

静岡県令和4年度 第1回中小企業・小規模企業振興会議 議事録

日時：令和4年7月5日（火）14:00～16:00

方法：web 会議形式

※冒頭に県から挨拶及び施策説明後、意見交換

<司会>

次に、企業の皆様から、現在の原油原材料価格の高騰による影響と課題、さらにそれらを踏まえた行政の支援ニーズ等についてご意見等がございましたら、各自5分程度でご発言いただければと思います。

なおご質問およびその他のご意見につきましては、後ほど意見交換の時間を設けさせていただいておりますので、その際をお願いいたします。

それでは早速ではございますが、最初にですね、ヤザキ工業株式会社 矢崎様、お願いできますでしょうか。

<ヤザキ工業株式会社>

はい矢崎です。よろしく申し上げます。

原油の高騰で全て、電気から始まって購入品全てのものが高くなってしまっておりまして、またこちらでは金型を作っているんですが、中国や東南アジアからの輸入に関しても、円安で非常にコストアップになっております。

ただ、お客様の方に価格の転嫁のお願いをしてもですね、やっぱりお客様の方も困ってしまっていて、何度もお願いしづらい状況になっています。

その対策としてはですね、やっぱり固定費の管理を細かくしたり、無駄なものを削減したり、生産性の向上とにかく努力しているところなんですけど、実はもう今まで生産性の向上とかですね、コストの管理に関しては非常に色々努力をしてきました。さらに努力をしていくってなると、もう非常に社員さんの方も苦しい状況になっています。

これが今の現状なんですけど、それに対して今我々が何をしてるかというと、いろんな補助金等を出していただいているおかげで、いろんなことに挑戦をさせてもらっています。

補助金があるから挑戦したというところもいっぱいありまして、新しい金型なんですけど、アルミを使った金型を作っていたんですけども、今はですね、ウレタンとか違う材料のものに挑戦するというところに動いたり、または自社商品開発に乗り出して、SNSを使って自分達で努力して販売するというところへの努力、それと新しいことに挑戦しようということで、社員の中から今、仮想空

間、メタバースの方で製造業でできることはないだろうかということが話し合
いで出てきて少しずつ動いているところです。

ですので、またいろんなことに挑戦していく中で、またそういうところを補
助ですね、助けていただければ、ありがたいなあというふうに思っています。
以上です。

<司会>

ありがとうございました。次に、株式会社バリュー・エージェント 高木様
お願いいたします。

<株式会社バリュー・エージェント>

はい。バリュー・エージェントの高木です。

元々バリュー・エージェントだったんですけど、合併しまして、バリュー・エー
ジェントになりました。これある意味で言うと、事業承継ですね。前々の部長か
らいろいろ事業承継の話がずっと出てましたけど、私の方でも実は新たな事業
承継といいますか、最終的に仲間と一緒に合併してですね、今、会長というこ
とで、取締役会長ということで始めました。事業承継に関してもこれはまだど
こかでお話をしたいなと思っております。実際今私達の仲間ですね、私が今回、
いつもそうなんですけど三島の商工会議所の議員でもありまして、今回出てる
三島商工会議所ですね、小島所長、中小企業の相談所の所長と一緒にあって
いろいろ活動してるわけなんですけど、その関連で今回も出てるんですけども、
中小企業家同友会の副代表理事でもありますが、今回は三島商工会議所の代表
ということで、中小企業の代表ということで出ております。

みんなのいろんな意見聞いてるんですけども、近隣の仲間ですね、中小企
業の飲食店に関しては、比較的補助金ですね、各所、市からもそうなんです
けれども、市内はいろいろと飲食店が多いもんですから、その補助ですね、
場合によっては休んだりして、それで補助金を貰ってという形で、小さいとこ
ろは比較的そんなに打撃はなかったかなと思うんですけど、その関連ですね、
例えば中小企業の社長の仲間で、酒屋さんとかね、結局飲食店が営業してない
ので、酒が売れない、加えて、今再開はしてきたけれども、ようやくお酒が納
品されるようになってきたけれども、ガソリンの高騰がなかなか大変な状況だ
と言う声をよく聞きます。

みんなの声聞くとですね他の方々も、やっぱり補助金じゃなくて、ガソリン
を安くしてもらいたいよねと。あの補助金も、なんかどこで消えてるかわから
ないような、15円か20円下げた補助金が出てるのに、私達の仲間にも実はガ
ソリン屋さんいるんですけども、途中でなんか消えちゃうような感じだなと。

だから今、末端のところは、補助金に来て最終的に下がったんだけど、また上がってるからよくわからないっていうのが実態ですよ。だったら、暫定税率とか言われてますけれども、ああいうところを一緒にがさっとやってもらうのが一番じゃないのかなって正直な話です。

ただこれはあくまで国とかね、そっちの関係なんで、県の皆様方に言ってもしょうがない部分ありますが、ただ、一応中小企業の社長のみんなの中で声があるということですよ。

あとは電気代もそうですね、並行して同じです。ガス代もものすごい上がってるんで、不安だという声が非常に大きい。で、最近よくみんなこう見てるとですね、なかなかあの細かい所をよく見るようになって、再生可能エネルギーの金額が上乘せになってたりとか、結構そうなんだってことで今関心持ち出したから良かったと思うんですね。

そんなこともあったりとかで、我々の仲間はずですね、大きくはエネルギー、ガソリンと電気、その辺で困ってるなあというところが多いかなって感じがあります。

あと、三島は非常に観光客がだいぶ回復してきたような気がします。ここは後から、三島商工会議所の小島所長からお話があるかと思います。そうですねまずはそんなところかなという感じです。

以上です。

<司会>

どうもありがとうございました。それでは次、静岡県醤油醸造工業協同組合 鈴木様、お願いいたします。

<静岡県醤油醸造工業協同組合>

お世話になります。

我々は醤油の全県の組合なんですけれども、やはり原料高で、全部の原材料が上がってます。一番大きいのがやはり小麦かなという風に思ってます。

去年一昨年ぐらいに入札した価格が、海外から入ってくる麦の価格が上がったので国内の北海道の麦を買ってるんですけど、44%自動的に上がってしまうんですね。非常におかしいということで、農林省に話をしてもですね、何ともならないのが現状です。

私ども静岡の組合の皆さんは大体4月前後に値上げをしていると思うんですけども、4月以降の値上がりが非常に大きい。塩も2度目の値上げが年度後半に行われる、脱脂大豆も非常に高くなってきてると。それから防腐剤の代わりに入ってるアルコールなんですけれども、アルコールも20数%、4月から上が

ってます。値上げをした後に上がってきたものが非常に大きい。

それから、運賃の問題が出てます。輸出を一生懸命頑張って、海外に出してたんですけれども、コンテナ、特にアメリカ向けのコンテナが私どもの20フィートのコンテナ満載しても、200万いかないんですね。海上運賃200万を超えていますので、輸出がとんと止まってしまいうんです。

なのでできる限り国内の原料は買っていきたいと思っておりますけれども、海外とのバランスの中で思うようにならない。非常に今大変な思いをしております。

2度目の値上げをしようということで今準備をしていますけれども、2度目の値上げは多分お客様がそう簡単には納得してもらえないと思っておりますので、私どもの営業には、蹴られてもいい、販路を変えよう、扱う商品を変えようということで、今商品開発の方に向けています。

グルテンフリーの醤油であるとか、醤油に香りをつけた燻蒸醤油であるとか、そういったところに国及び県、いろんな形でのサポートをしていただけると非常に助かるかなど。やはり販路を大きく変えていかないと価格は上がっていかないと思います。

消費者の皆さんは醤油は安いという感触を持たれていますが、ちょっと変わったものであれば、ある程度の値段は認めてくれるだろうと。やはりその認めてくださる皆さんと共にやっていくしかないかなどそう思います。

よろしく願いいたします。以上です。

<司会>

ありがとうございます。それでは次に、松浦梱包輸送株式会社 田邊様、お願いいたします。

<松浦梱包輸送株式会社>

はい。松浦梱包輸送の田邊と申します。よろしく願いいたします。

当社はですね、トラックを中心とした運輸業と倉庫業を営んでるものですから、まさにガソリン価格の値上げ高騰がですね、一番トラックを動かす上で、非常に影響を受けてるというところでございます。

なかなかお客様のもので、価格に転嫁するっていうこともできないものから、自助努力でずっとやってきたんですけれども、ちょっとさすがに非常に値上がってるんですから、今年に入ってから燃料サーチャージをですね、導入させていただいて、お客様、一社一社の皆様に対してですね、個別に趣旨等を説明させていただいて、ご理解いただいたところから導入をさせていただきました。

ですので全社全てに対して燃料サーチャージをいただけるというところまで

は至ってないものですから、なかなか非常に苦しい状況は続いております。

他にどちらでっていうのも特にないものですから、いろんなことを見直したりとかですね、いろんなものを効率化したりして、自助努力で何とかしのいでいる、そういう形でございます。

私からは以上です。

<司会>

ありがとうございました。それでは次に、松葉倉庫株式会社 松葉様お願いいたします。

<松葉倉庫株式会社>

こんにちは。松葉倉庫の松葉と申します。

私は今の松浦梱包さんと同じように物流業を営んでいる会社になりまして、同じように倉庫と運送をやっております。それともう一つ、今日の参加の背景としては、さっき高木さんも言ってましたけども、中小企業家同友会という会の代表のうちの1人として、今日は参加をさせていただきました。どうぞよろしくお願ひします。

松浦さんと被るところもあるかもしれませんが、我々物流業者っていうのはよくエッセンシャルワーカーと言われますけども、もうまさに社会のインフラの一つですし、エッセンシャルワーカーと言われるように、生活を支える本当に一つの重要な機能という自負を持って仕事にあたっています。

ですから、今日設定いただいている原油・原材料価格高騰だとか脱炭素、その他諸々いわゆる社会の困りごと、お客様の困りごとっていうのを解消するのを生業としてますので、私達にとっては大きな課題であると思うと共に、裏返せば大きなビジネスチャンスという感覚でこの数年取り組んでまいりました。

ちょっとこの問題だけを言うってよりはこの2、3年の当社の動き、業績の動きを少し簡単に触れておきたいと思ひます。

令和元年度、消費税のアップ等で大きくお客さんの取引に影響が出たりした時期がありまして、その流れの中でコロナの前兆が現れ始めた。令和元年度を100%とすると令和2年度に入って4月から9月ぐらいですか、約半期が非常に大きな売り上げの落ち込みに見舞われるっていう結果になりました。

そういった中で後半、なんとか盛り返して通期では約10%の売り上げマイナスっていうところで落ち着いたんですけども、この間本当に苦しい前半を過ごしたんですけど、その中での特徴っていうのは、巣ごもり需要であるとか、テレワーク需要であるとか、P C取引の拡大っていうのが非常に世の中全体で進みまして、当社も新規の取引先っていうのが、大分小さな取引先が多かったですけど

も増えました。

もう一つのこの期間の特徴はいろんな方が言ってらっしゃいましたが、補助金の活用というものも積極的にやったことがあって、それまでちょっと躊躇していた設備投資等もこのコロナによって使える条件を満たす補助金はいくつか出てきたので、設備投資を前倒し、これは危機管理に対する設備投資も含めてですけども、そういったことを進めてきました。

それから資金調達の方法が非常に多様化したっていうのもこの時期かというふうに思います。資本性ローン等も使って次の時代への投資ってことで、土地を購入したのもこの令和2年度の時でした。

令和3年度に入って前半非常に盛り返しがあったんですけども、後半コロナの再拡大とか、半導体ショック、ロシアの問題、上海の問題、原油価格も様々な問題が重なってきて後半失速気味になって、最終的には令和2年度では10%程度盛り返したんですけど、やっと令和元年度の水準に戻せたという状況に止まりました。

今年度ようやくコロナも落ち着いて少し回復する期待を持ってスタートする予定だったんですけども、もう言うまでもありませんけど、ロシアの問題、上海の問題、半導体の問題、円安、燃料価格、とにかくそういったいろんな傾向を引きずったスタートってなってます、特に私達も松浦さん同様自動車メーカーさんのお取引が非常に多いので、減産とか生産調整とか、一時帰休、そういった荷動きの鈍化ってのが非常にいろんなところに影響が出ています。そこに原油価格の高騰というものが重なってる、そんな状況にあります。

倉庫の需要は比較的あるんですけども、その理由、背景はさっき言ったいろんな要因によって生産がなかなか順調に回らないというか、完成品だとか仕掛品が滞留してしまったり、それから原材料の高騰に備えて少し買い増しするとかですね、非常に短期的な要因、それから特殊要因ということが倉庫需要の増加に繋がってますので、余り諸手を挙げて喜べる状況ではありません。

それからトラックの納車が非常に今期間が延びてると。これも新規の仕事を取ったり人材を採用していく上でも、ちょっと時期の見定めってことに非常に難しい要因になっております。

我々の経営上のキーワードってのは今言ったようなこと諸々含めてですけど、サプライチェーン、気候変動、それから脱炭素、働き方改革、業界人材の高齢化、なり手不足への対応、長時間労働とか賃金水準の改善、SDGs、健康経営、地域の関わり、とにかくあげればきりが無い状況ですけどもそういう中で、直近のわが社のトピックスとしては、この6月14日に東名焼津インター、新東名の藤枝岡部インターのちょうど中間の、私達の本社倉庫の横に新しい物流センターをオープンしました。

これは3年計画で進めてきた計画なんですけども、令和2年度に土地を取得しまして、コロナでちょっと計画の修正も頭をよぎったんですけども、さっき言ったこういうときこそ投資っていう方針だけは曲げずに、結果的に原料資材等の高騰という、そういう状況をあまり影響を受けずに倉庫を完成することができましたので、本当にギリギリのタイミングだったなと思ってます。

人材確保という意味では、5年前に設立した企業主導型保育園というものの成果、効果ってのが少しずつ出てきていて、近隣地域との連携という中で新卒採用ってのは本当に今苦労してるんですけども、中途採用で子供が生まれたばかりだとか、結婚したばかりの方がですね、保育園の利用というものを前提に置いた応募ってことも少しずつ増えてきまして、何とか人材確保は今のところ追っかけですけどもギリギリですけども何とかできてる。ただ新卒採用ってのに本当に苦労している状況です。

脱炭素に関しては、再生可能エネルギー、うちもいろいろ今取り組みをしてるんですけども、新しい設備投資に対する支援というよりも、発電したのに対して地域でもっと活用する方法であるとか、融通性であるとか、そういったことに県とか市とか、この地元の自治体の取り組みの姿勢ってものをまた少しお聞かせいただけたらなというふうに思っております。

以上です。

<司会>

ありがとうございました。それでは次に有限会社いちごやさん 佐野様お願いいたします。

<有限会社いちごやさん>

私はいちごを主体に柿、メロン、ブルーベリー、ブドウを栽培し、ジャム等の加工も手がけ、直売もする農家です。2年前に経営移譲をし、新たな事業展開として始めたブドウ栽培に専念しています。

ご承知のようにこのところ、空前の物価高に見舞われています。JA全農が肥料の大幅値上げを表明しました。今回値上げする大半の肥料は過去最高値となり、55%から94%高にもなります。

高品質な農産物の栽培に肥料は欠かせません。肥料費は営農費の2割を占めるまでに経営を圧迫しています。採算を改善するには、出荷価格を上げるしかありませんが、なかなか販売価格に転嫁できないのが現状です。

皆さん野菜の値段は誰が決めるのかご存知でしょうか。ほとんどの農産物は市場に行き、そこで値段が決めます。価格は需給バランスで大きく変動し、生産コストは考慮されにくい場合が多く、農家が納得いく値段にはなりません。

私達農業者は再生産可能な価格が欲しいだけです。このまま肥料諸資材価格上昇分の農産物への価格転嫁が進まなければ、作付を減らしたり、廃業する農家が増えてくるのは必至です。農家のコスト削減にも限界があります。

肥料以外にも、農機具、ビニールハウス等の施設費も高騰しています。いちごで言えば冬場の燃料費、以前から比べれば倍になっており、肥料も先ほど言ったように5割高、ダンボール、パック、出荷資材、運賃等、皆値上げの中にさらされています。最近は自然災害の被害も想定して対応しなければなりません。

このような厳しい状況の中、農業者の高齢化により、農業人口は急激に減少していますので、持続可能な農業経営ができるように、使い勝手の良い支援助成をお願いしたいと思います。

農業は国民の生命を維持するための基幹産業だと自負しています。首相はサミットで肥料のコスト増の7割を補填する支援金の創設を表明し、農産品の生産コスト1割減と言っていますが、選挙対策でないことを願います。

補正予算で農業資材高騰対策を打ち出した都道府県の中に、静岡県では肥料に対する対策がありませんでしたので、ぜひ検討していただきたいと思います。

また燃油高騰への助成制度があったものの、この制度への申請は6月で終了してしまいました。

先ほど申し上げたように、現在農家のコストを上げているのは燃料だけではありません。今もこの先も困難は続きますので、新たな支援策、それも家族経営規模でも無理なく申請できる支援策、すなわち要件でハードルを上げ、対象者が絞られないこと、申請手続き方法が容易であることを求めたいと思います。ぜひご検討ください。

<司会>

ありがとうございました。それでは続きましてですね、支援機関の皆様から、今ご発言ありました各企業を皆様のお話に対する補足事項等がございましたら、ご発言願いたいと思います。

まず静岡県商工会連合会設楽様、お願いいたします。

<静岡県商工会連合会>

はい。静岡県商工会連合会の設楽と申します、よろしく申し上げます。

今回のテーマですね、原油・原材料価格の高騰による影響という課題でございますが、中小企業・小規模企業を取り巻く環境、いろんな環境が複合的に影響すると思います。まず、コロナの関係の部分です。先にお話をさせていただきます。

毎回この会議です、ご報告させていただいておりますが、新型コロナウイルス感染症の影響による中小・小規模企業からの商工会への相談、こちら月平均2,000件寄せられております。令和2年1月の窓口開設以来、5月25日現在で45,081件の相談を受けているところでございます。

相談の内容は多い順に、事業復活支援金や月次支援金、応援金、協力金等の申請支援に関する相談、また持続化補助金や経営力向上事業費補助金、事業再構築補助金等の経営計画策定促進に関する事、また資金繰りといった順に多くなっております。

新型コロナウイルスの新規感染状況がですね、落ち着きを見せ、これから経済活動も再開しようという期待がされていたところでございましたが、その矢先の原油や原材料価格の高騰など、中小・小規模事業者に大きく影響が出ているということです。

本会でですね、県内35の商工会の経営指導員に対しアンケート方式により、建設業、また食品、繊維工業、金属、機械金属などの製造業、衣料品、食料品、耐久消費財といった小売業、それから旅館、洗濯、理美容などのサービス業、合わせて10業種を対象としてですね、毎月実施している小規模企業の景気動向調査、こちらの5月の結果を報告させていただきます。

産業全体の業況D I、これはですね4月と比べて好転してるんですけども、新型コロナウイルスの感染状況に落ち着きがみられる中、大型連休では人出の増加により、個人消費関連の業況が回復した一方で、原材料・原油価格高騰や円安、ウクライナ情勢等の影響を受け、自動車関連の製造業や建設業では業況が悪化しているというところでございます。

業種別に見てみますと、製造業では自動車関連の製造業から、原材料・原油価格高騰やウクライナ情勢、半導体不足、中国のロックダウン等の影響を受け大手自動車メーカーで生産調整があり、業況が悪化しているという回答を得ています。

また建設業では建築資材、設備機器の不足、また価格高騰が続いており業況が悪化しているという回答がありました。

小売業では個人消費が回復傾向にあるものの、価格の上昇や品不足等があり、先行きが懸念されるという回答が出ております。

サービス業では外出自粛の緩和等により、大型連休は多くの人出で賑わいましたが、業況が好転した中で、原材料高騰により、料金の見直しを検討する状況が生じているという回答がございました。

いずれにしてもですね、これの影響が長引く中で追い打ちをかける原油や原材料高の影響が懸念されているというところが35商工会の地域での中小小規模業者の現況という形で報告を受けております。

先ほど矢崎さんのお話でもありましたが、こういう大変な中でもですね、新しい取り組みをして、何か立て直していこうという取り組みも多くなっているところも事実でございますので、また関係機関のご支援をお願いできたらというところでございます。

以上でございます。

<司会>

どうもありがとうございました。それでは続きまして三島商工会議所 小島様をお願いします。

<三島商工会議所>

はい。三島商工会議所の小島と申します、よろしくをお願いします。

先ほどですねバリュー・エージェントの高木さんからもお話があったんですけども、間違いなく当地域の飲食店や観光系の会社はですね、まだまだこれからなんですけれども、回復傾向にあるかと思えます。

それとは逆にですね、コロナ禍でも、状況がそんなに悪くなかった、製造業、建設業、運輸系の企業が、ウクライナ情勢をきっかけにですね、悪くなってきたと。もう本当に格段に悪くなってきたというような状況でございます。

その中で中小企業者の声ということでいくつかピックアップをさせていただきましたので、まあ中小企業者の声というか悲鳴というか、そういうものをちょっとピックアップさせていただきましたので、少し聞いていただければというふうに思います。

まず食品製造業の方なんですけれども、今までにない原材料価格の大幅な上昇による利益率の悪化と、あと冷凍車を動かしてますので、特に燃料費、冷凍車ってのは特に燃費が悪いんで、ガソリン代の値上げは非常に厳しいという声で、そんな中で取引先とですね、いろいろ交渉するとともにですね、経費節減等を模索しているんですけれども、今のところ手の打ちようがないというようなことです。

また建設業の下請けの方の話なんですけれども、原油高よりも原材料不足が深刻で、木材を含めた建築資材が入ってこない。そんな中で複数ある現場をやりくりしてると、例えば現場Aに資材が入ってこない時には、現場Bで作業する、現場Bでの資材が入ってこないときには、現場Cで作業する、現場Aへ資材が入ってくれば、現場Aで作業を再開すると、そんなことをやってるんですけれども、仕事を繋げてるんですけれども、結果工期が延びてその分経費がかかっていて、価格転嫁ができないっていうような状況だそうです。

同じく建設業の下請けなんですけれども、原材料が高騰しているが親企業か

らは価格転嫁を認めてくれない、元請けが認めてくれないとのことで、そのさらに上の元請けが認めてくれないということであるという、そんな中で現状我慢して仕事をやっていて、どこの下請けもそうであると。まん延防止で飲食店には協力金があるのに、同じコロナ等の影響で価格が上がって、価格転嫁ができない下請けに支援がないのはおかしいんじゃないかというお話がございました。

次に機械製造業の方々ですが、原油高や新型コロナ等の影響でサプライチェーンが機能せず必要なものが入らなかったり、入っても値段が高騰していると。そのため納期が大幅に遅れたりうまく価格転嫁できないこともあることから、収益面での影響が非常に大きいと。そんな中で現在必要な製品や原材料のサプライチェーンは中国を中心に展開されているため、新型コロナの影響で中国がロックダウンを連発していたことから、入荷が非常に不安定であり価格も高騰していると。このことから現在台湾と他の国から製品を代替として利用する等、調達先を工夫をしているというような話でした。

同じく機械製品製造の方なんですが、機械メーカーであるため世の中で起きていることは全て影響を受けていると。部品がなく商品開発が進まない、そんな中で既存商品に使う部品の代替品を探して調達しているんだけど、それも手に入らなくなっていると。そこらへんに忙殺されてるため、新しくやりたいとことがあるんだけどそれもできないというような状況だそうです。

あと最後に電子基板製造業の方です。一つの基板に数百の部品を使うと、一つ足りないだけで製品として完成しない、とても苦勞すると。中には2039年納品という通知の部品もあり衝撃を受けたと言う話です。そんな中で調達先等を工夫しているんですけども、大変厳しい状況となっているという話でした。

そんな中でですね当所からの要望って言いますか提案なんですけれども、売上減少していなくても、経費等の増加により経営状況が悪くなるため、例えばウクライナ紛争前の製造原価に着目していただいて、これが20%以上上昇した場合に何かしら支援金等の支援を受けられるというようなものをですね、創設していただければ大変ありがたいなというふうに感じております。以上でございます。

<司会>

ありがとうございました。それでは次に静岡県中小企業団体中央会の大谷様、よろしく申し上げます。

<静岡県中小企業団体中央会>

はい。中央会の大谷です。

大体皆さんと同じような傾向なんです、我々中央会の方としましては、いわゆる組合、業界を通じてですね組合員企業の経営の課題、その他の支援ニーズについて把握に努めているところです。特に原油高、ウクライナ情勢等の影響もありましてですね、この6月から7月の中旬にかけて、県下860位ある組合を、基本的には全部巡回をしてですね、組合さんの状況把握ということに努めております。

あと毎月やっております県下60組合のですね、情報連絡員という形で業界の動向を調査するものがありまして、今月6月のですね、直近のこれ、まだ非公開のものなんです、生の声はいくつか届いております。

今までお話あった業界の皆さんのお話はもうほぼ一緒ですので割愛させていただきますが、例えば今まで出てこなかった業界で、不動産業界で、いわゆる不動産の動きがですね、やはり建築代金の高騰によりまして、不動産購入の商談というのが非常に時間がかかっていると、結局予算オーバーで見送りになるケースがかなりここに来て多発してるというような回答があります。

あと、スーパー、小売店、鮮魚、あと青果関係の小売業界なんです、売り上げは巢ごもり需要等、前からありまして増加傾向にあるんですが、ここにきて、いわゆる冷蔵庫代、いわゆる電気料等も含めたですね、エネルギー価格の高騰が非常に大きく利益を圧迫してるというところで、かなり厳しい状況になっているということでございます。

建設関連は、先ほど三島商工会議所の小島さんのお話もありましたが、特にですねやはりこの建設関連の中でも、いわゆるゼネコンではなくてその下の二次三次四次、あと専門工事業者の方達の非常に大きな声なんです、いわゆる元請が適正価格で下請けに発注しない限りは、いわゆるこのピラミッド型の構造は非常に厳しい現状であると。この価格転嫁をしやすいような、いわゆる環境作りをしてもらいたいというのが、この建設関連産業の大きな要望、課題でございます。

あともう一点ですね、我々中央会としましては、例えば積極的な投資のお手伝いももちろんしております。工場の分散化、あと手狭になったら、企業の皆さんがこのコロナの関係で、少し設備投資を控えていたということもございましたが、上向きの企業に関しては、これを再開したいというところで、そういう動きも少し大きくなってきているということと、あと人手不足の中で外国人技能実習生に頼らざるを得ない業種もたくさんありました。ただ、入国に関する審査と両国からの制限というのがあった中で、この6月から緩和されて、その動きがこの半月ぐらい急激に活発になっています。それだけ人手不足の業界も多いし、絶対的な量も足りていないと、そのような状況でございます。

以上でございます。

<司会>

ありがとうございました。それでは次に、公益財団法人静岡県産業振興財団の石田様、よろしくお願ひします。

<公益財団法人静岡県産業振興財団>

よろしくお願ひします。

財団には、主に製造業の方のお話が多く、それぞれの方からお話をいただいたように、90%を超える企業の方から影響が出ているというお話、そして、価格転嫁についても半数以上の方から厳しいというお話が聞かれております。

このような中で、企業の方の要望に応え、どう新たに商品価値を高めていくかなどのご支援も含め、専門家派遣等で対応をさせていただいております。

簡単ですが以上報告させていただきます。

<司会>

ありがとうございました。では次に、株式会社静岡銀行 中村様お願ひいたします。

<株式会社静岡銀行>

はい、静岡銀行地方創生部の中村でございます。本日はですね、銀行協会の立場でお話をさせていただきます。

先程から皆様よりお話があります通り、現状ですね、非常に厳しい状況が見て取れます。私どもですね、営業店の行員がお取引先を回らせていただき、いろいろな情報を収集してまいります。

そういったものを日報に落とし込んでいくわけですが、今私の手元に5月2日、5月末、6月10日までの日報の集計というものの中から、手前どもの調査部門が取りまとめた資料がございます、これを見ますと、日を追うごとというか月を追うごとに悪化してるというのが、手に取るように見えるというのが実態でございます。

コロナ関連ですと16万件以上のデータが入力されております。またロシア・ウクライナ関連ですと2,000件弱の日報の集計をさせていただいてるんですけども、お話につきましては今皆様方からあった通りでございます。

若干業種ごとのお話をさせていただきますと、やはり食品・飲食についてはですね、小麦の価格が非常に上がっております、これ5%から10%ですね。あと油の価格も上がっております、これは10%から20%位。あと包装資材や人件費の上昇もあつて価格転嫁の必要に迫られていて、大手は対応出来てるんだけ

ども、なかなか全ての事業所さんですね、対応できていないという実態が見られます。

また先程からお話があります通り、肥料の卸売業ではですね、原材料高騰や輸入量の減少によって仕入れ価格が前年比90%の上昇というような極端な上昇も確認されているということで、これはかなりインパクトが大きくてですね、やっぱり農家さんはですね、どうしてもその納入価格への転嫁を進めるという動きをされていらっしゃると思います。

当然飼料価格が高騰しておりますので、先ほどお話がございました通り、酪農業ではですね、資金繰りの安定のための買掛期間の延長を依頼しているような先もございまして、いろんな意味で資金繰りに対する影響もいよいよ出てきているというのが今の実態ではないかというふうに考えております。

製造業につきましても今お話があった通りで、製造業の場合はですねお話がございまして、コロナの影響というよりはですね、どちらかという中国のロックダウンの影響、サプライチェーンの混乱と、あとは半導体不足の影響がまだまだ大きいですね、自動車メーカーの稼働停止や減産、先ほど松葉社長からお話もございましたけれども、そういう影響がかなり出ているという認識です。あるいは他のメーカーについてもですね、6月の出荷分からの値上げから更に再値上げということで、かなりいろいろな部分で価格の上昇を最悪検討しているという動きもございまして、建設不動産につきましてもですね、木材や生コンの価格の変動で、見積もりの作成にも支障が出てるっていう情報も上がっております。

また輸入のタイミングが予定とずれたことで、やはりその資金繰り、急遽必要となる資金などもですね、発生しておりますし、物流の混乱による資金繰りの影響も現に出ているというのが現状かと思えます。

また資材高騰によって増設の計画を断念すると。結局、資材の高騰も1割2割じゃなくて3割から5割上がってるっていうようなことを確認されておりますので、費用の増加が見込まれて計画を断念するというような状況も見てとれるというふうに報告を受けております。

いずれにしてもですね、日を迫うごとに少しずつ影響が大きくなっているのが実態だというふうに思っておりますので、まずもってその資金繰りについてしっかりと対応していくのが私どものスタンスでありますし、先程お話ございましたけれども、この状況はやはりトップラインの売上だけ見ても実態がわかってこないと思いますので、やはりその原価ですとか経費のところ、ここの部分をきちっと見た上で、支援策が必要という認識は私も同じでございます。

以上でございます。

<司会>

ありがとうございました。それでは最後に、島田掛川信用金庫 森崎様お願いします。

<島田掛川信用金庫>

皆さんこんにちは。島田掛川信用金庫地域サポート部の森崎でございます。

皆さんもう支援機関の皆様だったり、事業者の皆様がお伝えいただいたように、もうかなり全業種で影響が出てるということで、その辺の話は割愛しますが、特にちょっと出なかった業種で荒茶業、お茶関係ですけど、重油高でやはりこちらも今後懸念されると。ただでさえ茶価が低迷してる中で、重油高というのは一つ大きな点だということで経営者から聞いております。また今後入手困難になるんじゃないかということで価格の高騰と重油の入手困難が高まって、ちょっと県内の茶業にとってかなりのダメージなんじゃないかという印象を持たれておりました。

こんな中やはり先ほど静岡銀行さんもお話ありましたが、資金繰りのニーズというか運転資金のニーズが非常に足元で高まってる。早めにキャッシュを確保したいということでそちらの対応も徐々に当金庫に相談を寄せられている状況です。

その一方でですけど、松葉社長もおっしゃった通り設備投資欲ってのは意外とコロナの時もそうだったしリーマンショックの時もそうだったんですけど、意外と設備投資欲というのは一定程度存在しておまして、矢崎社長様がおっしゃってた前向きな投資というのは以前底堅いという印象です。運転資金のニーズも確保しつつ、新たな取り組みをしていきたいという経営者さんも数多くいらっちゃって、そんな中で土地の探索ですね、要は工場用地の探索依頼も落ち込んでないという状況、補助金を活用した設備投資欲も多いというのは、やはり人手もない、原料も上がるということで、生産性向上を図る、経営革新を図っていくっていうニーズが非常に多く、そのお応えは当金庫もしていきたいといったところです。

今後GXとDXがやはりトレンドになるんじゃないかなと思ってまして、特にこれはちょっとあるセミナーで聞いたんですけど、アップル社が、日本の協力会社135社あると、その中にCO₂の排出量算出のデータを求めてくる位、大分カーボンニュートラルに向けた取り組みをこの資源高と併せて費用低減に、コストダウンになる取り組みをしていかなきゃいけないのかなってことで、当金庫としては、他の信用金庫もそうなんですけどGXの取り組みを今後多分強化していく流れになってます。

あとDXについては、最近当金庫プレスリリースでさせていただいて、行政

連携でDXの取り組みを支援していきましょと、これも生産性向上の一環ということで、バックオフィスも含めてフロントオフィスのDXを進めないと、ますます苦しくなってくるので、ここを早めにやった企業さんが競争に打ち勝ってくるんじゃないかということで、経営者の皆様の生産性向上の支援を引き続き当金庫ではしているところです。

最後に去年とちょっと当金庫の状況変わってまして、事業承継の相談、ちょっと皆さんから話が出なかったんですけど、恐らくですけど、15%、前年同時期より相談が増えています。というのは事業譲渡であったり、事業を買いたいといったものであるんですけど、譲渡したいって思う事業者さんはやはりこういった資源高とか原油高を、将来不安で先行き不透明感が漂ってる中で、ご相談をいただきます。しかもその経営者の年齢が40代50代の方の相談が増えてきているのが特徴で、まだご息子さんとかご息女さんもいる中で、早めの決断、大学とか高校に行ってる段階で事業を第三者の方に承継していただいて成長していきたいというご相談もかなり受けるようになりますと。一方で買い手のニーズは事業拡大、やはり資源高ですとか、そういった影響を克服していこうと、一本足でなくて二本足三本足、二刀流というところで水平展開だったり、多角化といった中で、動きをする企業さんも多く増えてきたということです。あるいは川下 رفتり川上 رفتりする動きもその資源高のいわゆるリスクヘッジなのかなという印象を今持ってますので、この事業承継支援というのは今後も加速していくんだなということで、足元の資金需要もあるんですけどもその支援もしつつ、こういった本業支援をね、取り組んでいかなきゃ信用金庫駄目じゃないかなと考えております。

以上でございます。

<司会>

どうもありがとうございました。皆様、改めてありがとうございました。

それではですねただいま、各企業の皆様からお話いただいた内容につきまして、県の方からコメントすることがあればお願いいたします。

<経済産業部長>

すいません経済産業部長の増田です。

あの、今日は本当に皆さんから生の声を聞かせていただいて大変ありがたいと思っております。その中で確かに苦しい中ではあるんだけど、このタイミングで挑戦していくっていうお話も何点か聞かれて、そこはすごい心強く思ったところです。

先ほど6月の補正予算の関係の説明を商工業局長からさせていただいたんで

すけど、あの原油・原材料高の関係で資金繰りのところもですね、若干ではありますがありますけどこれまでよりも利子補給率を上げた特別枠を一応用意させていただいて、それをやっていくよと。

あと、新たな挑戦に向けてはですね、これまでコロナになってから都合16億円とか1,000件とかってさっき紹介させていただいたんですけど、新たな挑戦に対するチャレンジのところ、これも従来までより上限額も若干増やしたりとかしながら補正予算の方は考えさせてもらいました。実際本当の大規模なものについては、国の方の事業再構築補助金とかがあるかと思えますけど、県の方ではもうちょっと小回りが効いたというか、ある程度国の補助金よりも採択率も若干高め、ある程度緩く運用してる部分もあるもんですから、ぜひそういう皆さんに挑戦していただきたいってことで、今回も予算の方は用意させてもらったつもりです。

それで、あと先ほどいちごやさんの佐野さんの方からですね、肥料のお話も出ました。そうですね1週間ぐらい前ですかね、日本農業新聞で、全国の都道府県の資材高騰対策というものの一覧表が出てですね、静岡県確かに肥料のところに丸付いてなかったですね。ただ飼料とか燃料のところは丸が付いてたと思うんです。で、あそこで肥料のところに付いてるのが10いくつあったかと思うんですけど、ちょっと内容を確認したところですね、直接的に金銭的な支援をするというよりも、土壌改良をするのをお手伝いするとかっていう、うちの県でもやってるような内容だったんですけど、そういうところがほとんどでした。先ほどご紹介ありましたけど、国の方でも今肥料については相当重要に考えていて、先ほど首相の方が高騰分の7割一応支援するような制度を考えているということで、うちの方もその情報は一応つかんでおります。

今農林水産省が全国各農政局の単位でですね、その辺の関係、事業説明と意見交換みたいなものをしていて、今月の下旬ぐらいまでかけてそれやるような予定になってるもんですから、多分選挙、参議院選挙もあたりとか、そしてそれが終わってその意見交換終わった後あたりにですね、国の方が、多分先程お話のあった価格高騰部分の7割を支援するような制度を6月から適用するなんていうのも報道出てますけど、多分そういう制度が出てくるかなと。県としても一応それ見ながらですね、そこの佇まいの部分何かしなきゃいけないんじゃないかって県議会の方からもいろいろお話聞いていますので、それは考えているところです。

あと、三島商工会議所の小島相談所長とか、あと静岡銀行の中村さんとかから、売り上げではなくて原価経費とかにも着目したような支援制度ってお話いただきました。確かに一理あるなと思っております。

ただちょっと気をつけなきゃいけないのが、これまでのコロナの関係で、国

もそうですけど県もいろいろ新しい制度を作ってますね、非常に使い勝手が悪いといいますか、審査に時間がかかるとか、書類をたくさん出さなきゃいけないとか、いろんなお話をいただくものですから、その辺もトータルしてどういうものがあるかっていうのを、今の話本当の参考になっていますのでそれも含めて今後検討していきたいと思います。

以上です。

<司会>

ありがとうございました。その他は大丈夫でしょうか。

それではですね、ここから意見交換に入りたいと思いますけれども、事前にお知らせしました通り、県が現在現在進めております脱炭素化の取り組みについてもあわせてご意見を伺えればと思いますので、簡単に県の取り組み内容についてご説明させていただきます。

※企業脱炭素化支援センターの取り組みについて県から施策説明

それでは、今追加でご説明差し上げた内容も含めまして、原油・原材料価格の高騰による影響と課題、それから今の脱炭素化の取り組み、これら総合してですね、何かご意見等がある方がいらっしゃいましたら、ご自由にご発言をお願いいたします。いかがでしょうか。よろしく申し上げます。

<松葉倉庫株式会社>

はい。すいません先陣を切って、松葉倉庫の松葉と申します。

我々物流業界にはやっぱり脱炭素という問題は自社の課題であり、お客さんの課題であるってことでいろんな切り口で問題を捉えている課題でもあります。私達にできる脱炭素ってさっきキーワードが出たんですけども、一つはやっぱり物流事業者としてってことで今回の私たちの新しい倉庫の建設に関して立地っていうものに一番こだわったんですね。

これはやはり物流という効率化ってことを考える意味ではインターチェンジからの至近距離に物流機能を新設するということで、これはやはりトラックの移動距離を短くするっていうのが何よりの脱炭素の一番の近道であるということと、それからこんだだけ燃料費が高騰してるので、主要燃料が減れば、これは自社にとってもお客さんにとっても燃料コストの転嫁という切り口ではなくて燃料コストの削減ということに繋がる一つの切り口になる。

それから働き方改革っていう意味でも、できるだけドライバーの移動距離を短くするっていう、そういういろんな諸々の要因で立地ってものにこだわって

やってきた、これもうちにとってのその脱炭素に対する取り組みの一番大きなまず切り口の一つっていう捉え方をして投資をしてきました。

この投資に関して一つ県の方に要望というかね、制度としてさっき使いにくさってのが出たんですけど、例えば企業立地産業立地の支援金の中でもその企業金額の制限で、例えば物流であれば5億以上、それから当該施設での雇用が10名以上とかいろいろな条件があるんですけども、そもそもこれ支援の比率には物流施設だったら何%とか金額がいくらあったら何%っていう比率がありますので、できるならばそういう脱炭素に向けた支援をすれば、その金額の下限ですか、それはなくてもいいのかなと個人的に思うのと、もう一つは5億円以上という金額の制限がある中で、10人の雇用というのが5億の投資と10億の投資とそれ以上の投資の場合とではだいぶ負担が違ってくるってことで、私達の今回の倉庫の建設費がほとんど5億に近いところで、この実は雇用条件ってのが結構重荷になってるといふか負担になってるってのが事実なので、支援を進めていく上ではそこら辺の少し柔軟性を増すのも大事ななというふうに思います。

もう一つ、脱炭素化での僕たちの取り組みの一つが、再生エネルギーを積極的に活用しようということで、もう数年前から倉庫の屋根の上に、自社の倉庫の上には全て太陽光パネルを乗せるという方針でやっています。最初は売電で始めて、これは賃上げであるとかそういう燃料費の変動、福利厚生の充実いろいろなその原資としてのまず売電ということがスタートだったんですけども、そのうちに自社消費自家消費っていうものが目的になってきて、自社の倉庫の電力は基本的に再生可能エネルギーで賄うという、そういう方針に切り替えたんですね。

そういう中で今新しくこれから投資をしていこうっていうときに、普及支援っていう支援が本当にいいのか、そもそもやっぱこういうとき燃料費が高騰してると、今回の参院選もそうですけどそこに対する支援がやっぱりどうしても目立ってしまうんですけど、やっぱり私としては、ちょっと報告の中でも言ったんですけど、本当に地域が、エネルギーの地産地消を進めながら再生エネルギーを普及させていくのであれば、私達今回新しく倉庫を作った屋根の上にも太陽光パネルを乗せる方向で今PPAを使ってやる方向で使ってるんですけど、隣の倉庫で使えないんですよ。近隣地域でも使えないです。

でも屋根が広いんで、冷蔵倉庫でもないんで、自社で使う電力には限りがあるので、とても全面的になんか載せられない、すごくもったいない感じがしてですね、一部静岡市なんかでは特定エリアで電力を再生可能エネルギーで賄うというそういう特区のようなものも出てきてはいますけども、まだまだ地元、私達の藤枝でもそういう話は出てこないです。

普及支援に取り組むことが大事だと思うんですけども、やっぱり再生可能エネルギー等を発電したものを使い切る、それから使い切る延長線上に普及させていく、そういったことがもっともっと広まったらいいなという個人的な感想を含めて報告させていただきました。

以上です。

<司会>

どうもありがとうございました。

<経済産業部長>

すいません。今いろいろお話いただいている中で、再生可能エネルギーを地域で活用できないかなというご提言というかお考えをいただいております。

実は県ではもう数年前からですね、バーチャルパワープラントっていう言い方をしまして、例えば、地域のAさんBさんCさん、例えば太陽光なら太陽光で発電しながら自家消費もするんだけど、例えば余った電気を地域に融通できないかっていう、まだ研究会レベルなんですけど、始めております。

ちょっと残念ながら藤枝地域でそれちょっと実験やってるわけじゃないものですからあれなんですけど、もしよろしければそういうところにもご参加いただいておりますね、最新の情報とかも取っていただければなと思います。

先ほどP P Aのお話も出ましたけど、実はちょっと内容暴露しますとね、令和4年度の当初予算で再生可能エネルギーの県内での普及っていうのもっと増やしたいってことで、どんなことができるんだろうって話をしてたんですね。その中でP P Aの活用ってのは当然あって、ただ単体でパネル作っても自分のところで消費しきれなければ、それはそれで売電するなり何なりがあるかもしれませんが、なかなかうまくいかないねってことでやっぱ、コスト的な問題は今まで全然あって進んでないんですけど、充電池とかいう形で、地域で電力を融通する仕組みっていうのを、上手く誘導していかないと進まないってことで、ちょっと上手く実現できなかったんですけど、あの県でも昨年度エネルギーの戦略みたいな作ってですね、再生可能エネルギーは当然最大限どんどん普及していくんだ、普及させてくんだっていうことで、特に今太陽光も森林の伐採なんかちょっと問題になってるような大規模なメガソーラーというのは地域との共生っていうのがやっぱあるものですから、なかなかうまくいかないっていう話で、町中にある一般住宅ですとか工場の屋根っていうのは、かなり僕らも注目していて、他の県なんかでもどういう政策やってるんだろうかっていうのいろいろ勉強させてもらってるものですから、また、来年度予算に向けても、今のお話もすごい参考になってますのでいろいろ検討していきたいと思いまし

た。ありがとうございました。

<司会>

その他いかがでしょうか。よろしく申し上げます。

<株式会社静岡銀行>

中村でございます。

実は私どもの方もこういう厳しい状況の中で、新しいところにチャレンジしていただくことのご支援をぜひしていきたいと考えている中で、先ほどお話を触れてました通り I o T ですか、DX への対応なんかもそうだと思うんですけど、同じくですね脱炭素化ですか、あとダイバーシティですよ、この辺がやっぱりキーワードになっていって、新しい分野にチャレンジしていかれる部分、ここをですねぜひ後押ししていきたいと思ってるんですけど、一方でですねやはりこういう状況の中で、あの原材料・燃料単価がものすごく厳しくなっていて、なかなか当初は脱炭素に対して興味を持っていってやらなきゃいけないというふうに思っていた先、お取引先もですね、「ちょっと今待って」みたいなタイミングにもしかしたら差しかかっているのかもしれないと思うんですよね。

一方で私はやっぱりこれはですね一つその、中長期的に言えばもう脱炭素ってのは、現状を打開していきますし、少なくとも燃料やコスト削減に確実に繋がっていくメリットもあると思いますので、一番、大企業に関してはかなりそういう御理解で進んでると思うんですけども、中小・中堅事業者の方につきましては、入り口の段階でですね、やっぱりなかなか入り込んでいけないという部分があるというふうに、認識しております。

その問題の中で一番やっぱりあれなのはですね、設備の部分もそうなんですけど、やっぱりその効果をきちっと算定するっていう部分をどういうふうにお考えになっているのかっていう部分が結構大事だと思ってまして。

いわゆる温室効果ガスの排出の算定ツールみたいなものをですね、やっぱりきちっと出さなきゃいけないわけですけども、そこに対してのコストなんか結構かかったりするケースもありますので、要はやっぱりせつかくいろいろ努力したら成果が見えるようにした方が、やる気とかが出ると思うんですよね。

その現状の排出量ですか、これをやるとこれだけの削減効果があるっていうものの見える化をするためのツールの措置、そんなに大きい金額じゃないと思うんですけども、そういうところから入っていくともしかしたら興味も湧いてとっかかりも増えていくのかなと。裾野を広げなきゃいけないと思ってますので、あの大きな設備投資やることも当然必要でこの支援が大変ありがたい

と思うんですけども、一方でその部分についての何らかの措置もですね、入り口の段階ですよ。測定の段階あるいはその成果を測るこういうのがわかるとなお入りやすくなるのかなっていう気がしております。

<司会>

ありがとうございました。

今のお話なんですけど、先程ちょっと駆け足で説明させていただいた、取組の「計画作り・診断支援」に関わるお話だと思っております、実は私どもも今ご指摘いただいた通り、中小企業の皆さんは、なかなかやっぱりその意義ですね、脱炭素の意義、あるいは必要性は十分ご承知でもなかなか取りかかれないうちで、おっしゃる通りまず自分たちの製造工程とか業務の中で、どの部分にどれだけCO₂を排出してるのかっていう現状の見える化とそれに、こういう工夫を加えたら、あるいはこういう設備を入れたら、こういう取り組みしたら、これだけ低減するんだよというその効果の見える化が、まさに今おっしゃった通りなんですけど、そこを見るとすごく現実味が湧いて取り掛かる意欲・インセンティブになるのかなと思っております。

なるべくですね、費用のかからない、環境省さんなんかかなり良い物を出していただいているので、既存のツール等ですごく簡単に導入できて、少し数字を入れると簡単な数式で概算が出るというような簡易なツールをまずお示しして、そこから取りかかっていたいただければいいかなと。

進んでる企業様は更にスコープを上げていただければいいんですけども、ほとんどの企業様がそこまで至っていないと思うので、まず簡易なツール、しかも費用のかからない形からお示しして取り組んでいただければと。

その点は配慮してやっていきたいと考えております。以上でございます。

その他いかがでしょうか。

<経営支援課>

すいません、県庁経営支援課長の平山と申します。

皆さんにですね、もし何らかアイディア的なことがあればですね、ぜひお聞かせいただきたいと思っておりますんですけども、先ほどの皆さんからのご発言の中でですね、原油とか原材料高に関して、結構皆さん価格転嫁っていうキーワードをですね、使われていたかというふうに思っています。

この価格転嫁、原材料が上がったのに対して自社のコストがかかっているところを、自社の価格に乗せて、お客様に買っていただく。基本的なとこだとは思いますが、なかなかその交渉っていうのが難しいっていう話の中でですね、国の方でもこれはパートナーシップの構築宣言とかですね、そういった形でサ

プライチェーンの中でですね、適切な取引条件の設定とかそういうのも含めてやっていきましょうねみたいな、普及啓発的ないわゆる啓発的な作戦というのはやっているんですけれども。

やはりこの価格転嫁を円滑に進めるっていう視点からですね、何らか考えられる方策みたいなものっていうのは、何かアイディア的なものってお持ちの方いらっしゃるかしら。すいません難しいかもしれないですけど。

<司会>

お願いします。

<松葉倉庫株式会社>

あのアイディアじゃなくて、逆に松浦梱包の田邊さんにもぜひサポートしてほしいですけど、私達の物流業界なんかはやっぱり長時間労働であるとか、それからやっぱり成り手不足、高齢化っていう中で業界の存続に関わる状況に置かれてる、そういう中で国の国土交通省、経済産業省、厚生労働省等が標準的な運賃というものを打ち出したんですね。

これは物流事業者は特に大半がもう小規模零細物流事業者ですのでトラック事業の場合、そういった事業者がきちんと経営を持続させて、物流サービスを止めないっていうそういうために積み上げて、いろんな原価を積み上げていてこれだけのものが必要ですという標準的な運賃というものを策定した、その普及に今、トラック協会であるとか業界挙げてやってるんですけれども。

でも、やっぱりどっちかというところと目的が、現実的には標準的運賃を届けるっていうのが目的になってしまってるのが現状で、お客さんがそれを燃料サーチャージどころの話じゃなくて、この標準的な原価を積み上げた運賃、主に人件費が主になりますけれども、そういったものすら、なかなか話として出せない、持ってくと藪蛇になって、他に安くやるところあるよっていう、そんな状況がですね現実的には横行してしまってる。

大手、それからそれを安い値段でやる超下請け、そういう多重構造の真ん中で、松浦さんしかり、我々も真面目にやってるつもりでいるんですけどね、そういう真面目にやってるところがなかなか、苦勞して身を切っていくざるを得ないような状況にある中、本当にいい方法があったら教えて欲しいっていう状況なんですけれども、松浦さんいかがでしょうか。

<松浦梱包輸送株式会社>

はい、トラック業界なものですから、2024年問題っていうのが喫緊の課題です。あと2年あるかっていうと、2023年になるとですね、トラックの従業員の

時間外が60時間超になると割増運賃がまた改定されるということで、否応なくそういったことだけが決まっていってですね、実際その法則だったりとか、どうしたらいいかっていうところは、あくまでその事業者が自らっていうところに、陥ってるってのが現実で、どこも苦しいっていうことで、多分もう、現在全国で6万社ぐらいの運送業者があつて、実はその2024年までにその半分近くが吸収されるか倒産するかみたいな、そういう噂も飛び交ってる中で、うちも松葉さん同様、非常にそこところは苦慮して、どのように人材を確保したりとか、そういったことを自ら考え、毎日考えてるとこ、そういったことに頭を悩ませてるってのが現状でございます。

<株式会社バリュー・エージェント>

バリュー・エージェント高木です。私はですね、自分で会社を立ち上げる前はヤマト運輸にいましてね、今の大手の会社にいたんですね。

その立場から言うとはですね、正直おそらく今の状況でも、あれだけガソリンが上がったりとか、軽油ですね燃料が上がったりすると、大手も苦しいんですよ。

そんな中で、運賃とかいろいろ言われても、おそらく、いやそれどころじゃないよと。私達ももうずっと昔からそうだったんですけど、いわゆる本社の方からですね、いやいや、もっと抑えて、もっとやれっていうような感覚でいたい来るんですよ。

ですから、本当に打開策があるとしたならば、やっぱり何か特別な技術だとか、特別な対応力がないと、正直難しいなと。

公正取引委員会だとか、業界のいろんな指導があつてもですね、実際動かないっていうのが甚大なんで、そんなないというのが正直な話です。ただ、他の松葉さんところのような感じのね、一生懸命さっきの効率を考えてですね、インターから近くに物流倉庫を今この時期で建ててるわけですからね、これっものすごい、やはり次に向かつての武器になると思うんですね。

そういう意味からすると、そういう新たなことをやっぱやっているとこは、次に向かつての期待ができるんじゃないのかなと私は思います。

あともう一つ業界的にもですね中小企業家同友会、松葉さんが代表理事ですけど、私副代表理事なんです。その立場からすると、結構私達の仲間で、今また工場を建てたりする方とかいるんですよ、アグレッシブな、松葉さんもそうですけど。で、こういうときだからこそやろうっていうことでやってる人が結構多いんで、そのときに改めて設備投資するとはですね、今いいものがどんどん出てますから。

車だってそうですね。全てのものが新しく、また建てたり、購入しようと

すると、生産性の高いものがいっぱい出てくるんで、そういう設備等するとき、並行して生産性が上がるようなものでやっていくというのが、今までもそうでしたけど、これからもそうじゃないかなって気がしますんで、あえて単純に私達のような中小小規模事業者からすると、話はちょっとさっきの話戻ると、なかなか脱炭素化とかですね、SDGsと言われても、私達の小規模、10人前後の仲間が全く考えてないというのが正直な話です。これはでっかい会社の話だろうという思いはありますね。

ただもちろん今までもそういう持続可能のために、いろんなコスト削減でいろんなことやってきてますからね。あえて小さいところが、ソーラーパネルつけても、松葉さんとこの大きな倉庫に一面に立てるんだったら、ものすごく効果あると思いますけど、ちまちまとやっても却って逆効果じゃないかと、そんなことも考えたりするのが、私の知ってる人達の中での実態ですよ。

なんで、その辺のところは何て言いますかね、正直申し上げてそんなところもあるんで、なかなかそんない話はないってのがね私どもの話です。

はい。すいません。ちょっといろいろと申し上げました。

<司会>

ありがとうございました。どうぞお願いいたします。

<ヤザキ工業株式会社>

すいません最後に。

SDGsの話が先ほど出たのでちょっとそれに絡めるんですけども、SDGsのことを会社の中でやろうとしたときに、実は脱炭素も一緒だったんですけども、社員さんに同意を得られないというか、何のメリットがあるんですかという、まず社員さんへのメリットとかいうところに非常に苦勞をしました。

SDGsに関しては今まで金型を作っていたんですけども、ある出来事から金型のメンテをやるようになって、最近はですね、自分たちの技術を売りに行くじゃなくて、隣近所のおいちゃんの困ってることを一生懸命やろうっていうことを会社の中で今やっています。

なので、新しいニーズがどんどん出てきてですね、それに対する商品開発をしようということが、SDGsに勝手に繋がっていった経緯はあるんですけども、一番最初を思い出すとですね、全然社員さんに何とも通じません。

またあのお客さんの方に価格転嫁に関して話をしても、その協力会みたいなところで、課長さんや部長さんと話をするときには、どんどん言ってきてくださいっていうお話をいただきます。だけど、担当者さんと話をするときには「そうですね、じゃあもう結構です」って簡単に言われてしまうので、社員さ

んの生活がかかっていますので、簡単に言えないというか、我々からですね価格の交渉はできませんし、先程のカーボンニュートラルのことも社員さんが納得してくれない限り、会社としてやるのが非常にコスト高になってしまって、難しいです。

我々の方ではコンプレッサーを使ってエア配管をしておりますので、そのエア漏れとかそういうものを1個1個なくすことによって、そういう電気代が削減できますよとか、そういうこともまず一歩ですよもし言ったとしても、社員さんにとっては何のメリットがあるのか、そんなの会社にとっては当たり前のことじゃないのかとか、社員さんとの意思疎通がなかなか難しいので、もしよければ我々に代わって、その社員さんが魅力的に思えるような映像とかです、何かそういう雰囲気、空気感が出たらいいななんて思いました。

以上です。

<司会>

すいませんありがとうございました。

今のお話、企業脱酸素化支援センターの中で、普及啓発・人材育成の中で、例えばおっしゃった通りですね、まずは経営者さんがそういう方向を向いていただくと、その次は一緒に働いている従業員さんというか、社員さんがそれに同意してというか、共感して同じ方向を見ていただかないと多分進まない話、今おっしゃっていただいた通りだと思うので、そういう意味でのなるべく企業の中の経営者さん以外で、従業員さんの中で一つリーダー的な役割を担ったり、皆さんの方にそのメリットをお話できるような方々の育成とか、あるいは企業さんに使ってもらえるような何かツールや教材、画像のようなものができたらまた段々ご提供できるのかなと考えております。ありがとうございます。

他にはいかがでしょうか。せつかくなので原油・原材料高と脱炭素にもうこだわらなくても、せつかくの機会なのでちょっとこれ言っておきたいとかっていうのがありましたらですね、忌憚のないご意見いただければと思うんですが、よろしくをお願いします。

<静岡県醤油醸造工業協同組合>

先日神奈川県の方から、神奈川でとれた大豆で、醤油を作って欲しいという依頼が来ました。静岡県内でも大豆は作っているんですけども、まだまだ少ないんですよね。

県内の小麦も今一部買っておりますけども、醤油に適さない品種なんです。製粉屋さんや麺屋さんに対して、でん粉の多い小麦を作られてるんですね。私どもで作っているJAS（日本農林規格）の特級という一番ベーシックなラン

クの醤油が、現在の小麦では作れない。

そんなこんなもありましてね、ぜひこれから多分円安基調がまだ今後続くと思うんで、できれば地元の中で大豆小麦等をですね、作っていただきたい。

というのは、神奈川の方も大豆を作って余っちゃったらしいんですね。神奈川県に醤油屋さんがある程度の規模もないもんですから、私どものところへ、JAさんが持ち込んで、我々の方で、神奈川の地産地消用の醤油の製造を今からチャレンジをしていくんですけども、できたら静岡県もぜひ大豆小麦をたくさん作っていただければありがたいなど。今回グルテンフリーの醤油を作るのにお米を使うんですけど、お米って今や思った以上に、麦が高くなり過ぎたせいかもしれませんけど、お米使えるんですね。

やはり国内で作られたもの、円安になればなるほど、国内で生産されたものを原料にした商品を海外に輸出するというところにチャレンジしていきたいと思っておりますので、ぜひ農業政策もできれば、今回もいろんな補助がつくんですけども、品種がなんともならないというのがね、問題なんですけども、できる限り我々も県内でとれた作物を利用して、新たな商品を作って、付加価値を上げていきたいなど今思っています。

以上です。

<経済産業部長>

ありがとうございました。今の醤油の関係ですけど、あの経済産業部、今日は商工業関係の職員が来てるんですけど、いわゆる農業の関係も経済産業部で扱っています。うちの出先機関で、例えば、志太榛原地域だと、志太榛原農林事務所っていうのがありまして、農家さんの方に普段巡回でいろいろ入って、そこで6次産業化を目指して、いろんな事業者さんとマッチングなんかもやらせてもらってるもんですから、ちょっと今の話はまた農林事務所にも話を伝えてですね、志太榛原地域でそういうふうな取り組みができないかってのちょっと投げかけをしておきます。はい。

<司会>

その他いかがでしょうか。

<静岡県醤油醸造工業協同組合>

すいません。毎年協議会が開かれてますが、私も毎年この話をしています。一向に変わりませんが、どうですか。

<経済産業部長>

確かに、最後にお話あったお米の話っていうのは相対的に小麦の値段が上がってですね、お米は実際余ってるっていうのが実情だと思うんですから、米粉の活用っていうのが今は注目されているところでもあるものですから、そこも含めてちょっと最近の情勢に合った形で考えてみましょうかってことで投げかけをしていきます。はい。

<株式会社バリュー・エージェント>

今の話に関連して、まさに鈴木さんがおっしゃられたように、グルテンフリーはお醤油だけじゃなくて、グルテンの中毒といいますかね、ケーキ食べれない、パン食べれないって子供達が結構いっぱいいるんですよ。

そのお子さんたちが、そういう同じもの食べたいっていう要望結構あったんですね。

沼津のケーキ屋さんでは、そんな形のものを作ったりとかして、大変喜ばれていて。今のその視点は大変素晴らしいアイデアだと思うんで、お米余ってるわけですから。お米を、米粉を使ってやっていくというのを、恐らくこれから醤油だけじゃなくて、他のも含めて結構チャンスあるんじゃないかと思えますから、農業で関連していくと非常にいいんじゃないかなと。

今かなりね、女性陣が特に興味持っていますので、この件に関しては、一応つけ加えさせていただきました。以上です。

<経済産業部長>

ありがとうございます。

それであと自分が知ってる話で言いますと、畜産業の配合飼料なんかそうなんですけど、もうものすごい値段が上がっていて、富士宮なんかだと、普通のお米じゃなくて、牛や豚に食べさせる飼料米に切り替えるような動きとか、結構お米も結構いろいろ激動でいろいろ動いてるものですから、今のグルテンフリーっていうのは本当確かにあのすごいキーワードだなと思ったものですから、お醤油に限らず、米の活用ということで検討をするように指示をしておきます。

<司会>

ありがとうございました。まだ少しお時間ありますのでその他いかがでしょうか。お願いいたします。

<株式会社静岡銀行>

ちょうどですね、価格転嫁の交渉がなかなか進まないとかですね、やっぱり脱炭素に向けた動きがやっぱり取っ掛かりにくいっていうのはいろいろあると

思うんですけども、業種によって捉え方とか攻め方ってちょっと違うと思うんですよね。やっぱり交渉の中で、各業種業界でその悩みがやっぱりそれぞれ違うと思いますので、成功事例の共有ですとか、上手くいった方々に対する称揚ですとか、そういうのも考えると、もしかしたらインセンティブにもなるのかなと思いました。

以上です。

<司会>

ありがとうございました。

一応企業向け講座といった業種別ということで、それぞれやっぱりおっしゃる通り、状況や課題が異なるということで、十把一絡げに同じものを示しても多分使えない話になってしまうので、そこは細かく支援差し上げたいとは思っております。

あとその他いかがでしょうか。

<経済産業部長>

すいませんあの、経済産業部長ですけど、ちょっとよくあの価格転嫁の話で、国の価格転嫁Gメンっていうのをすごい今でも強力にしてそういう指導をしてくってという話を新聞とかでは見るんですけど、実際皆さんの身の回りで、ご自身のところにGメンが回ってきたとか、関係する事業者さんでGメンが来て、こんな話があったなんてこと聞いたことある人っていらっしゃいます？

<司会>

お願いします。

<静岡県中小企業団体中央会>

他の支援機関さんもしかしたらやられてるかもしれませんが、公正取引委員会の関係で過去意見交換をやってるんですが、あのその中で例えば、具体的に名前言えませんが、少し具体的な発言で突っ込めばですね、その次の年、実はその交渉が上手くいったというようなことで、そればかりが要因ではありませんが、ある程度そのGメンと言われる方々たちは、いろんなところの角度からその情報を仕入れるそうで。

逆にそういうことがあったものですから、なかなか皆さん具体的な発言に踏み込んでいただけない、裏返しになるということもあります。

だからその辺、仕組みと言いますか、風通しを良くすることが、本当に見せていくことが良いのかっていうのは、非常に中途半端なように個人的に感じて

います。

<経済産業部長>

ありがとうございます。

<司会>

よろしく申し上げます。

<ヤザキ工業株式会社>

矢崎ですけども、私が直接会ったわけじゃないんですが、我々の仲間の方でいろんな価格転嫁の件でアンケートが来ています。それは政府の方からですね、それを正直に答えた結果、お客さんからですね直接連絡があって、うちそんなひどいかなあという連絡があったと。

だからその後の取引に関しても今もいろいろ揉めてるというか、もう仕事が少ない中で、それが影響があったのかなかったのかももう全然わからないような状態なんですけども、何かですね、私達はその社員さんと社員さんの家族の生活を非常に気にしながら、お客さんと価格交渉をしてるっていう、感覚がGメンさんとかですね、政府の方が言われているような感覚と、ちょっとギャップがあるんじゃないかなっていうのは我々の仲間では出てまして、もう正直に言わない方が自分たちの身のためじゃないかなっていうのは、あの会話の中では出ています。

<経済産業部長>

ありがとうございます。

<司会>

他にこの件で何かご発言とか情報提供いただける方いらっしゃいますでしょうか。

<経済産業部長>

今のような話もですね、私ども県ですけど、国の経産局の方と意見交換する場なんかもあるもんですから、もちろん固有名詞なんか出さないですけど地元事業者さんからこんな話は聞いてますっていうのは、また機会があったら伝えていきたいと思います。ありがとうございました。

<司会>

すいません、ちょっと1点だけ森崎さんにお伺いしたいんですけど、ちょっと今日の本題と違うんですが、事業承継のお話していただく中で、相談が15%位増えていて、それも40代50代が増えていると。

大体経営者の方だと60代70代とご高齢になって、なかなか事業承継ってのはセンシティブな問題なので他人に知られたくないという中で潜在化しているのが我々の課題と考えていて、今度「事業承継推進月間」を設けたりなんかもしてるんですが、その理由はこの原油・原材料高とかコロナが理由なのかもしれませんが、早めの相談、早めの決断が増えてるっていう傾向が今後も続くのかどうか、あるいは前向きに捉えていいのかどうか、ちょっと所見を伺いたいたんですが、よろしく願いいたします。

<島田掛川信用金庫>

はい。やはり背景はコロナや原油高で、若い経営者さんの背中を押してるんじゃないかなと思います。

ちょっと数年、5年前はやはり60代70代の方のご相談が多かったんですけど、最近やはり40代50代の相談が増えつつあるので、今後もこの流れは進んでいくだろうと思っております。ですのでちょっと年齢層も若干、我々県庁さんのヒアリングシートを使わせていただいているんですけど、それを使って、今までは年齢の高い層だった事業承継については、ちょっと若干世代を下げてヒアリングするように営業店に指示しております。

よくこの会議でもお伝えしてたんですけど、ヒアリングシートで県庁さんのロゴを使わせていただくと、非常に効果高くて、安心してお客様も相談のっていただけると、引継ぎ支援センターさんと県庁さんのおかげで、大分啓蒙活動が4年前ですがこの会議に出させてもらってから、だいぶ浸透したんじゃないかなと個人的に感じております。

ですので、脱炭素も県庁さん主導でやられてるってことで、非常に心強く思ってます。最初ってこういう事業承継もそうなんですけど、脱炭素とか、わからないことに対して、なかなか世間がまだ受け入れられない状況だったんですけど、継続していただくことが重要ということを私ずっと言っていたんですが、事業承継もずっと県庁さんが粘り強く啓蒙活動していただいたおかげで、ここまで来てるんじゃないかなと。

引継ぎ支援センターの相談も多くなってるって聞いてますし、やっぱり県庁さんの方で啓発、啓蒙活動とあと支援策、商工金融課さんの利子補給とか出口までちゃんとケアしてるっていうところがね、いい効果を産んでると思うんで、この脱炭素もね、ぜひぜひ、事業承継も含めてですけどやっぱり長く続ける、啓蒙活動からまず入って、脱炭素の重要性を、長くはかかると思うんですけど、

2030年にドミノが始まるって言われてますので、やっぱり今のうちから啓蒙活動をしていくことで必ず花開くと思ってますので、我々もその支援機関の一つとしてね、支援してかなきゃいけないかなと感じてるところです。

以上です。

<司会>

ありがとうございました。

我々もですね、脱炭素に関して、今おっしゃった通り一朝一夕にはとてもいかないと思っていますので、本当に5年10年、息の長い取り組みになるなと思ってますので、まず入口の普及啓発・人材育成のところから着実にステップアップしていきたいと考えております。ありがとうございました。

他にご意見ございますでしょうか。すいません、そろそろ時間も迫ってまいりましたのでここで意見交換を終了したいと思います。

それぞれの立場視点からご意見等いただきまして、大変有意義な会になったと思います、ありがとうございます。最後に増田部長から一言お願いします。

<経済産業部長>

はい。私もこの会議、今日初めて参加させていただきました。皆さんから本当いろんなお話を伺って、なるほどなって思うところがたくさんありました。

県もちょうど先ほど6月の県議会で補正予算を計上しましたというお話もさせてもらったんですけど、実は次はもう9月にまた議会があつたりとか、もう8月に入るとですね、来年度は当初何やってくんだなんて話は県庁の中ではいろいろ話が出てくるものですから、今日伺った話なんかも当然、念頭に入れながらいろいろ検討していきたいと思います。本当にありがとうございました。

<司会>

ありがとうございました。本日いただきましたご意見等につきましては、今後の県の政策検討の参考とさせていただきます。支援機関の皆様におかれましても、この会議の内容を踏まえまして、より本県経済の活性化に向けてご協力いただければと思います。

以上をもちまして、令和4年の第1回中小企業・小規模企業振興会議を閉会いたします。本日は誠にありがとうございました。