

令和4年3月10日

渡辺(ひ)委員

公明党の渡辺でございます。よろしくお願いします。

まず、私のほうからは、当委員会でも既に質問が行われましたけれども、その質問に関連をして何点か、まず伺いたいと思います。

初めに、商店街の団体支援ということで、プレミアム商品券の議論が、先ほど質疑があったと思います。これによってかなり効果があったという御答弁だと思います。さらには改善策として、額の増額と様々な取組もやってきたという御答弁がありました。

私も地元において商品券を活用したわけですが、そのときにちょっと気になったのが、先ほど来、この委員会でも商店街に加盟するチェーン店だとか大型店、こういう大きなところの取組を加速していくというお話がありました。実際に、私の地元の商店街はそういうところも一部入っているんです。

そうなってくると、商品券を活用した事業をやったときに、どちらかというところ、常日ごろそういうところを買っているのだから、商品券を活用して、どっちかというところと大型、中型あたりというところを活用する、もしくはチェーン店を活用する、そういう活用になって、本当の個店としての商店街になかなか商品券が活用されない。当然、枠とかというのはありますが、そういう課題もあるんじゃないかなと思うんですが、その辺りはどのように考えていますか。

商業流通課長

プレミアム商品券支援事業費補助は、商店街が地域住民に対して、会員店舗の利用を促す目的で行うプレミアム商品券発行事業の経費を補助するものです。そのことから、実施する商店街がどのようなスキームで発行するかによりますが、大型店舗だけでなく、中小規模の店舗で利用していただくことは重要だと考えております。

そこで、今年度の募集要望におきまして、中小店舗での利用を促すため、中小規模の店舗でのみ利用できる券を設けている市町村の事例などを紹介いたしました。今年度の実績では、厚木市の商店街で、大型店舗で利用可能な共通券と小規模店舗でのみ使用可能な中小規模店舗券の2種類の商品券をワンセットとして販売した事例がありました。

また、参加店舗の選定に当たり制限を加えた例もあります。例えば、伊勢原市の商店街では、売り場面積500平米以上の大型店舗等については除外して事業を行いました。先日、この商店街から事業結果の提出がございまして、大型店舗を除外したことから販売が苦戦されることが予想されていたが4日で完売した、商店街の底力が垣間見られた事業であったとの報告がありましたので、御紹介させていただきます。

渡辺(ひ)委員

私の地元でも、半分とか、それでその他が50%とかそういう規制をやっているんですが、それも今、御答弁があったように今後検証していただいて、本当

にそういう比率でいいのか。もしくは、そういう比率でうまくいっているところであれば、今、言われたように、さらにちゃんと広めていく。この取組もぜひ御検討願いたい、このように思います。

もう一点、先ほど御答弁、御質問がありましたアドバイザーです。商店街のアドバイザー派遣事業に関連して、さきの質疑で、さらにもうちょっと聞きたい点がありますのでちょっと質問したいと思います。先ほど、22名のアドバイザーがいますよという御答弁がありました。その方々を、最大20回まで派遣できるという話があったと思います。確認なんですけど、同じアドバイザーが20回行けるということなのか、先ほど、例えば中小企業診断士だとか、ウェブデザイナーだとか、様々な人材がいらっしゃるという話でございました。そうなってくると、商店街が必要なアドバイザーを、商店街側は、今回はこういうアドバイザーを派遣してほしい、要はそうやってアドバイザーを選べる。それでもって回数の中で自分たちでも商店街に活用していく、こういうスキームはできるんでしょうか、確認で教えてください。

商業流通課長

商店街から、こういうアドバイザーを派遣してほしいという要望については応じてございます。また、さきの答弁で22名のアドバイザーというふうに申し上げましたが、それ以外の専門家につきましても、商店街から、例えば講演会に行って、この人にアドバイスをしてほしいとかという個別の要望がございましたら、県のほうでそのアドバイザー、その方と調整をして、アドバイザーとして派遣できるかどうか調整をしているところでございます。

渡辺(ひ)委員

先ほど来、こういう事業の先行事例という議論もありました。そういう意味からすると、厳しい言い方かもしれないけれども、この商店街でこういうアドバイザーが来て、こういう実績につながったとか、要はアドバイザーの強化というの、やっぱりある程度必要だと思うんです。そういうのは今後、しっかりお願いをしたいなというふうに思います。

その上でこの事業ですが、22か所で行ったという御報告がありました。私が認識している範囲だと、神奈川県内の商店街というのは900を超える商店街があるんだと思うんです。それでこの22か所というのは、それから見ると数字的には非常に少ないんだと思いますが、この辺りはどういう理由なのか、何か課題があったら教えてもらいたいと思います。

商業流通課長

こちらの事業については、基本的に、商店街からこういうことをアドバイスしてほしいという要望に基づいて派遣をするものでございます。なので、商店街からこうしてほしい、こうしたいんだという意欲がある商店街が、基本的に要望を寄せていただいていると思っております。

ただ、確かに、商店街の数からすると少ないところがございますので、今年度も、当課の職員が地区商連の会合に出向いて事例等を紹介して、そこから困っている商店街を吸い上げた事例もございます。今後もそのように県のほうからもプッシュして、いろんな困っている商店街が声を挙げていただくように働きかけてまいりたいと考えております。

#### 渡辺(ひ)委員

私、今、藤沢市に住んでいるんですが、藤沢の中でも今言った元気のいい商店街は、こういうアドバイザーを派遣してもらって様々なものを行っているところと、やっぱりそうじゃないところがあります。そうじゃないところを見ると、やっぱりシャッターが増えてきたり、様々な厳しい課題があると思うんです。

今、御答弁にあったように、もうちょっとプッシュ型で、うまくそういう方々にも参加していただけるような取組を、さらに強化してもらいたいなと思いますので、よろしくをお願いします。

次に、商店街支援という意味で、キャッシュレスの取組をちょっと質問したいと思うんです。県も、昨年度というか、ここでまた延長を少ししていますが、かながわP a yの取組。昨年度は70億円の取組をやりました。さらには第2弾として、今後55億円の予算を計上しています。かながわP a yなどは非常に重要な取組だと思うんです。事業全体の概要を、まず先に少し御答弁願えますか。

#### 中小企業支援課長

キャッシュレス・消費喚起事業は、新型コロナウイルス感染症の影響によりまず売上げが減少している事業者を支援するため、感染防止対策取組書を提示している県内の加盟店で、かながわP a yのアプリを通じてキャッシュレス決済を行った際、決済額の最大20%をポイント付与するものでございます。1人当たりの付与ポイントは、上限は3万ポイントになっております。

狙っている効果ですが、第1弾はまだ継続中で、5月末までポイントは使えるようになっていますが、70億円でございます。第2弾は、予定としましては、ポイント付与は50億円となっております、合計で120億円になります。この120億円のポイントを付与するためには、決済額としますと1,000億円必要になります。こういったことで、非常に大きな消費喚起効果が期待できるのかなというふうに思っております。

また、かながわP a yのアプリの特徴ですが、消費者にとりましては、複数の、今5事業者の決済事業者がありますけれども、そこから利用できるものを選択できるということであるとか、店舗にとりましては、導入費用がかからずキャッシュレス決済を導入できるということが挙げられます。

なお、現在の実施状況ですが、第1弾は、昨日現在、アプリをダウンロードいただいた方が、90万人突破いたしました。また、加盟店も約1万1,000店舗ということで、非常に多くの加盟店に参加いただいております。商店街の皆様にも、この事業に御参加いただきまして、お店の売上げアップにつなげていただければというふうに思っております。

#### 渡辺(ひ)委員

これは非常に時代にも即している取組だと思うし、商店街の活性化、商店の活性化にもつながる重要な事業だと思うんです。

その上で今の御答弁を聞いて、やっぱり事業規模が大きい。その上で、今、導入のメリットというか、アプリを90万人がダウンロードした、それで、導入のお店も1万1,000店だと言われました。ただし、1万1,000店というお店の

数が本当に多いのか少ないのか。神奈川県全体で見れば、実はまだまだなんだと思うんです。こんな大きな予算を投下してやるということを考えると、やっぱりこの辺りの予算執行の公平性だとか様々なことを考えれば、もっともっと広げていく必要があると思うんです。

ただ、先ほどの答弁の中に、キャッシュレスという、今CMでも盛んにやっていますけれども、いろんな導入する機械を入れなきゃいけないだとか、そういうコストがかかるわけですが、これについては、コストが、導入費用がなしという御答弁がありました。その辺りについてもう少し、商店街支援も含めてどんな取組を今後行っていくのか、もっともっと増やすためにはどうしていくのか、御答弁願います。

中小企業支援課長

委員御指摘のとおり、まだまだ、これから増やしていきたいというふうに思っております。そのために、これまでキャッシュレスを導入したことのない、例えば個人のお店の方ですとか、商店街に職員が出向いて説明会等を行いまして、その場で登録するようなこともやっております。今後はそういったものを広げていきたいというふうに思っております。

実際、導入したお店の方から、キャッシュレスが簡単に導入できたよとか、売上げアップにつながったという嬉しいお言葉を頂いていますので、そういったことも紹介しながら、今後、またお店の勧誘のほうも推進していきたいというふうに思っております。

渡辺(ひ)委員

ぜひよろしくお願ひしたいと思ひます。

その上で、今の御答弁の中で出前でうんぬんというお話がありました。非常に重要なことで、待ちではなくて、こっちから出前をしていくということはすごく大事だと思うんです。

しかしながら、今、職員が出前をしているという御答弁だったと思ひます。これには限界があるんだと思うんですが、さらにこの辺りを改善して、今後もっと広げる取組の体制をつくらなければいけないと思ひます。この辺りはいかがですか。

中小企業支援課長

まさに委員御指摘のとおりでございます、今モデル的に職員で回っております。年度末なので、なかなか予算の都合がつかないので、今、職員が回っておりますけれども、来年に向けましては、来年度、新規で御提案させていただいた予算を使いまして、委託事業者も含めて、希望のある商店街、なるべく多くの商店街に出向いて、御加盟いただけるような活動もしてまいりたいというふうに思っております。

渡辺(ひ)委員

やっぱり職員では限界があると思うんで、委託事業者は大事だと思います。

ただ、委託事業者の場合いつも出てくるのは、適正な委託事業者で、費用対効果がちゃんと出るような委託事業者なのか、また、今回の様々な県の取組の中にも課題が出てきたので、それも踏まえた業者選定とか取組をしっかりと願ひしたいなと思ひます。よろしくお願ひします。

その上で、今言ったキャッシュレスの取組です。非常に予算規模大きくて、かながわP a yは振興するんだと思いますが、これは時限措置ですよ。今やっているのは5月まで、次が55億円、ある程度期間が限定されるということで、さらにはそれが終わった後も、そういうキャッシュレスの取組が商店街の中でつながっていく、これがやっぱり大事なんだと思うんです。

そのために多くの予算を投下しているというのもあるんだと思うんです。その辺りについてはどのような検証を取組でやっていくのか、御答弁願いたい。  
中小企業支援課長

今現在加盟していただいている方には三角の紙のポップの二次元コードをお配りして、それを消費者が読み込むことによって決済できるという取組ですが、キャンペーン終了後もそのポップは使えることになっていますので、引き続きキャッシュレスの決済ができるようになっております。

ただ、それを継続していただくということが非常に重要ですので、キャンペーン後やめるか、継続するかというのは、最終的には加盟店側の判断になってしまうんですが、実際に、かながわP a yをやっている、加盟店側の皆様からは、キャッシュレスを簡単にできたとか、あるいはキャッシュレスを導入することによって新たな顧客を獲得できたとか、あるいは消費者と現金のやり取りを行わないので感染防止につながっていると、あるいは、今、両替というのが金融機関で結構手数料取られるので、そういった現金を扱う機会が減ることによってそういったコストが減ったとか、そういったお声を頂いています。こういったキャッシュレスのメリットを十分享受いただければ、キャンペーン終了後も、引き続き継続していただけるものというふうに期待しております。

渡辺(ひ)委員

あとは、導入コストがかからなくても、キャッシュレス決済を行っていくと、手間賃とか手数料がかかると思うんです。それを考えて、今御答弁があったように、本当に継続をしていくかというのは非常に重要な課題だと思うので、ぜひその取組を促進してほしいのと、1つ御要望として、今、紙に二次元コードが書いてあるこれを立てて、それを読んでもらえばいいという取組なので導入費用かからないわけですが、紙の二次元コードも、要はポップというのがいつまでもつのかという話もあるし、見た目の問題もあって、もう少し、紙であっても構わないんだけど、長もちするとか、その改良というのは重要じゃないかなと思います。それはちょっと研究してほしいなと思います。よろしくをお願いします。

最後の質問になりますが、商店街支援ということで、資金繰りの話も非常に重要だと思います。特に商店街の中の商店、個店の中には、売上げに苦しんでいるお店もたくさんあると思います。それについて県の制度は、どんな融資政策を実施しているのか、確認したいと思います。

金融課長

県制度融資では、新型コロナウイルス感染症の影響を受けた事業者を対象といたしまして、令和3年度から、業種や業態の転換、業務改善等を後押しするコロナ新事業展開対策融資や、金融機関等による継続的な伴走支援を受けられ

ます伴走支援型特別融資を創設いたしまして、売上げや利益の回復を目指そうとする中小企業者を支援してきたところでございます。

特に、令和3年7月からはこの2つの融資メニューを用いまして、保証料負担が最大ゼロとなるよう補助を拡充しまして、事業者を支援した結果、令和4年1月末現在でございますけれども、コロナ新事業展開対策融資については1,045件、伴走支援型特別融資については938件、合計1,983件と、多くの事業者にご利用いただいております。

渡辺(ひ)委員

今の融資について、しっかり周知をしていただきたいなと思うんです。それで、その上で、タイムリーな話なので、当然当局も確認していると思うんですけども、国のほうで経済産業省が中心になって、政府が中小企業活性化パッケージ、こういう取組をやっていくんだということを3月4日に発表しました。その内訳というのは、幾つかありますけれども、その中にこの融資の件も入っているわけですね。

そうすると、今答弁にもありましたけれども、それとは別の国の金融機関がやっている制度融資についても、3月末で終わりだったものを6月末に延長するとか、様々な取組を強化するという発表がありました。

その上で、私がちょっと気になっているのは、今御答弁にあった伴走支援型融資です。非常に有利な融資ですけれども、これについては、例えば運転資金については10年以内という融資期間がありますよね。これも一応有利な期間だと思いますが、政府は活性化パッケージの中で、政府的金融機関に限定ですけれども、融資期間を15年から20年以内、さらに延長するという発表をしています。

この融資期間というのは非常に重要な、借り方にとって大事な話で、これが長くなることによって負担が軽減できるというふうになるんですが、今後、伴走型も含めて県の様々な制度融資、期間の延長という取組については、今はもう予算が決まっているのでしようがないけれども、今後、さらなる見直しも必要だと思います。これについて、最後に御答弁願いたいと思います。

金融課長

委員からの御指摘であった融資期間でございます。融資期間が長くなれば月々の返済は少なくて済みますので、その部分につきましては事業者のメリットになるかと存じます。また一方で、返済期間が長くなりますと利息は高くなってまいりますので、そういうところはデメリットという考え方もできるかと思っております。

今回、私どもの来年度予算のお話ですが、お認めいただいた後のお話ですけれども、事業支援資金と融資も融資期間を来年度から、制度融資の最長期間になります10年に延長するといった動きもしてございます。

一方で、国は15年と長い期間も取っているところですが、委員の御意見等も加えながら、引き続き最適な融資期間というものについては検討していきたいと考えております。

渡辺(ひ)委員

以上で終わります。