

令和4年度 福岡市中小企業振興審議会 議事録（要旨）

1 開催日時

令和4年8月18日（木） 10:00～12:00

2 開催場所

TKPガーデンシティ天神 S-1会議室

（現地会場とオンラインを併用したハイブリッド形式にて実施）

3 出席者

（1）福岡市中小企業振興審議会委員

※はオンライン参加者

区分	氏名	職名
中小企業関係者 （8名）	桑野 龍一	福岡地区中小企業団体連合会会長
	松本 恭子	福岡商工会議所専務理事
	吉田 扶久子*	福岡商工会議所女性会理事
	鳥巢 勲	福岡地区商店街連合会会長
	小口 幸司	福岡エレコン交流会会長
	原田 智香	一般社団法人福岡県中小企業家同友会理事
	池内 比呂子	一般社団法人九州経済連合会理事
	田村 一寿*	日本政策金融公庫福岡支店筆頭副事業統轄
学識経験者 （3名）	笹川 洋平	福岡大学商学部教授
	平田 エマ	公益財団法人九州経済調査協会事業開発部次長
	梅山 香里*	一般社団法人福岡県中小企業診断士協会会長
市議会議員 （4名）	篠原 達也	福岡市議会議員
	井上 麻衣	福岡市議会議員
	倉元 達朗	福岡市議会議員
	川口 浩	福岡市議会議員

<欠席> 九州の暮らし創造研究所代表 吉田 まりえ
福岡市議会議員 大原 弥寿男

（2）市側

福岡市経済観光文化局長ほか 15名（うち 9名はオンライン参加）

（3）傍聴人

なし

4 議題

- ・ 中小企業の現況について
- ・ 第2次 みんなで応援！中小企業元気都市プランについて

5 議事要旨

経済観光文化局長挨拶の後、議事に入る。

議題1 中小企業の現況について

【会長】

- まず、市で実施した資料1「中小企業振興に関するアンケート」の結果について、事務局から説明する。次に、資料3「中小企業関係委員の意見」について委員の方に発表いただき、そこでのご発言を基に議論をお願いしたい。

【事務局】

- ・ 資料1 中小企業振興に関するアンケート（概要）
- ・ 資料2 中小企業振興に関するアンケート に基づき説明

【会長】

- 続いて、中小企業関係委員から報告いただく。今回は資料3のとおり、意見をいただいているが、時間の関係上、この場では項目ごとに委員を指名させていただく。まず、「新型コロナウイルス感染症やウクライナ情勢の中小企業への影響」についてお願いする。

【委員】

- 新型コロナウイルス感染症も既に3年近くたっている。これまでの福岡市からの手厚いご支援に、改めてお礼を申し上げる。我々の親会でもある福岡県中小企業団体中央会で毎月実施している情報連絡員報告では、企業によっては売上高、販売価格について上昇が見られ、製造業などの設備操業度も安定しており、コロナ禍以前の状態に戻りつつあると思われる。しかしながら、中小企業は規模にしても業種にしても大変幅広いため、一概には言えない。
- 業種別にみると、食料品、繊維、木製品などの売り上げは回復しているが、建設業では売り上げよりも資材高騰と納期の遅れが、建築・土木を含む全ての工事業に影響しているようだ。また、連絡員の報告からは、「経営状況がコロナ感染症拡大以前まで改善していない」「生産コストの上昇を販売や価格に転嫁できない」、最近では「この暑さで来店客がない」といった声が多く聞かれている。また、収益が大きく悪化しており、原材料高・エネルギー価格の上昇・円安が大きく影響していることが伺え、コストの増加を売り上げで吸収できていない状況にある。また、どの業種でも、規模が小さいほど回復の度合いが厳しい状況にある。さらに従来からの深刻な人手不足に加えて、コロナ感染

症による従業員の欠勤により、企業活動にも大きな影響が出ている。特に小規模・個人店舗においては休業あるいは閉店せざるを得ない事態も発生している。中小企業を取り巻く環境は、コロナ感染症の影響による景気の低迷に加えて、ロシアのウクライナ侵攻に対する経済制裁や天然ガス・原油などのエネルギー問題、食料問題など、国際情勢の変化の影響を大きく受け、先行きの不安や懸念が高まり、予断を許さない状況にある。

- 中小企業としての自助努力には限界があり、これまでの働き方改革などの制度改正、今回、過去最高となった最低賃金の大幅な引き上げ、社会保険の拡大、雇用保険料の引き上げなどによる人件費の増加は、中小企業にとって大変負担が大きく、経営基盤に大きく影響するものである。中小企業の生産性向上はすぐに実現できるものではない。それでも中小企業における雇用の安定と確保は、社会の重要なセーフティネットでもあっている。我々も頑張っているが、中小企業の厳しい経営環境について認識いただき、「みんなで応援！中小企業元気都市プラン」をはじめとする政策面での配慮をぜひともお願いしたい。

【会長】

- では、次の委員よりお願いします。

【委員】

- 日頃より皆さま方には大変お世話になっている。この場をお借りして御礼申し上げる。資料3の3ページに記載しているが、四半期ごとに実施している地場企業の経営動向調査では、第1四半期について改善傾向にある。次期についても改善傾向にあるが、これは6月時点の調査であり、その後のコロナの影響や原油価格の高騰などにより、次期を含めてよく注視していかないといけないと感じているところである。
- この補足として、福岡商工会議所が国の委託を受けて運営している中小企業活性化協議会の相談状況について説明すると、4～6月の受付件数が前年同期比1.2倍ということで、今年はコロナ特別融資制度の期間も終了したこともあり、財務上厳しい状況に置かれている中小企業が増えてくると思われる。
- また、先ほど委員のお話にもあったが、大きな課題として価格転嫁の問題がある。7月の小規模企業振興委員連絡会議での委員からの話では、例えばLPガスにおいては卸売価格が16%程度値上がりしているのに対し、小売価格は3%程度しか上がっておらず、加えて石油類にはある激変緩和補助金がLPガスにはないという、厳しい状況をうかがっている。
- また、建具事業者については、価格決定から受注契約までの期間が非常に長く、その間に物価が上昇しても、契約後の価格変更が非常に厳しい状況にあると。加えて、紙・文具においては、毎月文具メーカーからは値上げの通知が届いているが、店頭での個人向け販売については価格転嫁できる一方、企業や公共団体については、年度当初に単価契約をしている場合、なかなか値上げの交渉が難しいという状況をお聞きしている。
- 今後は、原材料費、エネルギーコスト、また賃金上昇の労務費についても、上昇分を反映した調達価格になるよう皆で協力して価格転嫁が進んでいくと、中小企業にとっても経営の改善が望まれるのではと考えているところである。

【会長】

- 続いて、「融資の傾向および実質無利子・無担保融資の残金返済開始の企業への影響」について、報告をお願いします。

【委員】

- 皆さま方には、日頃からの連携、支援をこの場を借りて御礼申し上げます。私からは「昨今の融資の傾向」、それから「実質無利子・無担保融資の元金返済開始への対応」について、報告させていただく。
- まず融資の状況であるが、資金需要については、弊社の実績で言うと令和4年度の申し込みは昨年度同時期に比べて約8割程度で推移し、落ち着きつつある。これは平時の平成30年度と比べても、ほぼ同数の申し込みで推移している。弊社の実質無利子・無担保融資については、今年の9月末をもって新規申し込みは終了となる予定だが、今のところ駆け込み需要等の兆候は見られない。融資の平均金額規模については昨年度同様で推移しているが、これもコロナ以前の平成30年度と比べると、コロナ特別貸付への借り換えを2度、3度繰り返している事業者もいるため、約1.2倍程度に増加している。業種の動向であるが、コロナ禍では飲食店、宿泊業、サービス業の事業者から申し込みが多かったが、最近ではウクライナ情勢の影響で、原油高、原材料費高による相談申し込みが増えている。特に、原油高の影響を受ける運送業からの申し込み相談が増加している。
- 次に、実質無利子・無担保の融資の元金返済が始まる企業への弊社の対応について報告する。中長期的に業績回復が見込まれ、当面の事業維持ができる事業者については、元金据え置き、期間延長の借り換えの融資等にも対応している。一方、元金返済が始まる企業からは、借り入れは増やしたくないとのことで、元金据え置き期間の延長といった条件変更の相談が増えている。件数ベースで言うと昨年の約1.3倍程度で、条件変更の相談についても弊社では柔軟に対応していく。

【会長】

- ただいまの報告内容を踏まえた上で、中小企業の現況などについて、意見、質問があればお願いします。

【委員】

- 福岡エレコン交流会はエレクトロニクス、情報産業の団体であるが、我が社は製造業の自動化を推進する部品や、システム、ロボットを販売している会社である。委員の資料にも「原材料高」「入手難」と記載があったが、いわゆる半導体不足という言葉がよく報道されていて、一般的には自動車とか任天堂スイッチ等を思いつくと思うが、の工場の生産設備に使われるような部品もこの1年以上入ってこない状況が続いている。例えば家庭用のブレーカーも入荷待ちの状況が続いており、それによって配電盤もなかなか作れない。1つの部品が入ってこないから出荷できないという状況が中小企業で増えている状況である。また、生産設備を増強したくても部品が入ってこないことで、生産が増強できないというような状況も続いている。先ほどコロナ融資の話もあったが、部品

が入ってこないために出荷ができない、仕事が受けられない、そういった機器メーカーがたくさんあるので、ぜひそういった事業者への融資の据え置き等、何か対策を考えていただければありがたいなと思っている。確かに半導体業界の設備関係は動いているが、その他の製造業は設備投資したくても機械が作れないので設備投資できない。なかなか表には出てきていないが、非常に深刻な状況になっているので報告させていただいた。

【会長】

- 他に意見があればお願いします。

【委員】

- 8月10日の夜、小倉の旦過市場で、今年2回目の大火災が起こった。商店街は古い建物が多く、しかも連なって建物があり、初めは小さな火災でも、すぐに大火災につながるため、どこの商店街でも火災だけは救いようがない。商店街の中には、火災保険も入れない商店が多いため、一番は建て替えできればいいのだが、消防法に基づき鉄筋や鉄骨の防火建物にすると、今までのような2階建てではコストが合わないため、4階建て以上になる。3階以上では良い家賃が入ってこないため、マンションや住居にすることになるが、住居にすれば、建物の1階には駐車場が必要になってくるし、一部の商店街では、3階、4階に家賃の高い風俗店関係のお店が入ってくる。結果、商店街から歓楽街、夜の町へ移り変わっていくのを我々は心配している。マンションに駐車場を設置することを定めた「福岡市建築紛争の予防と調整に関する条例」、「福岡市建築物における駐車施設の附置等に関する条例」、これらの条例の適用を除外する特区を商店街地区に設ける検討をお願いしたい。交通の便がよい商店街では、マンションを設置する場合に駐車場は必要なのか。特に高齢者は交通の便の良い駅の近くに住みたいので、商店街のマンション需要は高まると思う。また、高齢者の運転免許証返納を行政は推し進めており、加えて今は若い人たちの車離れも進んでいる。今まで懸念されていた駐車違反も、今は防犯カメラが普及し、昔ほど問題ではなくなってきているようだ。商店街特区としての条例を作っていただければ、シャッター商店街も解決方法が見えてくると思う。

【会長】

- 他に意見があればお願いします。
- 事務局に対してだが、後ほど人材、DXに関する議題のほうで意見を伺うことになるだろうが、価格転嫁について中小企業へのアンケートを見たところ、業歴によって大きな差がある。これについて、福岡市としてはどのような認識をされているのか。

【事務局】

- 価格転嫁については、会長のご指摘のとおりと認識しているが、統計的な話をすると、企業物価指数の上がり方と消費物価指数の上がり方に乖離が出ていることが実態であり、ご出席の委員の実感値とも合っていると思っている。価格転嫁できている事業者もいるとは思いますが、急激な企業物価の上がり方に消費者の価格転嫁が間に合っていない、過渡期にあるのではなかろうか感じているところである。

【会長】

- 他に意見があればお願いします。

【委員】

- 価格転嫁について。私自身の商売はパン屋だが、原材料がすごい勢いで上がっており、それも1年に3回目、4回目になっている。今までであれば値上がりの際は、問屋とメーカーが一緒に来て「何月何日からこれだけ値上げするので、ぜひご理解いただきたい。」と言ってきたが、今はあまりにも回数が多いので、ファックスで一方向的に送り付けてくるだけである。それを商品に価格転嫁するかということだが、特に食品はお客様が毎日買いに来ることが非常に多く、対面で販売しているなかで、「原材料がこれだけ上がったので、これだけ値上げさせてください。」とは非常に申し上げにくい面もある。よって、小売りにおいては、自分たちが少々カバーしてでも値上げしたくない、逆に売り上げが下がってしまうのでしたくないかというような気持ちで商売しているところが多いだろうと思う。ただ、どれだけ我慢できるかという問題もあるので非常に難しいのだが、特に商店街には色々な業種があるので、その辺のところは非常に難しいのではと思う。

【委員】

- 商店街では、今は飲食店関係が相当厳しい状況である。材料が値上がりしているが、商品を値上げすると客足に影響が出るため、相当困っている。値上げしたくてもできない店が多いと思う。大手が上げればそれに見習って上げるのだろうが、個店単独では難しいと思う。

【会長】

- 委員からの質問を引き継いで伺いたいのだが、事業を経営するお立場から、どういう環境が整えば価格転嫁ができるのか、マクロ的な状況でも、業界全体でもよいので意見を頂ければと思う。

【委員】

- 我が社は工場の生産材資材の卸売をしており、雰囲気的に価格転嫁はさほどしにくいわけではないが、業界として JAN コードの様な統一コードがなく、ネジ 1 本でもメーカーによって品番が異なり、電線でも品番は同じだがメーカーが違うといったことがあるため、商品マスター管理にとっても時間がかかる。当社が取り扱っているメーカーのほぼ全てから価格改定の案内が来ているが、商品マスターの仕入れ価格を変更するうえで、データを全てもらえるわけではないので、価格を顧客に提示するための仕組みの部分が非常に大変である。顧客から、過去 1 年の価格リストを出してくれと言われたら、メーカーごとに 20%、10%、この商品は 2% という作業を全て人が手打ちでしないといけない。業界として統一コードがないため、人力で価格設定をしていくことが非常に大変である。なおかつ、顧客に納得していただけない場合は、メーカーを連れて再度交渉することになるが、そのための価格表を作るのに大変時間をかけている。

【会長】

- 顧客と交渉に入る前の準備段階にかなり労力を取られるということか。

【委員】

- 色々なメーカーを合わせると、数万点の型式があるため、非常に大変である。

【会長】

- 業界全体の共通コードの整備が必要であると。

【委員】

- 共通 EDI の様なものもないため、その辺りも考えないと効率も上がらないと思う。

【会長】

- 他に意見があればお願いします。

【委員】

- 商工会議所としては、日本商工会議所以下で「パートナーシップ構築制度」を実施している。どうしても小さい規模になると上に言いにくい雰囲気があるため、サプライチェーンの中できちんと価格転嫁ができるように宣言をして、それを実行に移すという取り組みであるが、実績が全国で1万社程度。現在、パートナーシップ構築制度のどこがネックなのか、宣言しているところについては今どういう課題を抱えているのか、宣言していないところはなぜなのかという調査をかけているところであり、それを踏まえて、もう少し分析をしてみたいと思っている。
- また、要望も含めて申し上げると、公共調達において、事業者からは、1度契約すると契約変更がなかなか難しいという声も聞いている。市に限らず、公共調達についても途中の急激なコスト等の上昇分を反映した調達価格になるように検討いただけると非常にありがたい。

【会長】

- 官公需への要望と、価格転嫁のボトルネックについての話であった。これは今調査中ということで、結果が明らかになったら、インターネット等で積極的に公表をお願いしたい。他に意見があればお願いします。

【委員】

- 我々同友会にも様々な業界の方がいるが、我が社でいうと、先ほど話にあがっていたように、年間のメンテナンスや人を採用する作業、掃除業は一度契約してしまうと、ランニングコストで毎年の契約金額が決まっており、値上げする理由付けがなかなか難しい。給料を上げるといった企業努力を求められる状況において、オーナー側もランニングコストは下げていきたいという気持ちがある中で、価格が転嫁できないということはあると思う。あとは、ハイブリッドなどをやっていく中で、見えない経費がかかり費用

が倍増しているという話は聞いており、その辺りも課題だと思っている。

【会長】

- 「働き方改革」、「最低賃金の引き上げ」、「保険料の引き上げ」、これは国内要因であるが、コロナやウクライナ侵攻がなくても、厳しい環境に中小企業が置かれつつあるという状況の中で、価格転嫁について行政的に何か措置を取るということは非常に重要な課題であると思う。この場で、そのような声が委員から共通意見として出たということで受けとめさせていただく。保育所関係で何かご意見あればお願いします。

【委員】

- 今の話と重なるが、企業側としては価格転嫁するために、選ばれる企業になることが重要だということで、値上げをしてでも我が社と取引したいと言われるものを作っているかざるを得ないと思っている。そこに尽力しながら値上げ交渉をしているところである。

【会長】

- 非常に積極的で前向きなご意見だと思う。他に意見があればお願いします。

【委員】

- 中小企業といっても、規模も違うため一概には言えないということは認識しているが、先ほど話があったように、規模が小さいほど回復が遅く、どこも大変な状況であると認識している。価格転嫁も当然しにくく、対面の商売ほどできないという話も聞いている。飲食にしても、6月までは少し回復傾向にあったが、現在では厳しい状況になっており、市のアンケート調査の結果もそのとおりだと実感しているところである。小企業にとっては、資金繰りの問題や、価格転嫁できずに利益が少なくなっている状況で、商売を続けていくこと自体厳しいところも少なくない。融資にしても本格的な返済がこれから始まっていく中で、先行きが非常に暗いと言われる事業者が多い。資料2のアンケートの調査結果の63ページにある「意見・要望」のなかで、小売業の方が「給付金の継続が望ましいが、1度きりのようなものでなく、家賃補助のような数カ月にわたるものがよい」との意見がある。これに表れているように、小さい規模の企業になれば行政、国の直接給付による支援が必要になってくる。その点についても福岡市としては今後検討してほしい。

【会長】

- 他に意見があればお願いします。

【委員】

- 価格転嫁に関して、各業界の皆さまのお話は大変参考になったが、物価高に対し政策的にどのような形で支援をすることが中小企業にとって良いのかと考えた時に、実情として、価格転嫁できている事業者とできていない事業者がいることが非常に難しいところだと感じている。というのが、一律に価格転嫁をできて、その上で消費が落ち込んで

しまうという状況であれば、消費喚起策をするなど対策を打ちやすいのであるが、現状では、価格転嫁できている企業、転嫁できずに利益が減っている企業の両者いる。例えば福岡市でも福岡商工会議所等が実施する商品券事業を支援しているが、価格転嫁できているお店と、価格転嫁できておらず利益が少ないお店に対し同じ施策をすると、得られる利益率が変わってくるため、本当はすべての事業者が足並みそろえて価格転嫁できる環境をつくること先だと感じている。先ほど話にあがっていたパートナーシップ構築制度のような取り組みが考えられるが、足並みそろえて価格転嫁するうえで、何がネックなのかをお聞きしたい。

【委員】

- 的を射ているか分からないが、軒並み価格転嫁することは無理ではと感じている。例えば、100円ショップや大手生活用品店など、安価で比較的良質なものを売っているお店がいる時点でデフレからは脱却できないと思っている。大手カジュアル衣料品店で値上げを発表しているところもあるが、業界の中でもバランスが取れないので、全体的にというのは難しいのではと思う。
- 例えば市内で買い物をするとポイントがつくような、地域で盛り上げる取り組みを行うなど、ビジネスと地域活性化を分けて考えると良いのではと思う。地域で買い物しよう、地域に本社がある地元企業を応援しようという流れが、一番効果的ではと個人的には思っている。

議題2 第2次 みんなで応援！中小企業元気都市プランについて

【事務局】

- ・資料4 第2次 みんなで応援！中小企業元気都市プランの取り組みについて
- ・資料5 第2次 みんなで応援！中小企業元気都市プラン
- ・資料6 令和3年度における主な中小企業振興施策の実績（案）
- ・資料7 第2次 みんなで応援！中小企業元気都市プラン別冊 令和4年度の主な取り組み

に基づき説明

【会長】

- 事務局から第2次プランにおいて特に支援を強化していく項目として、中小企業における人材育成、それから生産性の向上という説明があった。続いて、この2つの項目について、委員より現場の状況をご報告いただきたい。まずは、人材の育成についてお願いする。

【委員】

- 商店街がにぎわいのある空間として存続するためには、個店の魅力向上だけではなく、

人為的に来街者を増やすセールや祭りなどの集客イベントが必要である。商店街組合に個店が加入するメリットもここにあるが、この2年半のコロナ禍によって組合活動がストップしてしまった。また、今まで活躍していた組合役員も、コロナ禍によって退任されているケースが多いようだ。商店街では老舗の店に代わりテナントやチェーン店が多くなり、それぞれの店長に役員をお願いしてもなかなか長続きしない。コロナ禍で商店街組合の会長、会計が退任したので、後任を探してもなかなか決まらない現状がある。コロナ禍で商店街組合を解散するところも出てきた。

- その原因の1つは、事務に専任してくれる人員がないことである。商売をやりながら商店街の事務やイベントを行うことは難しく、結果、商店街役員の担い手不足が深刻になっている。現在の商店街の機能低下はこの人材不足の面からも起こっている。例えば東京都の世田谷区では、町内会などの地域団体と商店街が実行委員会を組織して地域活性化イベントを行う地域連携型商店街事業を推進しており、地域の人材と協働し、地域コミュニティの形成に努めている。また、商店街ごとに消費者懇談会を開催することも支援し、加えて商店街の防犯パトロールの実施や防犯カメラ設置、簡易トイレセットなどの災害支援備品の購入などを支援する安全安心町づくり支援事業を実施し、これを行う商店街に対して、役員人件費や運営費を補助する商店街振興組合育成補助事業を行っており、商店街が地域に果たす役割も明確にしている。1つの商店街で専任の事務担当者を置くことは難しいので、いくつかの商店街が同じ事務員にお願いし、雑多な事務処理から役員を解放することで役員の担い手不足を解消し、新たな事業展開を担える人材も増えてくると思う。世田谷区の商店街の組合組織を見ると、理事役員は50代、そして30代、40代は青年部として組織の運営に当たっており、商店街の勢いを感じさせるものである。

【会長】

- では、次の委員よりお願いします。

【委員】

- 私からは、保育業界の人材育成の取り組みについてお話をさせていただく。保育業界においては、他業界と同様、人材の確保・育成が急務となっている。保育所運営における最大のボトルネックは保育士不足であり、2022年1月の保育士の有効求人倍率は2.92倍で、全職種平均の1.27倍と比べると、依然非常に高い水準で推移をしている。現在まで政府および自治体主導で保育士不足を解消するためさまざまな取り組みが行われているが、保育士不足の解消までには至っていない。原因としては、保育士の責任の重さと賃金が見合っていないこと、それから長時間労働、仕事量の多さ、休日・休暇の少なさ等が挙げられている。保育士資格を保持しながら保育所等で働いていない保育士資格保持者が数多く存在しており、それら未就業者が働く意欲を持って就業したいと思ってもらえる職場環境を構築することに、企業としても業界としても努力していかなければならないと考えている。
- 当社グループとしては、企業の成長には職員の満足度向上と人材育成が最も重要と位置付け、新たな人事育成評価制度の構築を進めている。働く人が、さらなる意欲を持っ

て仕事に取り組める職場環境を整備する必要性を痛感している。また、保育協会全体でデジタル化が遅れている状況もあり、紙での書類作成など多くの課題が残っている。企業として社内のデジタル化を押し進めることはもちろんだが、行政サイドにおけるデジタル化の推進加速と働きやすい環境を構築することが必要であると考えている。

- 一方で、看護師と比較すると給与水準には差がある状況である。これからの社会を担っていく子どもたちを支援していく意味でも、子どもたちを保育していく立場である保育士の賃金水準をさらに向上させていくためにも、政府の抜本的な支援策が必要であると考えている。

【会長】

- 続いて、生産性の向上だが、その手段としての DX の取り組み、デジタルトランスフォーメーションの取り組みについて願います。

【委員】

- DX という言葉がコロナ以降出てきたが、DX そのものは人手不足や人材確保が難しい状況の中では欠かせない戦略だと捉えている。福岡エレコン交流会は情報産業関係にかかわっている企業も多く、比較的進んでいる方だと思っているが、DX 関係のセミナーを受講していて感じることは、「DX=ビジネスモデルの変革」という言葉が行き過ぎている印象があり、何をしたらいいかわからない企業が多いのではないかと。先ほど、生産性の向上の手段としての DX、という話があったが、企業の生産性を上げるためにはまず省力化や省人化を目的に、まずは進めていくことが大切だと思う。ペーパーレスや出勤レス、入力しないようなタイプレスといった仕組みに変える、スマートフォンで全て処理するようにするなど、まずはそういったところからやらないと進まないと思っている。
- また、IT 人材がないという話もよく聞くが、経営者そのものが IT に疎いとういにもならないので、まずは経営者側がスマートフォンとパソコンだけで仕事を終わらせる環境を作るよう促す必要があると考えている。併せて、サイバーセキュリティに対する注意喚起に力を入れるべきだと思う。
- 行政へのお願いとしては、どのような企業がどんなシステムを入れて運営しているのかケーススタディーの様なものをもっと出していただきたい。補助金などの場合、どこにシステムを入れたという情報が表に出にくいので、自社と同じ業界、業種の企業がどんなことをやっているかが分かる事例集のようなものがあると、IT に疎い経営者でも取り組みやすいのでは。どうしても DX 関係のセミナーを聞いていると、「DX=ビジネス変革」という、そこまでやらないと意味がないというような印象が非常に強すぎるので、うまくいっている業種・業界別の企業の事例を横展開していただきたい。

【会長】

- では、次の委員より願います。

【委員】

- DX の取り組みについて、資料 3 の 9 ページにも記載しているが、われわれの団体にはさまざまな業界の会員が所属しており、一言で DX への取り組みと言っても、業界や会員によって大きく差がある。2020 年からのコロナ感染拡大の影響を受けて、団体の活動自体もリモートによる会合などを採用しており、活動を止めない方法をいろいろと模索し、実行してきた。
- DX 取り組みについて大きく 2 つ課題がある。まず 1 つが、多くの中小企業で DX 推進を担当する人材が不足しているということ。第 2 に、多くの中小企業の経営者は必要性を感じているものの、何から手を付けたら良いのか分からず、ほかで成功している事例は聞くけれど、自社にとっての DX 化を具体的にイメージできないと経営者が悩んでいるということ。
- まず 1 つ目の人材不足において必要とされる支援であるが、DX を進めるためには既存の業務の問題点と IT による解決策をつなぎ合わせる知識と経験が必要になるが、中小企業には IT 人材が不足している。既存の業務の担当者が兼任することになると、日々の業務に追われて、DX 化が前進できないと感じている。行政には、専任のポストを設置するための指導、セミナーなど、安価な経費で依頼できるような支援、専門家の派遣などを期待したい。
- 続いて 2 つ目の経営者に対する支援として、最も大事なものは経営者と従業員双方の意識改革と考えている。わが社になぜ DX が必要なのか、そのことについて経営者層の思いと、実際にそれに取り組む社員の思いを共有しなくてはならない。大企業の DX の成功事例をよく目にするが、中小企業だからこそ DX の推進が必要だという意識改革が必要ではないか。先ほど話があったように、DX によって生産性が向上し、企業の競争力を確保するため、DX 推進のための優秀な人材を確保し、セキュリティーシステムによりトラブルを回避するといったことに取り組んでいかないと、中小企業は生き残れないと感じている。
- 行政にお願いしたいこととしては、自社の課題を把握し、その課題に対し具体的に解決策を導くような取り組みや仕組みを指導していただけると次の前進に結びつくと思う。支援ありき補助金ありきで、それに当てはめていくような導入方法では、どうしても中小企業は生き残れない。行政の仕組みも含め、互いに柔軟に対応できるような形で補助金や支援をいただけることが望ましく、我々経営者側も自社に本当に必要な DX を理解することが、成功の近道ではないかと思う。

【会長】

- ただいまの報告内容を踏まえた上で、意見、質問があればお願いします。

【委員】

- 私は自治体向けに中小企業の DX をどのようにしたら進めていけるのかという点について調査をやっている。製造業あるいは IT 関連での DX は比較的進んでいるが、取引先から DX を勧められる、あるいは取引の中でゆくゆくはデジタル化、あるいは製品のトレーサビリティ（生産から廃棄までの追跡可能性）に対応しないといけないという

ことで、言い方は悪いが外堀を埋められて、一生懸命取り組もうとしている状況にある一方で、小売業やサービス業では、顧客から外堀を埋められることがなかなかないので、自らやるのが難しい。また、DXにはお金がかかるという先入観もあり、非常にネガティブな印象になってしまっている。今、DX関係のセミナーも盛んで、製造業や情報関連業を対象としたものは比較的充実しているが、サービス業をはじめとした第3次産業を対象にしたDXは、特に中小企業に対してはできていない部分がある。正解は各社それぞれにあるため難しいが、福岡市であれば、経営者に対し働きかける何かインパクトがあるものをできるのでは。また、施策の情報をどうやって伝えるのかという部分について、福岡市のアンケート調査でも、そもそも施策を知らない事業者が多かった。施策の存在を伝える何か良い方法がないかと思っている。

【会長】

- 福岡市のアンケート調査での施策の認知度については、私も気になっていたところ。この辺りは行政のDX化というか、前年度、委員からそのようなご意見もあったので、そこはぜひご検討いただきたい。
- これは個人的な質問であるが、グローバルな衣料製造販売業の企業では、日本全国どここの商店街とも一切地域連携をやらないという方針のようである。委員の企業は、既に日本全国展開されていると思うが、個々の地域と連携をする、あるいはオブザーバーとして地域の活動に自ら事業体として入っていくことについて、何かネックになることはあるのか。

【委員】

- 保育業界は地域との連携を意識しており、わが社も、福岡市保育協会の会員として一緒に努力させていただいている。
- DX関連の話になるが、国の事業を利用する時に、自治体ごとに提出する申請書類が異なるため、会社内でシステム化ができないことが課題としてある。取引先である行政や大手企業がDX化を積極的に進めていけば、それに追随せざるを得ない仕組みがどんどんできていくと思う。スピード感をもって、国や自治体におけるDXの推進と共有化を進め、取引先企業でも活用していく仕組みを作っていくことが重要だと思っている。

【会長】

- 商店街での地域連携はどうか。大手のスーパーなどは組合員になっているのか。

【委員】

- 西新商店連合会には大手スーパーがあるが、商店街組合には入っていない。
- DXの話になるが、委員から外堀を埋めたらDXが進むのではという話があった。商店街はデジタルが大嫌いというか、本当に拒否されている。委員や役員同士の連絡も紙でやり取りしており、メールの活用ですら厳しい。先程、外堀を埋めるという話が出たが、商店街で実施しているプレミアム付商品券は紙ベースで実施している。これをデジタルでやることも、1つの方策だと思う。

【会長】

- 中小企業への DX に関するアンケートでは、業歴で大きな差が出ており、業歴が若い企業ほど電話にシフトしているという結果になっているが、これはスマートフォンのことではないか。まさに、先ほど委員から発言があったように、受発注システムを持たなくても、スマートフォンやメール、QR コードで受発注を賄っていて、実は業歴の若い事業者の DX は進んでいるのではないかとも思うので、もう少しきめ細かくアンケートを取ってもらえば、現状が分かってくるのでは。

【委員】

- 福岡市からの補助でネクスペイを実施しているが、電子商品券と紙の併用を希望するところが多く、電子だけに切り替えられないという話は聞こえてくる。先程、委員から意見があったように、DX は小規模事業者には非常にハードルが高く、まずは省力化等から着手している状況である。
- 会議所の経営指導員が福岡市の施策の指導をしており、IT 関係の支援としてセミナーだけでなくデジタルツールの体験会や専門家派遣もやっている。今年度の一番大きなテーマとして、来年 10 月から始まるインボイス制度があり、この登録が今年度末までである。インボイス制度の導入のためには、電子帳簿保存法への対応や経理業務のデジタル化が重要となるが、事業者の約 6 割が免税事業者であり、その小規模事業者に対し、どのようにコストに見合った電子化が進められるか、また、導入時のみならず、その後のサポートについても、課題として認識している。

【会長】

- ただいまのご意見に関連して、他に意見があればお願いします。

【委員】

- 小規模事業者にとっては、どのようなツールを使えばいいのか分からないので、例えば活用事例とともに福岡市として推奨するツールを示すなど、決め打ちしてあげた方が良いと思う。自分はコロナ前、中国によく行っていたが、小さいお店や店主が高齢でも WeChat Pay で支払いができる。中国では使用できるツールが限られている一方で、日本では LINE Pay や Apple Pay、PayPay、楽天 Pay などツールが沢山あるので、おそらく何を使っているのか分からない。複数あるツールを 1 つに絞ることは難しいので、事例として絞り込んであげれば、事業者もツールを選択できるようになるのではと思う。

【会長】

- 他に意見があればお願いします。

【委員】

- 商店街の商品券を電子版で発行された商店街関係者の方から話を伺ったことがあるが、利用者は QR コードをスマートフォンで読み取れば決済が完了するし、1 円単位で使うことができるので、大変便利だと聞いている。事業者も初めは躊躇していたが、紙のチ

ケットの保管や換金作業の必要がなく、非常に好評だったようだ。ただ、デジタル運営費は、今は県と市からの補助金でカバーができていますが、今後自発的に商店街がデジタル商品券をやりうとしたときに、プレミアム分を負担することに加え、デジタル運営費もかかってくるため、それを商店街が負担してまでやることは非常に厳しいという声も聞いている。行政が共通のプラットフォームを運営するなど、1つのインフラとして市がランニングコストを負担する、といったことも1つの案として考えても良いのではと思う。

【会長】

- 他に意見があればお願いします。

【委員】

- 私からは2点お伝えしたい。まずは、DXに関して。原材料の高騰や賃金上昇により、中小企業は生産性向上に取り組まざるを得ないという状況にあり、これなしには課題克服ができない中で、その実現に必要なのがDXの取り組みという位置付けだと思っている。DXを進めるうえで、経営者の年齢層が高いことが大きな課題になっているが、これを若返りさせるために事業承継を進めることは重要である。DX化といっても本当に幅広く、会計の伝票手書きを直接会計ソフトに移行する、ファックスをなくす、システム化、ペーパーレス化、在宅リモートへの対応など幅広いものがあるが、中小企業において、現状の見える化がなされているのか疑問があり、現状把握をベースに詳細なKPIの設定を行って、福岡市としての取り組みの目標設定が必要ではないかと思っている。以前、事業承継ネットワークや会議所、商工会等でも、企業をピックアップして事業承継に対する現状把握をしていたと思うが、そのような形で、まずは課題を明確にすることが重要ではと思う。また、例えば、顧客の会計ソフト導入が進んでいる一方で、会計事務所が対応できていないところもあるため、専門家の業界主導でDX化を進めてもらうよう協力を仰いでも良いのではと思う。企業の現状把握については、我々中小企業診断士も当然協力するし、中小企業の支援機関全体で取り組み、無料診断や専門家派遣制度を充実・強化していくことが必要ではないかと思っている。
- 2点目について。今後の中小企業支援の柱として伴走支援が位置付けられるなど、国の施策の方向性が大きく変わっている。コロナ禍で即効性の高い緊急措置的な補助金が拡充されているが、一部ではばらまきや不公平な支援だという意見もある。補助金を中心とした緊急措置的なものから、今後は伴走支援に方向転換していくことになる。伴走支援の内容としては、まず支援者等との対話を通して経営者に気付きを与え、自己変革に取り組んで課題を自ら設定し、中小企業が自走化できる仕組みを作っていくことであるが、中小企業の支援機関、担当者、我々中小企業診断士も、伴走支援に対するスキルアップが非常に大きな課題となっている。このような流れの中で、市においても、細かいサポートに加え、これからは企業が自分で考えていかないといけないという認識を広めていく必要があると思う。

【会長】

- 他に意見があればお願いします。

【委員】

- 意見・要望を何点かお願いしたい。まず1点目は、パートの給料が上がることは良いが、12月の所得調整のために休む場合、業種によっては人材不足で苦慮している事業者がいるが、何かいい策がないかと思っている。
- 事業継承について。経営者からは、どうしたら継承できるのか、誰か継いでくれる人がいれば会社を売りたいのだが、といった話も聞くので、経営者側の実情を情報収集してほしい。
- 人材確保について。福岡の企業に就職したい学生もいると思うが、給料や企業規模の大きさで、結局は東京の企業に人材をとられてしまう。福岡市ではオンラインを活用した事業をしているが、高校や大学の就職担当者からの情報を集めて、人材確保における課題をもう少し掘り下げてほしい。
- プレミアム商品券について。登録店舗のうち会議所の非会員は換金手数料を負担するが、DXの取組みのきっかけとして特にキャッシュレスに興味を持ってもらうためにも市が負担して多くの事業者に参加させることを検討すべきだ。
- DXについては、各業界団体等に対し、市が費用を負担して、活用事例等を積極的に提示するなど広報に努めるべきだ。
- インボイスについて、当初の消費税法上の免税制度の主旨が分からないまま、免税事業者に負担が発生するようになるので、地方自治体が国に対して声をあげるべきであり、善し悪し含めてあり方を研究していただきたい。

【会長】

- それでは、これにて本日の議事を終了し、進行を事務局にお返しする。

〔 閉 会 〕