

令和4年9月定例会 産業労働企業委員会の概要

日時 令和4年10月7日(金) 開会 午前10時
閉会 午前11時42分

場所 第5委員会室

出席委員 岡田静佳委員長
宮崎吾一副委員長
石川誠司委員、荒木裕介委員、横川雅也委員、齊藤正明委員、
平松大佑委員、石川忠義委員、権守幸男委員、山根史子委員、秋山もえ委員

欠席委員 なし

説明者 [産業労働部関係]
板東博之産業労働部長、山野隆子産業労働部雇用労働局長
野尻一敏産業労働部副部長、竹内康樹産業労働政策課長、
小貝喜海雄商業・サービス産業支援課長、神野真邦産業支援課長、
荏原美恵先端産業課長、秋山純企業立地課長、村井秀成次世代産業幹、
高橋利維経済対策幹、横内治金融課長、島田守観光課長、
田口修雇用労働課長、安部里佳人材活躍支援課長、
佐々木亨多様な働き方推進課長、植竹眞生産業人材育成課長

新里英男労働委員会事務局長、
伊島順子労働委員会事務局副事務局長兼審査調整課長

[企業局関係]
北島通次公営企業管理者、金子勉企業局長、
高橋伸保水道部長、吉田薫総務課長、飯野由希子財務課長、
大澤建孔地域整備課長、加藤政寿水道企画課長、鈴木喜弘水道管理課長、
野口清隆主席工事検査員

会議に付した事件並びに審査結果

1 議案

議案番号	件名	結果
第116号	令和4年度埼玉県一般会計補正予算(第4号)のうち 産業労働部関係	原案可決

2 請願 なし

報告事項(企業局関係)

埼玉県営水道長期ビジョンの見直しについて

【付託議案に対する質疑（産業労働部関係）】

石川（誠）委員

トラック運送事業者の経営改善への支援について、補助額を貨物自動車30,000円、貨物軽自動車10,000円とした積算根拠と支援台数について伺う。

商業・サービス産業支援課長

積算根拠についてであるが、令和4年2月から7月までの半年間と令和3年8月から令和4年1月までの半年間の軽油価格を比較した上昇分を基礎としている。資源エネルギー庁の調査によると、この上昇額は1リットル当たり9.1円であった。さらに、総務省から毎年度通知されているトラック1台当たりの標準軽油使用量を使用し計算した額の6か月分の2分の1相当として、貨物自動車1台当たり30,000円と積算した。貨物軽自動車は普通貨物に比べて燃料消費量が3分の1と想定し、1台当たり10,000円と積算した。支援台数は令和3年3月末の届出台数に直近の届出台数の伸び率を考慮し、貨物自動車98,000台、貨物軽自動車24,000台と積算している。

石川（誠）委員

- 1 円滑な価格転嫁を促進するため、荷主に対する適正な価格転嫁への理解を求める広報を実施するとのことであるが、どのような広報を実施し、どのような効果を見込んでいるのか。
- 2 標準的な運賃とは何か。

商業・サービス産業支援課長

- 1 価格転嫁については荷主への理解を求めることが必要だが、荷主の特定は難しい。そのため、荷主になると想定される事業者が読むであろう業界紙、例えば日刊建設工業新聞や日本物流新聞等へ価格転嫁の理解を求める広報を実施したいと考えている。
- 2 標準的な運賃とは、トラック運送事業者が法令遵守の下で事業を継続するために必要な適切な利潤の確保とコスト転嫁が図られた運賃である。これについては、国が法律に基づき地方運輸局ごとに算定を行い、運輸審議会に諮った上で令和2年4月に告示している。

石川（忠）委員

- 1 トラック運送事業者の経営改善への支援について、貨物自動車の補助額は1台当たり30,000円とのことだが、2トン車から10トン車まで同額なのは不合理ではないか、その点に対する考えを伺う。
- 2 荷主に対する広報を行っていくとのことだが、併せてパートナーシップ構築宣言についても求めていくのか。求める場合、目標の会社数を定めるのか。
- 3 オンラインを活用した海外販路開拓に取り組む中小企業等への支援について、令和4年度当初予算における支援件数の10件に、補正予算第4号で20件を追加するということだが、現在の実績はどうか。
- 4 補助率は2分の1ということだが、実績として1件当たりどのくらいの費用がかかっているのか。

商業・サービス産業支援課長

- 1 軽油使用量について、車の大きさで異なることは認識している。しかし、それ以外にも車の新旧や主に長距離を走る事業者であるか、短距離を走る事業者であるかでも燃料の使用量は異なってくる。そこで、今回は事業者に対し負担の少ない簡便な申請方法にすること、また迅速な支給を優先し、この区分で補助を行うこととした。
- 2 今回は広く荷主への周知を行うことを目的としており、今現在パートナーシップ構築宣言についての目標は定めていない。

企業立地課長

- 3 令和4年度当初予算に基づき、10件の募集をしたところ24件の応募があり、予算の範囲内において、その中から11件を採択している。
- 4 補助上限額の500,000円の満額で申請する事業者もいれば、そうでない事業者もある。

石川（忠）委員

- 1 トラック運送事業者の経営改善への支援について、事業者に対し負担の少ない申請方法、迅速な支給を優先したことは考え方としては理解できなくもないが、やはり不合理だという印象が強い。せめて1トン車と10トン車、それ以上のダンプカー等の違いは考慮するべきではなかったか。もう一度考えを伺う。
- 2 オンラインを活用した海外販路開拓について、1件当たり最高で幾ら経費がかかっているのか。

商業・サービス産業支援課長

- 1 御指摘のとおり1トン車と10トン車でかなり燃費は違う。しかし、空荷の場合と全て荷を積んでいる場合、高速道路と市街地の走行等でも燃費は異なってくる。申請者にそこまで詳細に提出させるのは難しいため、今回はこのような形で支援させていただくこととした。

企業立地課長

- 2 事業の検討に当たり、商品パッケージの改良費などのメニューを積み上げる中で100万円程度の経費がかかると積算し、その2分の1を負担するという設定しており、事業者にもその想定の範囲内でうまく活用していただけている。

権守委員

- 1 トラック運送事業者の経営改善への支援のうち、円滑な価格転嫁の促進について伺う。荷主の特定が難しいため業界紙を通じて広報し、価格転嫁をしやすい状況を作っていくということは分かるが、中小企業庁の調査によると、業界27団体の中で運送業界が最も価格転嫁が進んでいない。先日、トラック協会の方々と意見交換した際も、厳しい業界であること、特にトラックの保有台数が10台ほどの中小規模の会社における価格転嫁の交渉が非常に難しいという悲痛な声があった。そのため、県としても、特に中小規模の事業者に対し、価格交渉するに当たっての支援・フォローアップ等の支援が必要なのではないか。
- 2 民間企業や地域等が連携した観光振興の取組支援について、こうした支援は初めての

取組だと思うが、事業実施団体への周知はどのように行うのか。

3 事業の実施により、県としてどういった効果を想定しているのか。

4 この事業を活用し補助を受けた取組について、成功しうまく軌道に乗る取組やそうでない取組などがあると思う。申込み要件等に補助金支給後の進捗状況を確認する等を盛り込んだ方がよいのではないか。

商業・サービス産業支援課長

1 まずはトラック業界全体で、価格転嫁に対する機運を醸成することが重要である。このままの状況ではドライバーを確保できなくなる等、価格転嫁の重要性について、大手を含め、全てのトラック運送事業者に周知したいと考えている。また、特に零細事業者等に対しては、重点的に個別の巡回訪問を行い、標準的な運賃を活用した適正な価格交渉の方法、不当な価格を提示されたときの対応方法などについて、直接周知していく。

観光課長

2 本年3月に設置した埼玉県観光プロモーション戦略会議には、宿泊事業者、鉄道をはじめとする交通事業者、市町村や観光協会が入っており、まずはこうした場を活用して周知していきたい。また、商工会や商工会議所、経営者協会などの経済団体などの協力をいただき、漏れのないよう周知して行くつもりである。

3 民間や地域ならではのアイデア、ノウハウを活用して、埼玉への観光客を増やし、新たな観光消費を生み出すような取組が多く出てくることを期待している。

4 現段階では、事業実施後3年間、事業の成果や課題等について報告していただくと考えている。それに基づいた進捗管理はもとより、課題等があれば必要に応じ、県や埼玉県物産観光協会等から支援していきたい。

権守委員

トラック運送事業者の経営改善への支援について、巡回訪問には物理的な制限もあると思うが、具体的にはどのように行うのか。

商業・サービス産業支援課長

人数的な制限、期間もあるが、今のところ約800社程度を巡回したいと考えている。本事業については業務委託という形で進めたいと考えており、今のところ、運送業や制度について熟知している一般社団法人埼玉県トラック協会への業務委託を想定している。

山根委員

観光応援キャンペーンによる観光関連事業者への支援について、こういった観光応援キャンペーンについては全国各地でも実施されており、市町村単位で取組を行っているところもある。県内市町村独自の観光応援キャンペーンの実施状況をどのように把握しているのか。

観光課長

個別のヒアリングや、県内の全ての市町村と観光協会が所属しているみどころ旬感協議会での情報交換等により把握している。さいたま市、秩父市などで取り組んでいると聞いている。

山根委員

埼玉県では川越市は大きな観光地だと思うが、同市では、特産品や市内宿泊補助券などが当たるスタンプラリーを実施している。市町村と県の事業も連携してPRするとより効果的なのではないか。市町村との連携体制と、どのようにPRしていくのか伺う。

観光課長

市町村と連携し、効果を高めていくことは非常に重要だと考える。県と市町村の役割分担をして効果的な連携を図っていききたい。渋沢栄一に関連する深谷市との連携の事例では、市と県で役割を協議して対応した経緯があるので、こうした対応を参考に協議し、PRしていききたい。

平松委員

- 1 トラック運送事業者の経営改善への支援について、当面の燃料費高騰の緊急的な支援として補助し、中長期的には標準的な運賃制度が導入されることで、今の状況を改善していくと理解している。しかし、国の調査によると、標準的な運賃の届出率は、全国平均48.6%に対し、埼玉県は16.7%と非常に低い。一方で事業者も多く、荷主としては当然、その中から価格が安い方に頼んでいく。標準的な運賃の導入を進めていくのは相当な困難があると思うがその点どう考えているのか。こうすれば標準的な運賃の導入が進んでいくという考えはあるのか。
- 2 キャリアチェンジの促進について、どのような企業の参加を想定し、アプローチをしていくのか。また、どのような求職者を想定しているのか。
- 3 オンラインを活用した海外販路開拓に取り組む中小企業等への支援について、昨年度の補助件数が15件、本年度当初予算の補助件数は10件と減少しているが、どのように考え件数を設定したのか。

商業・サービス産業支援課長

- 1 埼玉県における標準的な運賃の届出率が低い理由は明らかにはなっていないが、埼玉県トラック協会に聞いたところ、事業者数が多いため制度があまり知られていないのではないかと話があった。そのため、今回の事業では、県内の全事業者に対しダイレクトメールや電話などで制度の周知を行うことを予定している。その上で、セミナーを実施し、より深い、細かいところについても周知をしていききたい。標準的な運賃を導入してもらったとしても最終的には事業者間の個別の交渉になるため、例えば価格交渉のテクニック等を周知し、新たな一歩を踏み出してほしいと考えている。

雇用労働課長

- 2 企業に関しては、成長が見込まれる企業を対象と考えている。その把握については県内への立地企業や経営革新計画承認企業、あるいは民間リサーチ会社の調査などにより利益等が増加していることが確認できる企業に対し、働き掛けていきたい。求職者については、キャリアチェンジを働き掛けてはいくものの、特に対象者を限定していくものではない。

企業立地課長

- 3 この事業では、補正予算第4号で増額する企業がECサイトにチャレンジする場合の

準備に関する補助金と、実際ECに出店できる場を確保するという大きく2本柱の構成で支援を行っている。昨年度の事業実施を踏まえ、今年度は出店できる場の確保に対する支援を厚くした結果、補助の募集件数は減らすこととした。配分については、企業の声も聴きながら設定させていただいた。

平松委員

- 1 キャリアチェンジの促進について、求職者については対象を絞り込まないということであるが、20代の求職者もいれば、30代、50代、あるいは60代以降もいる。例えば、民間では60代以上のキャリアを積んできた人を顧問として派遣するような場合もあり、それぞれ求職者のニーズやスキルの形成状況も違ってくる。対象がある程度絞り込まれていないと、細かいサポート、マッチングが難しいのではないかと認識している。出店できる場の確保に対する支援として埼玉県特設ショップ事業があるのだと認識している。出店のハードルを下げることは重要である。しかし、埼玉県特設ショップのサイトへの来訪者が多く、出店した結果として、コンバージョンが高まるというような結果が出ないと事業として継続していくことは難しいのではないかと認識しているのか。

雇用労働課長

- 1 求職者個々の事情は異なるため、支援の難易度は高いと考えている。そこで、経験豊富なカウンセラーを2名増員したいと考えている。民間リサーチ会社の調べでは、若年層は比較的キャリアチェンジができるが、40代を超えるとなかなか難しいという結果もある。そのため、カウンセリングは個々に丁寧に行う必要があり、本人の希望、就職活動の状況やキャリア、キャラクターなどを判断して具体的な提案をしていきたい。

企業立地課長

- 2 埼玉県特設ショップは今年の10月から開設しているところであるが、本格的な事業実施に当たっては、コンバージョン率や集客の観点も重要と考えている。最終的に成果を出すことが究極の目標であるが、本事業では、今までやったことのない事業者にもチャレンジしていただき、ノウハウや方向性を得ていただくことを目的としている。今後開催するセミナー等では、コンバージョン率やクリック率などを含め、情報提供することで、出品者が本事業を踏み台として更なる発展につなげていけるようにしていきたい。

秋山委員

- 1 トラック運送事業者の経営改善への支援について、標準的な運賃の現時点の届出率と目標とする届出率はどの程度か。
- 2 観光応援キャンペーンについて、クーポンについて何万人程度の利用を見込んでいるのか。
- 3 新型コロナウイルス感染症の第8波が来た場合の対応について、どのように考えているか。
- 4 6億円程度の予算であるが、クーポン配布以外の経費について、どのような経費が入っており、その金額は幾らか。
- 5 キャリアチェンジの促進について、ITスキル習得講習はどのような資格取得を目指しているのか。

しており、その資格取得にはどれほどの効果があるのか。

- 6 紹介予定派遣制度を活用した就業支援とは、具体的に何を目指した支援で、何人の支援を目指しているのか。

商業・サービス産業支援課長

- 1 現時点の埼玉県の届出率は令和4年6月末時点で16.7%となっている。目標についてであるが、関東平均が21.3%、全国平均が48.6%である。まずは関東平均、更には全国平均という形で目標を設定したいと考えている。

観光課長

- 2 対象は160,000人と見込んでいる。観光の閑散期となる秋冬が対象となることや、これまでの実績を踏まえて積算した。
- 3 第8波が来た場合の感染状況や医療機関の体制、国の動向などを踏まえて総合的に判断していく。
- 4 クーポン配布費用を除いた予算は約1億2,000万円である。その内訳は、広報費が約3,000万円、残りは事務局に対する運営の委託経費で、クーポン印刷費、ホームページ・コールセンター運営、クーポン精算業務などに関する費用である。

雇用労働課長

- 5 ITスキル習得講習は二つのコースがある。一つは4週間のコースであり、国家資格であるITパスポートの取得を目指すものである。この資格は、ITを利活用する全ての社会人が有すべき、ITに関する基礎知識を証明する資格であり、基礎的な資格ではあるが、県内の中小企業の求人においても、IT系の企業では報酬に上乘せがあるなどの扱いをされている資格である。もう一つは、2週間のコースであり、マイクロソフト・オフィス・スペシャリストの取得レベルを目指すものである。これは、マイクロソフト社のオフィス、エクセルの操作スキルを高めるもので、業務において実践的に役に立つ、というものである。
- 6 紹介予定派遣制度は、一か月間の職場実習終了後、本人と実習先企業の同意で正社員として就職する制度である。求職者のキャリアチェンジをしながら正社員雇用を増加させることを目指すもので、200名の支援を目標としている。

秋山委員

観光応援キャンペーンの事務局はどのようなところに委託するのか。

観光課長

事務局は、こういった業務に手慣れていることのほか、宿泊施設や宿泊者とのやりとりもあるため、専門的な知識を有することが必要である。こういったノウハウを有する企業に委託したいと考えている。

横川委員

- 1 観光応援キャンペーンについてはこれまで何度か行われてきたが、事務局の委託は全て同一の企業に行っているのか。
- 2 事務局への委託業務の内容としてクーポンの印刷が含まれていたが、これまでクーポン券については通算でどの程度の枚数を発注しているのか。発注ロットごとに単価

の変動はあるのか。印刷事業者も毎回違うのか、それとも同じなのか。

観光課長

- 1 事業の継続性等を考慮し、初回にコンペを実施し決定した株式会社JTBに、その後も引き続き委託してきている。
- 2 クーポン券の発行枚数は100,000人分の300,000枚発注している。そのうち、令和4年9月30日現在で270,934枚配布しており、配布率は90.3%である。印刷単価は事務局に一括で委託していることもあり、現在、詳しい額を持ち合わせていない。

横川委員

委託料には不明瞭な部分が生じやすい。ある部局では委託料の見直しを行い減額につながったケースもある。委託先が発注する際の単価なども県が聴き取った上で委託料を決定していくべきであり、それもなく委託料が決定されるというのは不合理ではないか。この点に関する考えを伺う。

観光課長

委託に際しては、複数の事業者の内容を確認するほか、他県の事例なども確認の上、積算している。また、事業者の選定に当たっては、業者選定委員会等を通じ、公平に行っていく

横川委員

単価といったものは具体的に中身が見えてこないと改善につながらない。委託先に一任し、委託先が利益を得るのではなく、経費を節減し、利用者により多くの利益を還元できるように努めなくてはならない。委員が積算の単価などを聞くことはできるのか。

観光課長

業者選定に当たって仕様書を作ることになるが、それがどこまで開示できるかは、今はお答えできないが、後ほど確認の上、御説明差し上げる。

荒木委員

- 1 オンラインを活用した海外販路開拓に取り組む中小企業等への支援について、コロナ禍において、海外ECサイトへの出店はこれまでと異なる顧客の獲得につながる。昨年度から行っている事業であるが、補正予算第4号による支援件数は20件である。需要を考えると件数が少ないのではないか。
- 2 本事業に取り組む事業者は、どういった業種が多いのか。

企業立地課長

- 1 支援件数は、令和3年度は20件、令和4年度は10件を募集したが、これは、昨年度の申請状況や、もう一つの取組への企業のニーズを踏まえて設定している。今回更に、20件追加させていただきたいと考えているが、これは今年度は昨年度以上の応募をいただいたこと、県内経済団体から支援を求める声をいただいた点も踏まえた上、設定したものである。
- 2 本事業に取り組む事業者の業種は、食品や日用品、アパレル関係が多い。

荒木委員

特定の業種を対象に県から海外販路開拓のアプローチを行うといったことはしないのか。

企業立地課長

本事業では、特に対象業種を絞り込んでいない。全国的にも越境ECに関する支援が広がっているが、他県でも比較的小口の同じような業種の出品が多い状況である。

【付託議案に対する討論】

なし
