

令和8年6月定例会 経済・雇用対策特別委員会の概要

日時 令和8年7月1日(水) 開会 午前10時27分
閉会 午後 0時14分

場所 第6委員会室

出席委員 飯塚俊彦委員長
橋詰昌児副委員長
小見山祐紀委員、森伊久磨委員、千葉達也委員、宇田川幸夫委員、
白土幸仁委員、中屋敷慎一委員、細川威委員、蒲生徳明委員、
平松大佑委員、山田裕子委員

欠席委員 なし

説明者 [産業労働部]
萩原啓産業労働部長、梶一之雇用労働局長、
関根良和地域経済・観光局長、山川直也産業労働政策課長、
宮坂一商業・サービス産業支援課長、
島田徹イノベーション創造課長、村井秀成新産業育成課長、
北島義丈産業拠点整備推進幹、豊島浩明企業立地課長、
井澤清典経営・金融支援課長、中崎善匡観光課長、
関根昌浩雇用・人材戦略課長、忽滑谷真理子就業支援課長、
下村修産業人材育成課長

[総務部]
木村暢宏契約局長、松本和也入札課長、神藤徳宏入札審査課長

[県土整備部]
加来卓三県土整備部副部長、小山省吾県土整備政策課長、奥広文建設管理課長

[都市整備部]
藤井大司都市整備政策課長、榎本恒彦営繕課長、田島和彦設備課長

会議に付した事件

埼玉県経済の動向と経済・雇用対策について

森委員

私から3点ほど、お伺いします。まず、資料を1枚目の県経済の動向と経済雇用対策について、企業立地に関する全国調査の実施や新たな重点的誘致対象分野の選定を踏まえ、全国に向けた企業誘致活動強化とありますけれども、この企業の立地ニーズを受けた後、この重点的誘致対象分野というのは、何分野かありましたよね。選定された候補地に対して、業種ごとに集約化した方がよいかと思っておりますけれども、この誘致する候補地等は具体的にどうやって見つけていくのでしょうか。市町村との連携なのか、企業局が新たに産業団地を造成していくのかという点。

2問目に、次の2枚目の雇用対策うんぬんで、企業の賃上げに向けた取組ということで、このグラフを見ると、そもそもこの中小企業の価格転嫁ツールの支援の目的は、最終的な賃上げを促すことにあると思っておりますけれども、このグラフを見ると、価格転嫁できていないにもかかわらず、人材確保のために賃上げをせざるを得なくなっているという面が見られることと、逆に、価格転嫁ができていないにもかかわらず、十分な賃上げがなされていないという面も、見て取れると思っておりますけれども県は、それぞれについてどのようにアプローチしていくのでしょうか。

もう一つ、県土の方で、入札参加条件の工夫ということでありましたけれども、この民間工事または県発注工事の一次下請工事を施工実績として認める入札を実施ということになります。これによって、従来では入札できなかった事業者が入札可能となったということになると思うが、その実績値と具体的事例についてお伺いできればと思います。

企業立地課長

1問目の企業誘致に関しましてこちらの用地の集約、あるいはその調達といった点についてお答えを申し上げます。まず、業種を特定したそのエリアの集中という観点で申し上げますと、委員から御指摘もありましたように、市町村からの御希望というのは様々でありまして、またその土地利用の属性というのも大きく異なっておりますことから、このエリアにこういうものという集約の形は具体的にはとってはおりません。ですが、実際その企業からの御希望を丁寧に聴取をいたしまして、これを精度の高いマッチングができるように、事業用の物件情報に強い不動産事業者等の連携を強化いたしまして、マッチングが実現できるように市町村とともに伴走の支援をしております。

また、委員からお話のありましたように、県としましても新たな産業用地の供給というのには取り組んでおりまして、これは、都市整備部を中心に「埼玉の持続的成長を支える産業基盤づくり取組方針」というのを定めまして、市町村の産業基盤づくりについて掘り起こしから個別的解決までこれを伴走支援いたしております。

また、企業局主体による産業基盤づくりの事業も、地元市町村と共同で推進をしているところでございます。産業労働部といたしましても、これら都市整備部、また、企業局とも、兼務又は併任をいたしまして、会議体を設定して情報共有に努めるなど、企業や市町村からの生の声を基盤整備の担当部局の方にも伝え、これが一体として促進されるように努めておるところでございます。

産業労働政策課長

賃上げと価格転嫁の関係についての御質問についてお答えを申し上げます。御指摘のと

おり、埼玉県四半期経営動向調査によりますと、価格転嫁が完全に行われている企業の中でも、賃上げが行われていない企業があるとともに、価格転嫁が全く行われていない企業の中でも、賃上げをせざるを得ない企業が一定数ある状況が認められるところでございます。その上で、それぞれに対するアプローチでございますが、まず、価格転嫁が不十分な企業に対しましては、従来から取り組んでございます中小企業診断士による伴走支援を通じまして、価格交渉支援ツールなどを活用することで、原材料価格の推移をお示しし、価格交渉のためのエビデンス資料を作成し、価格交渉に臨めるよう支援を行っているところでございます。

また、価格転嫁の取組が十分に行われている企業につきましても、価格転嫁が中小企業の収益基盤を強化し、賃上げのための原資を確保する上で、不可欠な取組である点は、こちらどちらの企業についても共通しておるものだというふうに認識をしております。かつ、現在においては価格転嫁が十分に行われていたとしても、経営環境の変化により、将来的に価格転嫁が困難となる場合も考えられることから、継続して、価格転嫁の取組を進めていく必要があると考えております。

まとめとなりますが、どちらの場合であっても、価格転嫁を進めることが、賃上げの原資を確保することにつながるものでございますため、引き続き賃上げ環境を整備するため、価格転嫁の取組を進めますとともに、現在実施している省力化に向けた設備導入等への補助金や中小企業DX導入支援補助金などの活用も呼び掛けてまいりたいと考えてございます。

入札課長

入札参加条件の工夫によって入札参加可能となった実績値、それから具体的事例についてということですが、今まで一般競争入札では工事の品質確保の観点から、公共事業の施工実績というものを求めておりまして、公共工事の実績がない業者は、そもそも原則、入札に参加できませんでした。ただ、一般競争入札の拡大当初平成20年ころは、入札参加者が少なく、競争性の低下というのが懸念されておりました。これによって、そこで入札参加者を増やして、競争性を高めるとともに公共工事の受注実績がない業者の新規参入、こちらを促すために、公共工事の受注実績だけではなくて、民間工事、又は、県発注工事の一次下請の実績でも、受注実績として認める入札というのを平成21年度から試行的に開始しまして、令和7年度から本格施行したところでございます。

御質問の実績値でございます。まず、一般競争入札、全公告件数に対して、民間工事又は県発注工事の一次下請の施工実績を認める案件の占める件数割合というのは、令和7年度の速報値でいくと、約7割となっておりまして、約5割だった5年前、令和3年度に比べて2割程度、適用案件が増えているとそんな状況でございます。そして、これによりまして、これまで入札に参加できなかった事業者が入札参加可能となった実績値ということですが、そういった事業者が入札に参加して工事を受注できた件数ということになりますけれども、ここ5年度間で毎年平均15件程度となっております。

具体的な事例でございます。直近の令和7年度では、17件の契約がございました。内訳は民間実績を利用したものが11件、ほぼこちらは建築系の工事となっております。もう一つ、県発注工事の一次下請実績というのが6件、こちらは土木、それから設備系の工事が多いという傾向となっております。引き続き、入札参加条件の工夫に努めてまいります。

森委員

それぞれ再質させていただきたいのですが、まず、企業誘致だが産業労働企業委員会の視察で佐賀県にこの間行ってきたのですよ。部長も一緒に行かれたと思うが、佐賀はやはりコスメティックというのに集約して、企業誘致活動を行っていてコスメ産業があちこちで集約されて、企業は産業団地を構成している。そうやってやはり特色、例えば、三郷ですか八潮市なんか食料品だけに特化したような産業団地もあつたりとかして、やはりある程度業種が、もともと重点戦略分野を選定している以上は、やはりそういう企業ニーズを把握したら、やはり業種を集約してやった方が効率性も上がるし、そういう特徴あるまちづくりみたいなものもできるのではないかなと思うが、その点について、もう一度、答弁願います。

あと価格転嫁に関してなんですけども、やはり価格転嫁が目標ではなくて、それは手段であって、最終的にやはり賃上げに反映できなければ、しょうがないではないですか。価格転嫁ができていないにもかかわらず、賃上げがなされていない企業の割合が結構あるではないですか。これ見ると100%価格転嫁ができていないにもかかわらず、賃上げ66.7%。価格転嫁が2割から4割しかできていないにもかかわらず、賃上げが66.7%と同じ比率になっているわけですね。だから、価格転嫁ができない、できていないところに価格転嫁ツールを使ってくださいというのは、もちろんそれはそうなんですけども、価格転嫁ができていないにもかかわらず、賃上げに反映されていない企業に対して、どのようなアプローチができるのかということについて答弁がなかったの、それについてお答えいただければと思います。

3番目は、門戸を広げたことによって入札の件数が増えたという実績を御紹介いただきましたけれども、17件ということで金額はどうなりましたでしょうか。17件で、どれだけの受注金額は増えたでしょうか。門戸を広げた会社ですね、それをお答えいただければと思います。

企業立地課長

1点目の企業誘致に関しまして、業種、エリアを絞った、まちづくりに資する企業誘致といった点でございます。委員御指摘のとおり、本県では、令和7年度より、重点誘致対象6分野というのを新しくいたしまして、これを、モビリティ、食料品製造、医療・医薬品・化粧品、アグリテック・フードテック、ロボット・DX、GXと、こういった形で重点化をして、誘致を図っているところでございます。こちらにつきましては、委員御指摘のとおり全県を対象とするもので、特にエリアを指定したという形にはなっておりません。本県の産業構造の特徴に着目した観点でございます。

一方で、すみません、先ほどちょっと言葉足らずな部分がありました。狭いエリアでここでのというような観点ではございませんけれども、重点化したその地域を区切ってという形での企業誘致ということでございますと、今、未来投資促進法という法律に基づきまして本県の方でも、例えば、埼玉県鶴ヶ島ジャンクション周辺地域におきましては基本計画を策定いたしまして、このエリアでは特にロボティクスセンターを核といたします成長ものづくり、ロボット産業の分野、こういったところに重点的に投資が促されるように、目標を置いて企業の集積を促しているということでございます。これにつきまして、計画が進捗いたしますように、全力を挙げて取り組んでまいります。

産業労働政策課長

価格転嫁が十分進んでいる企業に対して、賃上げに向けたアプローチをどういうふうに

していくのかという質問と承っております。まず、価格転嫁が行われたことによる原資がどのように使われるのかというのは、企業によってそれぞれ事情があらうかと思えます。例えば、負債の返済に充てるとか、新たな設備投資に充てるとか、そういった形で、様々であるかというふうに考えております。その上でございますが、一般論になりますが、企業が適正な利益を確保し、持続的な賃上げを実現するためには、適切な価格転嫁とともに、生産性の向上や、新たな価値の創出など、企業が自ら稼げる力を向上させることが必要だというふうに考えてございます。

したがいまして、先ほどと重複いたしますが、企業の生産性向上のため、省力化に向けた設備導入等への補助金や中小企業DX導入支援補助金などの支援に取り組んでいるところでございます。あくまで価格転嫁と併せて、企業の体力を向上させるという趣旨で、支援を行ってまいりたいと考えております。

入札課長

森委員の再質問でございますけども、昨年度の実績17件、ちょっと集計が今できてなくて、後ほど答弁させていただきたいと思えます。

森委員

価格転嫁と賃上げの相関関係に関して、ちょっとよく分からないが、なぜ価格転嫁と賃上げの相関関係というのをわざわざ調べているのですかね。やはり、賃上げに反映させなければいけないという趣旨で、調べたのではないですか。価格転嫁ができればとか、その生産性の向上とか、企業の利益確保だということではなくて、その結果として賃上げというのがやはり最終目標にあると思えますが、だからこれを調べていると思えますけど、価格転嫁ができていながらもかかわらず、賃上げできていないような企業に対して、どうアプローチするのか再度聞きます。

産業労働政策課長

まず、資料につきましては、委員御指摘のとおり、賃上げと価格転嫁の相関関係を調べるものというふうに考えております。また、今回の資料につきましても、価格転嫁が全く進んでいないところについての賃上げの率というのは、かなり極端に低い状況が見てとれるというふうに思っています。したがいまして、ここに対するアプローチをしっかりとまずはやっていくという形でございます。

逆に、この左側の部分の表の伸びている部分、ちゃんと価格転嫁ができていう部分につきましては、先ほどと重ね重ねになりますが、その原資がどこに使われるのかというところは、それは企業の状況によって様々だというふうに思っております。そのため、そこは伴走支援等、きちんと価格転嫁の対応もしておりますので、伴走支援等で個別具体の企業がどういう状況にあって、どのような使われ方をするのかいうところも踏まえた上で支援をしてまいりたいと考えてございます。

企業立地課長

先ほど御答弁申し上げました内容につきまして1点、企業誘致に関しまして、重点誘致対象分野6分野の見直しを、令和7年度からと申し上げてしまったのですけれども、正しくは令和7年度に見直しを行った上で令和8年度から適用いたしております、その点につきまして、おわびの上、訂正させていただきます。大変失礼いたしました。

蒲生委員

それでは、県経済の動向と経済・雇用対策について資料1の「4 主な雇用対策」について、(4)(6)それぞれ質問させていただきます。

初めに「(4) 障害者雇用促進」についてなんですけれども、この中で1行目、企業の障害者雇用と職場定着についてと書いてありますけれども、この職場の定着というのはずっとある課題だというふうに思っているのですが、相談を受けても、やはりなかなか、雇用までいっても、やはり意外とすぐにやめてしまったという声を現実に聞くことがあります。そういう中で、前々からあるテーマだと思うのですが、今具体的に県として、どのように力を入れて、それを進めているのか、この職場定着についての取組についてより具体的に教えてください。

次に、この新規事業の中で難病患者への雇用について取り組まれていますけれども、本当に素晴らしいことだと思っております。ただ難病患者を考えたときに、病種という言葉を使っていいかどうか分かりませんが、様々な現実には難病の程度といいますか、そういうような状況もあると思います。そういう中で、どのような想定をして、具体的に取り組んでいるのか、まだ今進めている状況だと思うので、結果が出ているのかどうかという部分がありますけれども、企業も選定していく中で、今の進捗状況も併せて教えていただければと思います。

「(6) 企業の賃上げに向けた取組」について、この項目を見ると本当に細かく対応していただいていると思うが、これまでどれくらいの企業体に対して、支援を行ってきたのか教えていただきたい、今の現在の状況で結構です。そして、二つ目として具体的なその成果というものは、今現在どのように現れているのか、この点についても教えていただきたいと思えます。

就業支援課長

まず、障害者雇用における定着支援でございますが、私も障害者雇用総合サポートセンターの方では、定着支援の方にも力を入れてございまして、一旦就業された後に何かこう問題があった場合は、ジョブコーチ等を派遣いたしまして、問題を聞き取った上で、それぞれの特徴に応じたきめ細かいサポートを、こちらの方で御指導しているところでございます。

それと、二つ目の御質問の難病の患者の関係のモデル事業なんですけれども、難病と一口に言いましても種類がたくさんございまして、それぞれの症状も違いますし、同じ病気であってもその進行の度合いによって、やはり状況が違いますので、モデル企業の選定に当たっては特定の疾病を選定して、募集するということは考えてございません。

現在の進捗でございますが、外部の専門家の方の御意見ですとか、実際に難病患者さんを雇用されている企業さんの御意見を聞いて、要領の策定しているところでございまして、7月中の募集開始に向けて、準備を進めているところでございます。

産業労働政策課長

御質問2点、賃上げに向けた取組の実績と具体的な成果というふうに承っております。まず、取組でございますが、資料にございます伴走支援につきましては、令和7年度の実績といたしましては、合計236者、計510回の伴走型支援を実施したところでございます。続きまして、実績という形では、価格交渉支援ツールのダウンロード数、こういったものが69,000回超、また、価格転嫁サポーター数も、現在5,500名までに増加しているところが実績でございます。

次に、成果でございます。主な定量的な成果といたしましては、埼玉県四半期経営動向調査の結果によりますと、令和8年3月における直近1年間の賃上げの実施状況について、賃上げを実施したと答えた企業の割合は65.3%、令和6年6月の48.3%から17.0ポイント上昇しており、こういったところが成果になっているかというふうに考えてございます。

蒲生委員

1点、再質問します。先ほどの申し上げた職場の安定の件ですけれども、4番の職場の障害者雇用の中における職場の安定の件です。先ほどのお話ですとジョブサポーターとか様々な形で、そういう対応も、そういうことが起こったときにしているということだったのですが、知りたいのは、情報をどういうふうにして手に入れているのか知りたいのですが、現実にも相談の中で、紹介をしたところでやはりどうしても、理由が当然あってですけれども、途中でやはり離職してしまったということがあった場合に、そういう今のようなサポートということがきちんと行われてれば、どうだったかと今思い出すと感じる部分もあるので、そういう方々が具体的に、例えば、雇用されてどう仕事をしていて、そういう離職に至るような状況に陥っていたり、悩んでいたりとすることを情報をどう掌握し、対応していくのかというのを、個人、本人から当然ながら話をしていくことになることなのかと思わないわけではないが、何らかの形でより進んだサポート体制というのはどのようにとられているのかということをお聞きしたいと思います。

就業支援課長

私も障害者雇用総合サポートセンターの方に御連絡いただくこともございますし、市町村の方の障害者の就労支援センター、そういったところから情報を頂くこともございます。そういった障害者雇用に関するいろいろな支援を行っている機関で、綿密に連携をしております、情報というのは共有されていることから、そういった支援が必要となるところについて、ジョブコーチ等を派遣したりして対応しているものでございます。

小見山委員

私から3点質問させていただきます。まず、産労部関係で2点。まず、1点目ですけれども、魅力ある観光の推進についてお聞きします。花や温浴、グルメをPRしていくということで、すばらしい取組だと思えますけれども、観光情報誌るぶの表紙を、過去10年分ぐらい見てみましたら、決まり文句のように川越・秩父・鉄道博物館、本当10年間この文字が同じフォントで決まり文句で入り続けているような状況です。恐らく、るぶ編集部も、この三つ以外にネタがなくて困っているような状況だと思うのですが、本県の強みを本気で広く広報していくためには、テレビ・出版・ネットメディアとの連携は欠かせないと思えますけれども、各種メディアに対して具体的にこういったアピールしていくのか、教えてください。

そして、2点目です。幅広い層への就業支援と中小企業の人材確保についてお聞きします。若者と県内中小企業とのマッチング機会を創出とありますけれども、すばらしい取組だと思う反面、私個人としては不安もあります。大企業やあるいは都内のいわゆるキラキラした企業の採用活動においては、給与水準、福利厚生、オフィスがとてもすてきとか、自社の職場環境を知ってもらうことが、そのまま若者へのアピールになることが多いと思えますけれども、中小企業、中小零細企業はなかなかそうもいきません。若者たちに、東京の大企業ではなくて、埼玉の中小企業で働きたいと思ってもらうために、採用に望む県

内中小企業をマッチングの場を設定するだけではなく、そのほかに県として具体的にどのように支援していくのか、教えてください。

そして、最後に3点目県土整備関係です。入札参加条件の工夫についてお聞きします。ちょうど1年前の本委員会において、国が発注する工事においては、総合評価方式の中で賃上げ実施した企業に加点する制度があるけれども、埼玉県にはそれが無いという趣旨の指摘が委員からあり、そしてそれに対して、関係団体や国へのヒアリング等を行い、制度を研究し対応していくという御答弁がありました。建設業の担い手確保のためには、賃金水準の向上が必要でありまして、賃上げ実施した企業を加点することは有効な制度だと私も思っております。

また、総合評価審査委員会において、この件、検討進んでいることも承知しておりますけれども、この1年間でヒアリングの結果、業界団体からこういった声が上がってきたのか、そしてその結果、県として現状どういうスタンスなのか、教えてください。

観光課長

各種メディアに対してどのようなアピールをしていくのかの御質問にお答えを申し上げます。本県の強みを生かしました観光プロモーションにつきましては、埼玉県公式観光サイト「ちょこたび埼玉」などによる情報発信だけでなく、テレビや出版社などの各種メディアと連携、それを活用した取組を進めております。

まず、過去の事例の御紹介ですが、令和6年度には、JTBパブリッシングが刊行している地域密着型のガイドブック「るるぶ まちといろ」シリーズの埼玉県版を県DMOである埼玉県物産観光協会とJTBパブリッシングが協力して、制作をされました。令和7年度におきましては、「散歩の達人」、「首都高るるぶ」、「ことりっぷMagazine」などの旅行誌に、広告を掲載させていただいております。それからテレビにおきましては、BS朝日の番組内CMにおきまして、埼玉のお酒をPRさせていただきました。

また、関東ブロック物産観光連絡協議会というブロック会議がありますが、そちらが都道府県会館において開催しております記者連絡会というのがございまして、県DMOがマスコミ向けに観光情報をPRしております。この記者連絡会には、新聞社、テレビ局、それから、先ほど申し上げましたJTBパブリッシングや、交通新聞社などの出版社が参加されております。この場におきまして令和7年度は合計160件のイベント情報を提供させていただきました。委員お話しのとおり、各種メディアとの連携は極めて重要と考えますので、引き続き、様々な機会を捉えて積極的にアピールを行ってまいります。

就業支援課長

就活生が就職先を決めるに当たって、重視することで様々な調査があるかと思っておりますけれども、内閣府の令和7年度の就職に関する調査の報告書によりますと、就職先を決めるに当たって重視していることとして、企業の安定性が7割弱、次いで、給与や待遇が良いが6割弱、そういった回答とともにワークライフバランスを重視しているというものが5割超、また、地元で働けるという回答も2割ほどございまして、5人に1人はいらっしゃる計算になります。

また、民間企業の調査ではございますけれども、企業の志向の質問で大手企業志向は50.9%で、2年連続の減少となっております一方、中堅・中小企業志向が1.1ポイント増の44%ということで、2年連続で微増となったという調査結果もございます。委員御指摘のとおり、待遇面を重視したり、大手企業の志向も根強くある一方で、ワークライフバランスを重視したり、地元で働きたい、あるいは中小企業で働きたいという学生さんも、

多くいることが分かるというふうに考えております。若者に県内企業に目を向けてもらうためには、まず埼玉県企業を知っていただくことが重要だと考えております。今年度構築する若者向け総合就職支援サイトは、今年1月に公開したAI仕事診断マッチングシステムを軸として、複数の若者向け就職支援情報を集約するとともに、新たにインターンシップの申込機能を搭載するものとなっております。若者がこのAIの適職診断を受けますと、その適性に応じてマッチング度の高い県内企業が五つ表示されるとともに、県内企業を検索していただく際には、認証制度、どんな認証制度を持っているかで条件検索ができるようになっております。ワークライフバランスを重視するということであれば、県の多様な働き方実践企業の認定を受けている企業を調べることができます。

さらに、インターンシップの申込みを行うことができるようになりますと、興味を持った会社実際にやっていただいて、より深く企業を知っていただくことができるようになると思っております。インターンシップを採用につなげるためには、単なる職場見学ではなく、やはり企業さんが自社の魅力を伝えられるよう内容を工夫することが必要であるとされておりまして、このため企業さん向けにインターンシップ導入セミナー等を開催したところでございます。このように企業の多様な働き方実践企業の認定取得や、職場環境を整える、そういった支援とともに魅力の向上した県内中小企業、若者にPRして、マッチング機会の創出を図ることで、企業の人材確保をしっかり確保してまいりたいと思っております。

建設管理課長

総合評価方式におけます賃上げ評価の導入に関する検討状況についてお答え申し上げます。まず、昨年度、国土交通省の担当者にヒアリングを行いまして、この制度の概要や運用に関しての留意点、そういったものをお伺いしております。制度を運用します国の方では、企業の従業員に対する賃上げを評価しておりますけれども、その賃上げの実績をどのように確認しているか、こういったことを伺っております。この確認方法ですけれども、企業の決算書、財務書類などから確認するということで、やや専門的な知識が必要になることと、書類も多いということで受発注者双方の事務負担が増えるといった課題も見えてきたところでです。

次に、静岡県が、令和7年8月に全国の都道府県に対しまして、調査を実施しております。結果をお伺いしたところ、賃上げを評価しているのが1県、検討中が、埼玉県を含めまして4県、賃上げを評価する予定がないとしたのが36都道府県とのことでございました。本県におきまして、令和7年7月に建設企業に対しまして、アンケートを行いました。その結果、169社から回答がありまして、賃上げの評価を望む声が約8割、反対が約2割と、そういった結果でした。総合評価の評価項目につきましては、建設企業の受注環境に大きな影響を及ぼすことになりますので、引き続き慎重に賃上げ評価について検討してまいりたいと考えております。

小見山委員

それぞれ再質問させてください。まず、1点目魅力ある観光の推進ですけれども、160件ほどこのイベントの案内も関係各所にされたという話がありましたが、私、前職が雑誌の編集者でした。私の肌感覚で言いますと、数が多ければ多いほど、むしろ駄目です。この雑誌の記者編集者と密な、本当に個人的にやり取りができる携帯番号まで知っているような関係性をつくった上で、これを推してくれという言い方が一番彼らに刺さる。この数が多くなってくるとどうしても事務的になってしまう。そういう前提の中で、この観光に携わっている部局の皆さんと、この各種マスコミの記事の掲載決定権がある担当者と直

接のやり取りができるようなパイプみたいなものが現状、あるのかどうかを教えてください。

そして2点目。幅広い層への就業支援と中小企業の人材確保についてですけれども、ざっくり言うと、半数の若者は大企業志向、半数の若者は中小企業志向とそういう御説明だったかと思います。私自身も、家族経営で事業承継が続いている小さな会社の社員、中小企業の社員でもありますので、これも私の肌感覚を交えて申し上げますと、今なかなか大企業志向だった学生が中小企業の方に転んでくれるようなことはなかなかない。ただ、やはり中小企業を最初から志向している人は今の御説明のとおり、半分しかいないと。県としては、初めから中小企業を志向している半分にターゲットは絞っていくというお考えなのか、それとも大企業志向のもう半分の学生に対しても、中小企業こういう魅力があるということを積極的にアピールして引っ張ってくるようなそういうお気持ちなのか、どういう採用支援のスタンスなのかを教えてください。

そして最後、県土整備関係の入札の参加の条件についてですけれども、この賃上げを加点対象とすることに反対していた2割の建設業の皆さんの反対理由、どういった理由だったのか教えてください。

観光課長

個人的な、密な関係が非常に重要で、そういったパイプが現状あるのかという御質問だったと思います。確かに、私ども観光行政に携わっている人間と出版社やメディアの方々が定期的に会う場合は現状、残念ながらございません。ただ、委員お話のとおり、そういった関係がメディアの取り上げ方に影響を与えることは十分あると思いますので、今も先ほど例示で申し上げましたとおり、出版社の広告を通じた取引や出版社の冊子の協力で、メディアの会社の方々とは、そういったつながりがございますので、一つ一つのつながりを大切にしまして、今後こちらから御提案させていただきたいと思ったときに、生かすように努めてまいりたいと思います。

就業支援課長

私どもも、最初から中小企業を支援し、志望されている方のみをターゲットとしているわけではなく、大企業志望の方にも是非、県内企業に目を向けていただきたいと思っています。A I 適職診断の方では、あなたはこういうタイプだよとか、こういう仕事が向いているよというふうに、分析結果を知るだけでも面白いので、まずそういったものに興味を持っていただいて、それに対して五つの企業がお勧め企業として提案されますので、見てみようと、まず知っていただくことが大事かなと思っています。そこで、今まで知らなかった企業の魅力を知れば、必ずしも大企業ではなくてもやりたい仕事ができる場所で働きたいという方も多くいらっしゃいますので、そういった大企業志望の方も、是非県内企業に来ていただきたいというふうには考えております。

建設管理課長

反対された2割の意見ですけれども、経営的に賃金上昇まで手が回らないですとか、先の業績が見通せない中で難しいといった御意見がありました。ただ、もうちょっと具体的に把握する必要もあるかと考えておりますので、建設業団体とかその辺でもうちょっと具体的にヒアリング等を実施してまいりたいと考えております。

先ほど答弁した内容に誤りがありましたので、修正をさせていただきます。県のアンケート時期ですけれども、令和7年10月と申し上げるところ、令和7年7月と申し上げてし

まいりました。正しくは令和7年10月でございますので、訂正をさせていただきます。申し訳ありませんでした。

入札課長

先ほど森委員からの質問で確認となっておりました金額でございます。昨年度の民間、それから県の工事の一次下請を利用した17件、こちらの内訳ですけれども、そのうちの1件が仮契約、3月の時点で仮契約となっておりました。今回の6月定例会に上程しておりますロボット開発イノベーションセンター仮称の建築工事でございます。こちらが30億2,500万、これはこういった案件はなかなか出ないものなので、そのほか16件に関しましては、トータル4億1,500万円、民間が1億5,000万円、一次下請が2億6,500万円、内訳となっております。

平松委員

5点、端的にお聞きをしたいと思います。まず、資料1についてです。先ほども質疑がありました企業誘致についてお聞きをしたいと思います。誘致に当たってですけども、埼玉の若者たちの就職の受皿となり得るような、企業を誘致していただきたいふうに考えております。現状4分の1程度の就活生しか県内で就職をしていないという状況であります。大学進学が多い埼玉の若者たちとマッチする、就職の受皿となる企業をどのようにして誘致していくのかについてお聞かせいただきたいと思います。

2点目です。グローバルニッチトップ企業の育成についてお聞きをいたしたいと思います。県内において、グローバルニッチトップ、GNT企業となり得る企業をどの程度把握をしているのかということと、どのような業種、分野に可能性がある傾向があるかなど分析をされているのかについてお聞きいたします。あわせて、そうした企業がGNT企業に成長していく上での課題と、県として具体的にどのような支援を行っていくのかをお聞きいたします。

3点目です。商工団体との相談機能の強化についてであります。本年度、専門家派遣については派遣回数充実を図っていただきました。御評価を申し上げたいと思います。他方で、人件費の上昇への対応ですとか、あるいは相談内容によっては、専門家に合った単価の見直しが必要だというふうに考えますが、認識をお聞きいたします。

4点目です。埼玉県若者向け総合就職支援サイト、またAIたまキャリアもそうですが、若者と県内中小企業とのマッチング機会を創出するということで、先ほども答弁の中で、まずは県内企業を知ってもらうために頑張っていきたいというお話ありました。そのためには当然県の取組を、まず知っていただいて、AIたまキャリアですとか登録をしていただくということが重要だと思います。予特のときもやり取りをさせていただきました。大学生の登録者数10,000人を目指している中で、当時は166人というお話がありました。現在の進捗状況について伺います。あわせてターゲティング広告など、若者にしっかりと、こういった情報を届けるために、どのような広報PRを行っているか、あるいは検討しているのかについてお聞かせいただきたいと思います。

最後です。5点目です。資料2になります。県内企業の受注機会の確保についてお聞きをいたします。県内企業での受注機会の確保を図っているところではありますが、一方で、県土整備事務所管内で見ると、入札参加に必要な企業数を確保するために、対象範囲事務所管外にも広げた結果、管内企業の受注機会の減少につながるようなケースというのは起きていると思います。そういった中で、県として災害対応力の観点も含めた中で、管内企業の育成は大変重要だというふうに思っているのですが、管内企業の育成について

はどのように捉えてらっしゃるのか、そして入札参加条件発注方法について、どのような配慮工夫を行っているのかについてお聞きいたします。

企業立地課長

まず1点目、企業誘致に関しまして、大卒者の多い埼玉の若者たちとマッチする就職の受皿となるような企業に関する誘致の御質問でございます。委員御指摘のとおり、県内の高校卒業者の大学学部進学率は6割を超えておりまして、この受皿となります企業の立地というのは重要であるというふうに認識をしております。こちら民間の調査ですけれども大学生が希望する職種といたしましては、営業企画、営業部門、それから、総務経理人事などの管理部門、また、商品企画開発設計部門、これらが上位となっているそうでございます。これらの職種が配属されます本社でありますとか、あるいは研究所、こういったものを誘致することが、学生の希望に沿うというふうに考えております。本県は、都心へのアクセスの良さ等で本社・研究施設の立地に適しておりまして、県の方では、本社・研究所についても産業立地促進補助金、こちらの対象といたしまして誘致を進めております。

また、こちら民間調査の結果になりますけれども、帝国データバンクの本社移転動向調査によりますと、令和7年の本県への本社が、他県から流入してくる、転入してくる数、これから逆に転出していった数を引きました転入の超過の数は、55社となりまして全国1位となったそうでございます。過去10年間でも2位ということで、特に、昨年は東京都からの転入の傾向が強く見られたところでございます。これを踏まえまして、どのように進めていくかということでございます。今年度は、全国主要都市の10,000社を対象としたアンケートに新たに取り組みまして、企業の潜在的立地ニーズを掘り起こしますとともに、先ほど申し上げましたように、県外の企業向けのセミナーを、これは東京都からの流入の勢いを生かすべく、都内の方で開催いたします。こういった形で、埼玉県の良いビジネス環境を発信しながら、本社・研究所も含めて積極的な誘致を行ってまいります。また、業種で申しますと大学生の就職に人気のある分野のトップテンの中には食料品の製造あるいはロボットDX、医療・医薬品、化粧品など本県の重点誘致対象分野が含まれております。こういったことから、引き続き重点分野の誘致についても、しっかりと進めてまいります。

続きまして2点目、グローバルニッチトップ企業の育成に関しまして、このGNTとなり得る企業について、どれだけ把握できているかというお話、それから、どのような業種分野にその可能性があるかという分析、課題と具体的な支援の内容についてお答え申し上げます。まず、具体的なGNTの企業育成の支援対象となります企業のイメージといたしましては、県の産業振興公社がこれまで長く関係性を培ってまいりました約1,400の会員企業がございまして、このうち高い技術力や海外展開への意欲ある企業を中心に、県とジェトロ、産業振興公社で設置いたします、海外マーケティング推進コンソーシアム。この中にもものづくり部会を設けまして、こちらへの参加を募っていくことになります。事業初年度の今年度につきましては、40社の参加を目標として、スタートしたところでございますが現時点で、約30社の参加を得ているというふうに伺っております。今後は、更に積極的なPRに努めまして掘り起こしに努めてまいります。

可能性のある業種と分野についてのお尋ねでございます。本県の産業構造といたしましては全国や近隣他県に比較しましても製造業の割合が高く、特に、自動車産業のサプライチェーンに代表されるような輸送機械器具、こちらの製造業を中心に高度な技術が集積しているというふうに認識しております。それを踏まえまして主な支援対象として、自動車や航空機、また医療機器の分野などを想定しております。自動車・航空機の分野では、例

えば、軽くて強度のあるプラスチックでありますとか、耐摩耗性・耐腐食性の高いメッキ等の技術を有する企業こういったものが、支援対象として想定をされております。これらの技術力を可視化しまして情報発信を強化するというふうに努めてまいります。

GNTを目指す上での課題と支援策でございます。海外ビジネスを検討する県内企業を対象に県、ジェトロ、産業振興公社で、合同で実施しましたアンケートでは、海外ビジネスに関心はあるが取り組んでいないと回答された企業では、手続や事務上の情報が不足していること、海外市場に関する情報が不足していること。また、海外展開を担う人材確保、こういったものが取り組んでいない主な理由ということでございます。これらの課題に対応するために、先ほど申し上げました海外マーケティング推進コンソーシアムのものづくり部会、こちらに会員となっていました企業への情報提供を行うとともに、海外ビジネスの経験豊富なコーディネーターを配置いたしまして、これは海外の世界的メーカーとの個別商談のセットや、相手先の仕様に合わせた製品改良、こういったものに伴走支援を行っていくという形で取り組んでまいります。

産業労働政策課長

商工団体における専門家派遣の単価についての御質問と承っております。本事業につきまして商工会議所連合会及び商工会連合会が行う専門家派遣につきましては、県が交付いたします埼玉県小規模事業経営支援事業費補助金を活用し、実施している事業となっております。この補助金額の算定につきましては、商工会議所連合会及び商工会連合会から、単価と実施予定回数などの積算根拠を記載した申請書に基づいて行っております。したがって、見直す場合には専門家からの報酬に対する意見や、要望を把握できる両連合会の単価の考え方や、事業実施に当たっての実情を踏まえる必要があるというふうに考えてございます。現時点におきまして、両連合会から見直しに関する具体的な要望はございませんが、今後、実際に専門家からの単価に対する意見などを把握している両連合会の意見を把握した上で、委員御指摘の件費上昇のほか、単価と実施回数のバランス等も勘案しながら、見直しの必要性について検討してまいります。

就業支援課長

埼玉県若者向け総合就職支援サイトは、今年1月に公開いたしました、AI仕事診断マッチングシステム、いわゆるAIたまキャリアのサイトにほかの若者向けの既存のサイトを集約しまして、段階的に拡充して構築しているものでございまして、KPIにつきましても引き継いでございます。令和8年6月30日現在学生等の登録数は、391人にとどまっております。これまでは職員が県内外の大学・高校あるいは経済団体、業界団体を訪問して、周知に努めてまいりましたが、これからはサイトの広報につきましては、業者に委託をして実施するものもございまして、現在若者向けのPR動画を作成中でございます。今後、ユーザーの位置情報、行動履歴を基に、特定のターゲットに最適化された広告配信を行ういわゆるジオターゲティングの手法を使いまして、SNSの広告、あるいはイベント等への参加を通じて認知度を高め、より多くの学生に利用してもらえるように、広報の強化に努めてまいりたいと考えております。

入札課長

平松委員の5番目の御質問、管内企業の育成についてお答え申し上げます。委員御指摘のとおり、災害が発生した際には、地元の建設業者でいち早く災害対応に当たることから、地域守り手・担い手であります地元業者の育成が重要であると、こういうふうに捉えてお

ります。配慮・工夫でございますが、県では令和2年2月から地域の守り手を育成とする目的として、災害対応実績を有する業者や、災害協定を締結している業者の入札参加可能者数が、1単位区域プラス隣接1市町村、こちらを最小限の地域要件で10者以上いれば、一般競争入札を実施できる地域守り手育成入札を試行しました。これで地元業者の育成に努めているところです。とは言っても、地域の担い手となる管内企業の育成はまだまだ必要というふうに考えております。育成の観点からも県土整備部の、例えば、地理的条件を設定して管内企業を加点評価する総合評価方式も活用するなどして、地域の担い手となる管内企業の育成に努めてまいります。

平松委員

それでは再度お聞きをしたいと思います。まず初めに、企業誘致についてです。本社だとか、積極的に誘致していきたいということで、力強くお話をお聞きしていたところですけども、その上で、やはりそういったものをした結果、副次的に若者の受皿が増えたということよりは、もう主眼として、県内の就活生が就職できるような企業の誘致をしていくということを明確にしていきたいと思っておりますがその点いかがでしょうか。

それと、GNT企業に関してであります。今お話を聞いておりましたけども、海外の産業クラスターの事例を見ても、かなり徹底的に細かく取組をされています。地方政府が、企画開発から営業まで手取り足取り支援をしたりだったりとか、あるいは産業クラスター側が、月1回のペースで世界中の展示会に参加をして、様々なニーズを把握して、それをまた基に、企業と新製品を開発したりだったりとか、かなり手厚い徹底したサポートが行われているところでございます。そういった形で取り組んでいくというような県の今、目指している支援というのが、そういった、私が今申し上げたような、海外のドイツの例を出しましたけれど、産業クラスターのようなイメージでいいのかどうかということを確認したいと思います。それと合わせて今後充実させる取組、新規に考えていることもお聞かせいただきたいと思います。

続いて、商工会の相談機能の関係です。考え方を聞いて検討していきたいというお話でありましたけれども、実際には単会が関わってくる話だと思いますので、連合会の考えだけでなく、単会の方からも実情どうだということ、是非聞いていただきたいと思います。その辺いかがでしょうか。

続いて、若者向けの就職支援です。こちらも取組をされて今、391人まで、大学生の登録者数が増えたということで、増えた点は評価をしたいというふうに思いますし、ジョータゲティングについても、予特でちょっとお話をさせていただきましたけど、今、検討しているということで、その点を評価したいというふうに思いますが、一方で、皆さんの方で、10,000人というKPIを敷かれて、その中で、今391人という状況があると。今の取組だけでジョータゲティング入れたところで、この10,000人には届くのかどうか、更なる取組も必要ではないかなというふうに思っているんですけど、その辺の現状認識と今後の考え方というところ、その辺を教えていただきたいと思います。

企業立地課長

まず、1点目、企業誘致に当たりまして若者の雇用を重視した方針とし企業誘致を進める明確化してはどうかというようなお尋ねかだと思います。こちらにつきまして、これまでも県の企業誘致施策といたしまして、本県の立地特性を踏まえまして、県内への投資、あるいは税収であるとか、雇用確保ももちろんですけども、波及効果の大きい、企業の業種業態を重点化して、誘致を進めてまいりました。一方では、例えば、近年のeコマース

の急激な浸透など、経済ビジネスの仕組みが変わり、雇用自体に与える影響も大きく変化しているというふうに認識をしております。県といたしましても、現在どのような企業が実際に来ているのか、逆に来ていないのかといったところも、詳細に分析を行いまして、この社会のトレンドを捉えまして、県経済にポジティブな波及効果が大きい企業、これはもう雇用も含めてということでございますけれども、若者の雇用も含めてということでございますけれども、こういった企業に対して戦略的にアプローチをしていきたいというふうに考えております。

続きまして、GNTを目指す企業の育成に関して、海外の事例なども参考にこの徹底的なサポートをしていく考えについてでございます。委員おっしゃいますように、こちらにつきましては、ニッチなマーケットですけれどもグローバルでトップを目指すという中で、相手が世界的なメーカーであるケースも想定されます。今回、先ほど申し上げましたものづくり部会の方にはこのプロジェクト全体を統括する統括のコーディネーターを1名、自動車・航空・医療、この各分野に2名ずつ、計6名のコーディネーターを配置する形で、企業ごとに担当制を敷きまして、1社について工数を掛けて、伴走支援をしていくということを考えております。委員おっしゃいますような、徹底的なサポートのイメージとして、事業が展開できればと考えております。今後重点化する取組といたしまして、先ほど申し上げました例に加えまして、例えば、海外との個別の商談を行っていったケースですと先方から、こういった仕様に合わせられないかですとか、あるいはその海外独自の基準というものが提示される可能性がございます。こういったものに合わせまして、製品改良ですとか、あるいは基準をクリアした海外展示会への出展など、こういった内容につきましても、経験を生かして伴走支援をしていきたいというふうに考えております。

産業労働政策課長

商工会関連の関係で単会からの意見も受け、聞くべきだという御意見でございます。委員御指摘の昨年度行いました専門家派遣の実施回数の検討に当たりましても、単会の御意見を伺ったところでございます。連合会を通じた意見把握が中心となりますが、必要に応じて単会からの意見も引き続き伺ってまいりたいと思っております。

就業支援課長

まず、目標10,000人に対して391人、正直申し上げて非常に厳しい状況であるという認識はしております。これまでの職員による、各種団体等への訪問ですとか、今後始まるPR動画あるいはSNS広告のほかに、今後イベント等で多くの方が集まる機会には出ていって、販促品を使って、多くの方に興味を持っていただきたいということもございますし、あと大学生ですと民間の就職支援サイトというのが今もう既にたくさんありますので、キャリア教育としても使っていただきたいというふうに考えておりまして、高校生に向けて、既に公立高校・私立高校に通知等で周知はしているんですけども、その後のフォローアップとして夏休み前にも、一度また新たな広報等したいと考えております。

また、サイトに多く来ていただくために、やはりコンテンツの充実が必要かと思っておりますので、企業さんに働き掛けてコンテンツを充実させる、それを見て学生さんが集まって、更にそれを見て企業さんが増えるというような好循環をつくって、何とか10,000人を達成したいというふうに考えております。

千葉委員

簡潔に1問だけ質問させていただきます。資料2について、「(3) 担い手の確保・育

成」というところで、「①就労環境・処遇の改善」というふうなところがあります。建設業の長時間労働の是正、休日の確保、建設労働者の適正な賃金の確保というふうなことがここであたわっておりますけども、工期の設定もとても重要な視点だと思います。休日の確保のみならず、現場の過重労働の防止、働き方改革を守る意味でも適正な賃金と同じように、適正な工期の設定について、どのように考えているのか、1問お伺いいたします。

建設管理課長

委員お話しのとおり、適正な工期設定は非常に重要と考えております。令和元年には、品確法の改正によりまして、適正な工期設定が発注者の責務として、明確に位置付けられてもおります。県では、施行に必要な実日数のほか、週休2日を前提としました休日に加えまして、降雨、それと猛暑日などの現場の不稼働日を考慮しまして、適正な工期を設定しているところでございます。また、例えば年度内に工事の完成ができなくなった場合などは、速やかに繰越明許費を設定しまして、適正な工期を確保した上で、変更契約などを行っているところでございます。引き続き、建設業の働き方改革を推進するため、適正な工期の確保に努めてまいります。

細川委員

大きく2点お伺いいたします。まず、1点目ですが、資料1の「1 県の経済動向」の（2）の社長の平均年齢の推移についてお伺いします。グラフを見てみますと埼玉県では社長の平均年齢60歳を超えております。もちろん60歳が駄目というわけではありませんが、心配されるのは、このまま年齢を重ねて、後継者が不在になるということだと思います。その結果、黒字にもかかわらず後継者がいないため廃業してしまうということが心配されます。本当に地域経済ですとか、雇用にも影響いたします。そこで県では事業継承計画の策定を支援しておりますけれども、この策定をした支援の事業計画数は今現在のところ何件あるのかお聞かせください。また、そのうち実際に事業の継承に至った件数とはどの程度あるのでしょうか。また、計画の策定後も、継承完了まで継続的なフォローをどのように行ってきたのかお示してください。

2点目になります。資料1の「3 県の雇用動向」の「（3）価格転嫁と賃上げの相関関係」についてお伺いをいたします。やはりグラフを見てみますと、やはり気になるのが一番このグラフの右のところの価格転嫁率が0%で、賃上げ実施が42.8%にとどまっているところです。県では価格交渉支援を実施しておりますけれども、価格転嫁が全くできない企業は交渉力だけではなくて、取引上の立場や、業界構造の要因があるとも考えられます。県ではこうしたこのグラフのちょうど一番右のような企業について、業種や要因をどのように分析されているのかお聞かせください。また、そういった分析の結果どのような支援策を今後、どんな支援策を反映していくのかお伺いをいたします。

経営・金融支援課長

まず、令和3年度から7年度までの5年間、過去5年間におきまして事業承継引継ぎ支援センター及び産業振興公社におけます、事業承継計画の策定支援実績は合計で178件となっております。そのうち、事業承継に至った件数はどの程度あるのかについてでございますけれども、事業承継計画策定時には、後継者が決まっているケースがほとんどであり、多くの場合、事業承継に至っていると伺っております。

次に、計画策定後も承継完了まで継続的なフォローを行っているのかについてでございます。事業承継計画の策定は、経営者が事業後継者に円滑に引き継ぐためのロードマップ

となるものでございまして、この計画に沿って、事業承継引継ぎ支援センターや、産業振興公社が経営者の経営課題や資産の承継などの整理につきまして、伴走支援を行っているところでございます。

産業労働政策課長

価格転嫁に関連する御質問についてお答えを申し上げます。委員御指摘のとおり、価格転嫁ができていない企業による賃上げが低いという結果は、こちらの資料にも出ているところでございます。調査結果によりますとこういった企業の内訳でございしますが、建設業、こちらが30.4%、卸小売業、飲食業がおよそ35.7%など、いわゆる労働集約型の非製造業が、適切な価格転嫁ができていないにもかかわらず、こういった防衛的な賃上げを行っている傾向にございます。例えば、飲食業では顧客が消費者である、建設業では多重下請構造である業種が含まれていると、そういったことなどが、影響している可能性があるというふうに考えてございます。こうした考え方を踏まえまして、県では、令和4年9月に、産・官・金・労の12者で、「価格転嫁の円滑化に関する協定」を締結し、ワンチームで価格転嫁を推進しているところでございます。また、原材料価格の推移が一目で分かり、価格交渉のためのエビデンスを簡単に作成できる価格交渉支援ツールにつきましても、こちらも業種別で原材料費のデータが選択できるよう改良しました。また、労務費の割合が大きい非製造業の価格転嫁に向けた支援を強化するため、労務費の業種別データや、都道府県別最低賃金データも新たに追加したところでございます。さらに、価格交渉のノウハウ獲得に向けた伴走支援につきましては、支援対象企業の業種や企業の置かれた状況を踏まえまして、約60名の中小企業診断士の中から最適となる人材を派遣しているところでございます。加えて本年2月には、「埼玉県適正取引情報共有ネットワーク」を立ち上げまして、商工会や商工会議所、金融機関など、身近な相談機関において、適正な取引に向けた相談に対応しているところでございます。今後とも取組が進んでない非製造業を対象とした取組を中心としつつ、業種を問わず全ての価格転嫁や賃上げに関して、支援を必要とする企業に対し、有効となる方策を進めてまいりたいと考えております。

細川委員

1点、お伺いいたします。先ほどの後継者の事業継承計画について、後継者がいて計画の方にいるので、この計画はほとんどもう継承に至ったというような話ですけれども、後継者がいないと困っている方もいると思いますが、こういう方をフォローする制度とはどのようなになっているのかお聞かせください。

経営・金融支援課長

まず、県の取組として、事業承継に関しましては、事業承継のマッチングイベントというのを開催させていただいております。こちらは譲渡を希望する事業者が実名情報を公開し、譲渡先を募集するといったイベントでございまして、今年度はまだ開催時期等は、未定でございしますが、昨年度は、渋沢MIXにおきまして、現地での参加が40名、オンライン参加が20名、合計60名の参加となっており、こういったところでの掘り起こしを行うとともに、産業振興公社におきましては、今年度新たに事業承継計画の作成講座の開講を予定しております。経営戦略や相続といった必要な知識を集中的に学んでいくための講座でございまして、年2回各回定員20名で開講する予定と聞いてございます。

中屋敷委員

1点だけです。今の細川委員の事業承継のことですけれど、実は私の地元で友人でもあるが、400年培われてきた事業を後継者がいなくて、承継先を探して承継はした。表向きはうまくいっているが、実際400年もその地域で続いた企業が、企業といっても小規模事業者です。それが、その人の顔でやっているわけです。業態として、彼だからという信頼を得た中でやっていたものがほかの人に移るわけです。そうすると、形は残っているけれど、「あの人の店ではなくなった」ということが残るわけです。これは前から、お尋ねしようと思っていたのは、経営革新のときは、ものすごく一生懸命いろんなパーツそろえて応援するではないですか。承継のときに、なかなかその経営革新のような支援のツールが少ないかなという印象を私は持っていて、実は400年続いた小規模事業者は、経営革新計画を3回とっています。3回とっている中で、でも後継者がいないからということで、外部に移したわけです。継続してもらっているのは良かったなと思いますけれど、私自身が友人でもあるので、もう彼がいけないという状況の中でお店に寄る回数どうですかという減ります。だからこそ逆に、事業承継をした後に経営革新のような支援策をぶち込んでいかないと続かないと思います。その辺を何かこう縦割りに見えてしまって、連関して、経営革新とともに、事業承継と結びつけていくという工夫はできないものかというのをお尋ねしたいと思います。

経営・金融支援課長

まず、事業承継に関する取組、先ほど県と公社の取組一つずつ挙げさせていただきました。そのほかの例ですけれども、事業承継引継ぎ支援センターと県とで連携しておりまして、事業承継個別相談会というのを東と西で1か所ずつ、開催をさせていただいております。そのほか、産業振興公社におきましては、事業承継アドバイザーを配置しておりますので、そこでの相談をさせていただいております。加えて、事業承継セミナーを年2回開催しているというふうに聞いております。様々な取組をさせていただいて先ほど申したとおり産業振興公社でも、今年度から新たに講座の方の開設をしておりますので、引き続き是非、改善に努めてまいりたいと思います。あと、経営革新計画も我々の方で所管はしております。委員御指摘のとおり、こちらの事業承継が無事済んで、次のステップとなりますので、こちらの事業承継の窓口であります事業承継引継ぎ支援センターや、産業振興公社、そういったところにも、よく我々の経営革新計画の制度を周知して、必要な方に御案内いただけるように取り組んでまいりたいと思います。

中屋敷委員

そういうふうにやっていただくのは前提として、事業承継が済んだ後に売上げが落ちて辞めたら同じことではないですか。その後、フォローをしっかりとやるというのが、これだって同じところで所管しているのであれば、できないはずないよね。先ほど、マッチングイベントには、現地に40、オンラインで20というふうにお話になったけれど、それがどういうふうの結果を導き出していくのかということを追っけなかったら何も意味ないではないですか。お忙しいのは分かるけれど、そこを丁寧にやらないと、企業数はどんどん減りますよね。私はそう思っていますが、新たな工夫の範囲というものを創造していこうというところを、是非検討いただきたいと思いますがいかがでしょうか。

経営・金融支援課長

先ほど申したとおり事業承継に関しましては、様々な取組をしておりまして間口を広げ

ております。委員御指摘のとおり、その事業成果・効果というのはとても大切だというふうに私も感じているところです。したがって、その効果の部分をよく分析した上で、次のステップ、経営革新計画の策定につながるような工夫をしてみたいと思います。

中屋敷委員

その支援の流れというのは、タイムラグがないようにしてもらうことが極めて重要だと思いますので、そこもお受け取りを頂ければと思います。よろしくお願いします。

経営・金融支援課長

今御指摘のスピード感につきましても、工夫のできる範囲で、我々としても取り組んでまいりたいと思います。