

【足立区経済活性化会議】会議概要

会 議 名	令和6年度第1回足立区経済活性化会議
事 務 局	足立区産業経済部産業政策課
開催年月日	令和6年（2024年）8月5日（月）
開催時間	14：30～16：30
開催場所	足立区役所1201会議室
出席者	文教大学 経営学部 教授 鈴木 誠 東洋大学 経営学部 准教授 池村 恵一 足立区議会議員 小泉 ひろし 西新井青色申告会 事務局長 岩谷 絹子 株式会社あきば商会 代表取締役 遠藤 美代子 株式会社一步一步 代表取締役 大谷 順一 株式会社しまや出版 代表取締役 小早川 真樹 足立区しんきん協議会 代表世話人 小林 高広 足立区商店街振興組合連合会 理事長 佐鳥 文夫 足立荒川職業協会 会長 鈴木 又右衛門 足立区工業会連合会 会長 瀬田 章弘 TOKYO町工場HUB 代表・プロデューサー 古川 拓 足立区民 齋藤 遥希 事務局：産業経済部長（産業政策課長事務取扱） 石鍋敏夫 企業経営支援課長 岸柳直人 産業振興課長 飯塚尚美 足立区勤労福祉サービスセンター 事務局長 八鍬一生 産業政策課 府金、小堀、加藤
欠席者	足立区議会議員 鹿浜 昭 足立区議会議員 中島 こういちろう 東武鉄道株式会社 北千住駅長 大根田 文雄
会議次第	別紙のとおり
資料	- 令和6年度第1回足立区経済活性化会議資料 - 補助資料
その他	

(会議経過)

○石鍋産業経済部長

令和6年度第1回足立区経済活性化会議を開催させていただきます。

ご多用のところご出席を賜り、ありがとうございます。事務局の産業政策課長も兼任している産業経済部長の石鍋です。よろしくお願いします。

本日の会議は公開となっていますので、傍聴席を設けています。また、情報公開のため、区政情報課において、委員のみなさまの名簿・会議録・会議資料を公開させていただきますので、あらかじめご了承くださいと思います。

本日は、報告説明等のため産業経済部の管理職及び事務局職員が同席させていただいております。管理職の紹介をさせていただきます(部内管理職紹介)。

本日の出席委員数を報告いたします。委員定数16名、出席委員13名ですので、本日の会議が成立していることを報告します。

続きまして、新たに委員となられる方の委嘱をご紹介させていただきます。

今回から新たに、足立区議会から3名の委員を選出していただいています。

小泉ひろし委員、鹿浜昭委員、中島こういちろう委員です。鹿浜委員と中島委員については、所用、体調等によりご欠席です。小泉委員から一言ご挨拶をお願いします。

○小泉委員

小泉でございます。どうぞよろしくお願いします。

○石鍋産業経済部長

足立区商店街振興組合連合会においては、理事長として佐鳥文夫様が就任されましたので、今回から委員になっていただいております。

ます。佐鳥委員から一言ご挨拶をお願いします。

○佐鳥委員

足立区商店街振興組合連合会の理事長に選任されました。よろしくお願いします。

○石鍋産業経済部長

また、今回から区民の委員といたしまして、公募によりまして、新たに1名の委員の方が加わることになりました。齋藤遥希委員です。一言ご挨拶をお願いします。

○齋藤委員

齋藤遥希と申します。コンサルティング会社で企業や政府向けにコンサルティングサービスをしています。よろしくお願いします。

○石鍋産業経済部長

ありがとうございます。本日、東武鉄道株式会社北千住駅長の大根田様はご欠席です。

議事に先立ち、会長である文教大学経営学部教授、鈴木誠先生から一言ご挨拶をお願いします。

○鈴木会長

今回の会議では、2023年に作られました地域経済活性化基本計画に基づいて、現在、事業がどのような方針や内容で、どのような状況かを報告いただき、委員の皆様からはご意見を伺えればと思います。よろしくお願いします。

○石鍋産業経済部長

(配布資料の確認)。

この後の進行は鈴木会長をお願いします。

○鈴木会長

会議資料1ページ目の次第に沿って進めます。会議の終了予定は16時30分です。次第の1, 2は終了していますので3の報告事項・意見交換を進めます。案件の地域経済活性化基本計画の事業実施状況について事務局より主旨の説明、続いて資料1に沿って事業の実施状況の説明をお願いします。その後に委員の皆様から順に意見を伺いたいと思います。

○石鍋産業経済部長

地域経済活性化基本計画の事業実施状況については、各柱の事業について、令和5年度の実績や課題、令和6年度の方針等について報告いたします。各柱の詳細は、地域経済活性化基本計画の27、28ページに、柱1から6まで記載があります。柱1は意欲的な事業者の取り組みを支援して大きく育てていくもの、柱2は、現状どういったことをしていいかわからないなどの戸惑いを抱えているというような事業者を支えていこうという事業になります。この2つを重視していこうということになっています。

柱3は、人材を育てる、確保するなど人にフォーカスしており、柱4は起業・創業支援に力を入れていくという内容です。

柱5は、消費生活に関する支援ということで消費喚起策と消費者保護について、柱6は観光事業の推進です。この6つの柱で計画を進めています。

今回いくつかピックアップして資料としてまとめ、ご説明します。

柱1からは販路拡大支援事業についてです。区では、国内、海外の様々な販売ルートを広げていく支援をしています。海外販路拡大支援事業については、令和3年度から取り組んで、令和3年度はまだコロナ只中でなかなか海外の展示会に行けなかった状況ですが、4年度、5年度から海外の展示会に出て、区内事業者と海外バイヤー等との接点をつくり販路拡大を支援する事業を進めています。3か年で6,700万円ほど経費をかけていますが、売上げとしては、1,100万円ほどに留まっており試行錯誤しながら実施しています。参加事業者にアンケートを取るとノウハウが得られた、ネットワークが得られたなど回答がありますが、一方で、思ったように販路につながっていないという回答が多数ありました。今年度については、海外展

示会に出展する以外にも国内商社との商談を設定してさらに販路を拡大できないか取り組んでいきます。また事業の効果を測定するために実際に職員が中国の展示会に行きバイヤー等の声を直接聞いて、今後の事業の方向性を見定めていきたいと思っています。

国内販路拡大支援事業は、単年度で10社ずつ支援しています。委託事業費1,700万円かかり同じくらいの売上げがあるので、もう少し売ればいいのですが、ほぼ順調に進んでいると考えています。

○飯塚産業振興課長

続いて3ページ目、柱2から小規模事業者等経営改善補助金です。令和4年度から5年度の交付実績について、令和4年度は補助上限額が60万円、補助率2分の1、区内継続3年以上でしたが、令和5年度は上限200万円、補助率3分の2、区内継続1年以上と条件を緩和しました。結果として交付決定件数が56件から379件、決定額も26,253千円から477,159千円まで上がりました。交付事業者の状況については、現在実績がわかっているのが令和4年度交付分で、増収増益の事業者もありますが、減収減益も見逃せないところで、理由は物価高騰による原材料費の高騰や人材不足があげられていました。

令和6年度は、補助上限、補助率は変更ありませんが、対象事業者を「小規模事業者等」として製造業等は30人以下、サービス業は10人以下と、少し対象者を拡大しました。6月1日から相談を受け付けており6月30日現在で122件、昨年同時期と比較して1.5倍とかなり多い数が来ています。周知方法としては、区内約6,800社にDMを送っています。申請から交付まで遅滞のないように対応していきます。

○岸柳企業経営支援課長

続きまして柱2ですが、計画策定後の制度と

なる緊急経営資金（特別借換）です。令和5年8月1日から、物価高騰などで融資返済に苦慮している事業者のためにスタートしました。内容は、信用保証料全額補助、最大12ヶ月の据え置き期間が設定可能であること、借換元融資が返済開始されていなくても対象とすること、金融機関の伴走支援の促進です。

始めてちょうど1年ですが、活用したことで、利益率が改善したり、黒字転換、人員増に繋がったという企業もありますので、引き続き実施し、令和7年度に向けての判断材料として実績を注視していきたいと考えています。

続いて6ページ目、柱3の事業となります。令和6年度から新規で取り組みを開始した区内中小企業人材採用支援助成金です。求人広告費や人材紹介業者への成功報酬の一部を助成するというもので、助成率2分の1、上限額40万です。当初予算額は4,000万円計上していましたが、4月から開始して想定以上の申請がありましたので、年間で1億2,000万円余りが見込まれるため8,000万円余りを、6月の議会で増額していただきました。

申請状況は、年間で100件を見込んでいたところ、6月28日時点で求人情報の掲載は104件の申請、人材採用成功報酬は17件の申請が来ており、今後も引き続き申請が上がってくる見込みです。

今回の取り組みで区内のニーズがかなりあるということが分かったので、来年度に向けて改善点も洗い出して、より効果的な事業になるように検討をしていきます。

続いて7ページ目です。こちらも柱3の中小企業人材育成・資格取得研修費補助金です。各企業が従業員のために行う人材育成や資格取得の研修等に補助するという内容です。令和5年度は産業技術・経営研修会助成事業補助金という名前でしたが、少し内容が分かりにくいという意見もあり、令和6年度から名称を変更し

ています。新たな名称で周知も力を入れて実施したところ、こちらも事前の想定を超える件数の申請がありましたので、6月の議会で予算を増額しています。

申請内容は、令和5年度は、アスベスト関連の法改正があったためその比率が非常に高かったですが、令和6年度はアスベスト関連の方は少し落ち着いて、経営層の育成研修の割合が高くなってきているという特徴があります。

来年度以降もニーズを見極めながら実施していきます。

続いて8ページ、柱4の起業・創業支援です。区内での起業と定着の促進を目標に、3段階に分けて継続的かつ手厚い支援を実施しています。

まず、起業準備期として、未創業から創業3年未満の方を対象に、経営基盤の確立と起業家同士のネットワークづくりを目的として、起業家支援塾を実施しています。

次にスタートアップ期として、創業プランコンテストという事業を実施しており、優秀なアイデアを募ってコンテスト形式で表彰し補助金を交付する支援をしています。

次に事業拡大期となり、経営者として新たな課題に対応することが求められますので、その対応のためにステップアッププログラムというものを実施しています。先輩の起業家がチューターとなって、創業間もない方の発展を後押ししていくものです。

○飯塚産業振興課長

9ページ目、柱5の消費喚起策です。切れ目のない消費喚起策として、1つ目が第3回レシートde商品券事業で、先日終了し、現在商品券の発送準備を進めています。今年は速報値で81,481件の申し込みがありました。

2つ目は商店街応援券ですが、発行セット数を超える申し込みがあり、抽選の予定です。

3つ目は年末に向けて実施するキャッシュ

レス決済還元事業です。昨年は PayPay だけでしたが、より公平にということで 4 種類の Pay を活用します。11 月 15 日からと少し期間も長めに取って実施します。

これら 3 つで区内の消費を応援しています。

○石鍋産業経済部長

最後に 11 ページ、観光交流協会が行っている 5 大イベントです。綾瀬でのしょうぶまつり、千住での足立の花火とあだち区民まつり、竹の塚での光の祭典、舎人の千本桜まつり、それぞれ多くの観客を集める事業を展開し、残念ながら先日、足立の花火は中止になってしまいましたが、区のイメージアップ、区外からの来街者を呼び込むために実施しています。

今説明したもの以外の各柱の事業実績や分析については、補助資料に記載しています。以上です。

○鈴木会長

最初のご説明にもありましたが、これらの各事業は地域経済活性化基本計画の柱 1 から 6 に紐づく事業となっています。各柱では、突き抜け支援、底上げ支援、人材確保、創業促進、消費喚起など、区内経済、産業の課題への対応を目的として各事業を実施しています。委員の皆様には、これらの各事業の実績進捗状況を評価いただきながら、それぞれご専門の立場から、今まさに直面している喫緊の課題はもちろん、さらに少し先の地域経済活性化基本計画の柱となりそうな中長期の課題についてのご意見を伺いたいと思います。

それでは最初に、東洋大学の池村先生からお願います。

○池村委員

まず 1 ページ目の販路拡大支援事業の令和 6 年度の対応方針で、新たに国内商社等との商談を加えて中華圏以外のターゲットを広げるとありますが、これまでは中国だけだったのでしょうか。

○石鍋産業経済部長

これまで展示会は、香港、シンガポールなどに出展しています。事業では、近隣で大きなマーケットということで中国を目指していますが、商材によっては他の地域の方が良いものもあるのではないかとということで、国内商社との商談を実施しようということです。

○池村委員

中国は今不動産関連でマーケットも心配があったので、中国だけということだと不安がありましたが、東南アジアも含まれていて良いのかなと思います。

続きまして 3 ページの小規模事業者等経営改善補助金ですが、交付事業者の減収減益の理由について、人件費の高騰があげられています。これは、最近話題になっている賃上げのことでしょうか。賃上げと雇用の関係は反比例で、これまで雇用をずっと頑張ってきたのに、次は賃上げで苦しいという状況であると、企業としては雇用を断念せざるを得ないという選択肢も出てくる可能性もあります。例えば、補助金の交付について賃上げを積極的に取り組んでいこうとする企業に対して枠を大きくするなど考えてもいいのかなと思います。

○石鍋産業経済部長

賃上げに対する直接的な補助は実施していませんが、採用に関する費用が負担になっているというお話は前々からよく聞いていたので、お金をかけて採用活動を行っている事業者に対して補助を開始したところです。

○池村委員

採用と賃上げでは対応が少し違うのかなと感じますので、賃上げへの対応として検討してもよいかなと思いました。

関連して 6 ページの区内中小企業人材採用支援助成金について、求人情報掲載費用の採用実績が 0 件とありますが、広告から直接採用に繋がるのも簡単ではないので、申請件数や相談

件数なども実績をはかる指標として検討していただいてもよいかと思います。

○岸柳企業経営支援課長

採用実績について補足しますと、2、3ヶ月間広告掲載しますので、まだ掲載が終了しておらず、これから実績報告が来るものです。

○鈴木会長

ありがとうございます。それでは、続いて小泉委員をお願いします。

○小泉委員

海外販路拡大支援事業ですが、委託事業費6,750万円の他に人件費や参加事業者の負担もあり、売上の1,170万円も利益ではないため、コロナ禍であったとしても成功とは言えないと思いますがいかがでしょうか。

○石鍋産業経済部長

議会や監査からも指摘があり、かけた経費以上に売っていくことを目指していますが、そこには届いていない中で、この事業はこのままでよいのかどうかの方向性も考える必要があります、現地に視察に行くことにしています。

○小泉委員

費用対効果についてしっかりと見ていかなければいけないと思います。

国内販路拡大支援事業も、支援した事業者数が10社ということですが、本来であれば多くの事業者を支援できるようにしていただければより良いと思います。こちら事業者が負担している費用もありますので、利益を上げるのは簡単ではないかもしれませんが、そういう視点も必要かと思います。

小規模事業者等経営改善補助金について、DMなどにより周知を行っていますが、まだまだ知られていないということもあります。私も事業者にご案内していますが、意欲的に色々取り組んでいる事業者でも、この事業を知らないという例がありました。需要は大きいと思いますので、この補助金の目的からすると、どういうものに

使える補助金か分かりやすく、周知を工夫すると良いかと思います。

7ページの中小企業人材育成・資格取得研修費補助金について、補助金については一般の人にも分かりやすくしていただきたいと思います。福祉部で実施している介護分野での人材育成で、ケアマネージャーの研修費や資格更新費用の補助という似たような制度があり、どちらを使えばいいかわかりづらいと感じた人がいたのですが、違いなどを分かりやすく整理できなかったのでしょうか。

○岸柳企業経営支援課長

こちらの補助金は中小企業を対象とし、医療法人などは対象外となりますので、対象という部分で所管によって差があります。

○小泉委員

人材育成は非常に重要なので、どういう分野でどういう職種が対象かなど、よりわかりやすくしていただくようお願いしたいと思います。

消費喚起策では、レシートde商品券事業は、商品券の発送がずれていますが、申請した方は楽しみにしており、効果もあると思いますので、しっかりとやっていただきたいと思います。

最後にキャッシュレス決済還元事業は、令和6年度は4種類のPayを利用するということで、種類によって事業者側の手数料が違うと思いますが、どれを使うかは事業者側が選ぶということでしょうか？

○飯塚産業振興課長

それぞれお店が契約しているPayを利用するということになります。

○鈴木会長

ありがとうございます。それでは、続いて西新井青色申告会の岩谷委員をお願いします。

○岩谷委員

個人事業主を支援している立場なので、個人事業主の視点でお話します。

小規模事業者等経営改善補助金は、個人事業

主でも利用されている方が多いのですが、中には自分で申請できず、業者が手数料をもらって個人事業主の代わりに手続きをするケースがあります。ご自分で申請できるのが一番良いのですが高齢化が進んでいますので、補助金自体は非常に助かっていますが、コンサルのような人が来て代わりに申請をするというのは少し疑問があります。

区内中小企業人材採用支援助成金についてですが、賃上げへの支援とは別だと考えています。東京だと最低賃金が上昇しており、これまでの基準以上に給与を払う必要が出てくるので、採用や人材育成の助成金も大切ですが、賃上げの助成をしていただけると助かるかなと思います。

家が遠い人を雇用すると交通費が掛かるため近場の人を雇用したいというニーズがありますので、ハローワークと共催で実施しているマンスリー就職面接会を、より大々的に周知していただきたいと思います。

起業・創業支援については、どちらかという廃業する方が多く、他ではできないすごい技術を持っている人が廃業してしまうことがあります。今、事業承継の営業が来たりしますが、やはり信用ができない部分もあるので、足立区で推奨などすれば、もう少し廃業が減るのではないかと思います。起業も大切ですが、昔からこの人しかできないというような技術をお持ちの方が結構いらっしゃるので、そういう人たちの事業承継支援もしていただけると良いかなと思います。

○石鍋産業経済部長

足立区では、足立成和信用金庫と株式会社日本政策金融公庫とで、3者で覚書を結び、事業承継に関して情報交換やスムーズな承継の後押しをするなどしています。事業承継をマイナスに捉えている経営者もいらっしゃるので、表に出てこないという状

況があります。承継先を探しているなどという声があれば、3者で連携して承継者候補を探すということもやっていきたいと考えています。岩谷委員の方に、事前にご相談がありますでしょうか。

○岩谷委員

事前相談はなく、継ぐ人がいないからやめるという話を聞きます。私たちも事業があれば、こういう支援があるから考えてみたらと案内ができます。ある方は、承継はしたのですが約束のお金をもらえなかったというケースがありましたので、信用できる支援を紹介できたら良かったなと思います。

○岸柳企業経営支援課長

今後はまずは区役所にご相談いただければと思います。

○岩谷委員

レシート de 商品券事業について会員に聞いたところ、西新井や梅田の方は知っていましたが、新田の方が知らないということがありましたので、西新井青色申告会で会員に周知できればと思います。こういった事業で活気づくと良いかなと思います。

○石鍋産業経済部長

昨年、全戸配布で周知してやっとここまですべて増えてきたところです。直接会員さんに周知していただけるのであればよろしくお願いします。

○鈴木会長

ありがとうございます。それでは続きましてあきば商会の遠藤委員をお願いします。

○遠藤委員

まずは、区の税収について、ふるさと納税によって都内の税収が地方に行ってかなり影響を受けているというニュースがあり、足立区には地方のように特産品のようなものは難しいかなと危惧していましたが、税収が増えてい

るということで安心しました。

当社は本業が車の補修部品の卸です。卸・小売業も様々な業種があるので一概には言えないのですが、私の会社は一旦コロナで業績が落ちましたが、それがきっかけで、会社の中や商品も新しいものを取り入れるなど、様々なことを変えて、今少しずつ効果が出てなんとか回復している状況です。やはり新しいことをやらないと、今までと同じことをやっていたのではだめだということをつくづく感じたところです。

今回説明いただいた各柱のそれぞれが、前年度より予算が増えているなど、それは良いことかもしれませんが、もっと新しい、他区が実施していない施策、若い世代が足立区で居住してくれるようなお金の使い方を考えていったらよいのではないかと思います。同じことに予算を少しずつ増やしていくだけでなく多少削ってもよいのではないかと思います。花火などは相当予算がかかっているかと思いますが、民間の利益が出ている企業に実施してもらっても良いのではないかと思います。

○鈴木会長

花火の民間への委託というお話がありましたが、いかがでしょうか？

○石鍋産業経済部長

地方では、商工会議所や民間が主体の観光交流協会が実施しているところがありますが、コロナ後に協賛金が集まらず中止になっているところもあります。警備費なども高騰し、コロナ前の倍くらいかかっており、負担できる企業がいるかという点と難しいのではないかと思います。

○遠藤委員

税金で実施して、税金がパッと消えてしまうようで少しもったいない気がします。

○石鍋産業経済部長

一方で、例えば経済効果でいうと数十億というお金が足立区に落ちていくので、そこは無視

できない数字かと思います。

○鈴木会長

ありがとうございます。続きまして、株式会社一歩一歩の大谷委員をお願いします。

○大谷委員

先ほどありましたが、補助金の申請で経営コンサルが手数料 10%で代わりに申請するなどというお話はよく聞きます。

PayPay の手数料は事業者によって違いがあり、また入金ペースによっても変わります。確かに PayPay は効果が非常にあります。例えば、小売では、昨年対比で 130%まで売り上げがあがりましたが、手数料の負担が重いです。ロピアというスーパーがクレジットカードや PayPay も使えず、現金でしか買い物できない中で、どんどん出店して夕方になると大行列ができますが、現金だけでも人が集まるような企画ができれば嬉しいと思います。

人材採用に関しては、飲食業で言いますと紹介料の相場が上がり、1人につき 180 万円です。雇用と賃上げというお話がありましたが、飲食業では未経験でも初任給 35 万、もしくは月の休みを 10 回にしないと良い人が採用できなくなっています。都心部の方で休み 10 回、給料 35 万円で募集していますので、そちらにどんどん流れてしまっているのが現状です。

外国人採用の紹介会社がありますが、そちらも 1 人 30 万円まで相場が上がってしまいました。私の会社で紹介会社を使って外国人を採用する場合は、直接ベトナム人学校まで行き、1 日で 200 名面接して採用し 1 人 30 万円支払います。

求人サイトの方では、60 万円使って 2 ヶ月か 3 ヶ月掲載し、採用できるアルバイトが 2 人となり、1 人採用するのに 30 万かかってしまいます。確保するためには時給を 1,500 円に上げていくしかないのですが、そうすると経営が苦しくなります。物価高騰もあり、今までの飲

食のビジネスモデルが崩れ始めて、原価、人件費、家賃合わせて FLR 率 70% だったのが、今は 80% となっています。

お店側の立場で言うと、単価を上げるのがすごい厳しい現状があります。単価を上げると客数が減るので、何が正解か本当に分からなくなっています。極端な話をすると、賃金が 2,000 円になったらランチ 2,000 円にできるので、その方が単価は上げやすいです。50 円上がるだけだとランチの金額さえ上げにくい状況です。ラーメンで 1,000 円の壁と言われていますが、1,000 円の壁を突破したところはほとんど痛いほどお客様が減っています。これくらいのことがないと単価を上げるのは難しいと思います。

○鈴木会長

具体的に、このようにして欲しいという区への要望はありますか。

○大谷委員

私自身は自分で何とかしようとするのであまり求めてはいませんが、区内中小企業人材採用支援助成金は知らない人も多いのかなと思いますので、もう少し周知してもらえればと思います。

○石鍋産業経済部長

どうしてもこれは悩みとしてあり、以前はやっていなかったダイレクトメールを送って周知を図っているところです。

○大谷委員

個人事業主の方は、知ってはいますが手間がかかるからやらないという方が本当に多いです。

設備に関してですと、どんどん気温が上がってしまって、エアコンの室外機がすぐに壊れてしまうということがあり、非常に痛手なので補助金があるとありがたいと思います。

○鈴木会長

設備ということだと、小規模事業者等経営

改善補助金の対象になるかと思いますがいかがでしょうか。

○石鍋産業経済部長

対象にはなりますが、大谷委員の会社は規模として対象とならないかと思います。令和 5 年度から 6 年度にかけて対象も拡大しており、製造業 20 人までから 30 人まで、飲食業も 5 人から 10 人までとしています。大谷委員の会社はそれよりもさらに大きい規模です。

○飯塚産業振興課長

東京都でも補助事業があるので、手間がかかるかもしれませんが、ご検討いただければと思います。

○鈴木会長

ありがとうございます。続いて、株式会社しまや出版の小早川委員をお願いします。

○小早川委員

当社は製造業で印刷製本業です。ものづくりの現場からすると小規模事業者等経営改善補助金は非常に使い勝手が良いです。昨年ご意見させていただいて、対象事業者を 20 名から 30 名に緩和していただき、範囲が広がったことは良かったと思います。早速当社も申請をしています。先ほど書類や申請の手間のお話がありましたが、国や都の補助金に比べて申請は簡素で個人的には非常に楽だと感じます。企業規模や申請経験などにより申請が手間だと感じる方もいらっしゃるかと思います。それに関しても、区の方から手取り足取り非常に丁寧に教えています。申請が大変という気持ちの部分のハードルは超えていただくしかないのかなと思います。

足立区のこういった取り組みを知らなかったというのは、自ら知っていただくきっかけを作るしかありません。これについては区としても Web や冊子に記載され、FAX

やダイレクトメールなどで周知に力を入れています。さらに個別にサポートしようという形でマッチングクリエイターがいて、区として現時点で出来るところは抑えていただいていると思います。末端まで届いていないという意見もございますが、経営者側の情報を取る意識もあるかと思います。

採用に関しては、製造業の新規採用は大変厳しい状況です。仲間の経営者は80万ぐらいかけて2人の応募があったが2人とも断られた、というお話をされていました。お金をかけたからといって採用できるという時代ではなくなりましたが、逆に同じ製造業でも人が集まってくる会社もあります。企業としての特徴の出し方やブランディングなど、各社のやり方になってきますので、どこまで区が支援するのかは難しいと思いますが、今回の中小企業人材採用支援助成金で、コスト面ではできることはしていただいているのではないかと思います。

賃上げに関してのサポートのお話もありましたが、個人的には現実的ではないと思います。何をどこまで支援するのか、ということですが、東京都や国の助成金において申請する際に賃上げ加点というのがあります。足立区としては小規模事業者等経営改善補助金の申請において導入するなどはあるかもしれません。

事業承継についてですが、業界的に印刷業、製本業は、現実問題として非常に苦しい状況です。そういった中でM&Aの話が非常に多く、営業の電話やダイレクトメールなど毎週のように来ます。実際話すとこちらを指名する大手企業さんがいる場合もありますが、これからM&A先の企業を、営業をかけて探すというような場合もあります。個社で生き残っていくのは非常に難し

い時代になりつつあるので、塊りを作っていくことやM&Aによりどんどん企業規模を広げて成功しないと、残れないかもしれないという状況です。当社は下請けをやっておらず、BtoCに特化していますので、単体で生き残る道を模索しているところです。

キャッシュレス決済に関して、当社は9割がインターネット経由のクレジットカード決済になります。10年前は9対1で銀行振り込みが多く、クレジットカードが1割程度の割合でしたが今は逆転しています。そこには様々なPayが含まれています。毎年、年間の手数料の支払いが増えており、人件費や原材料、配送コストも高騰している中、手数料が利益を圧迫する状況です。では、価格を上げることが簡単にできるかということ非常に難しく、特に下請企業であればあるほど、国の価格転嫁の方針があっても難しいというお話をよく聞きます。しっかりとした大手とは価格転嫁の話ができたということを聞くこともありますが、やはり下請け、孫請けと下がるにつれ厳しい様子です。

当社は、足立ブランドの認定をしていただいています。補助資料の2ページの突き抜け施策に足立ブランドの認定件数の指標がありますが、活動の指標として、認知度や区の産業経済への貢献度などを図る必要があるのではないかと思います。年間約3,000万の予算で15年以上の活動となり、かなりの規模の額となっていますので、認知度を数値化し可視化することも必要ではないかなと思います。

○鈴木会長

足立ブランドの認知度に関していかがでしょうか？

○石鍋産業経済部長

現在の地域経済活性化基本計画の活動指標

や成果指標には足立ブランドの認知度に関する指標はありませんが、これ以外にも事務事業評価などの制度で指標を設定することも検討したいと思います。

○鈴木会長

ありがとうございました。では続いて、足立区しんきん協議会の小林委員をお願いします。

○小林委員

大きく分けて2つあります。

1つ目は、5ページの緊急経営資金（特別借換）です。コロナ禍で、金融機関の融資額は増えていますが、区内事業所数は増えていないので、1社あたりの融資額が増えていることになります。返済期間は比較的長く設定されていますが、資金繰りは大変な状況だと思いますので、これは是非継続していただきたいと思います。日銀の政策金利が引き上げになり、中小企業などの融資の金利が0.15%上がると言われていきます。0.15%はどのくらいか単純化すると、仮に5,000万で住宅購入したとして年間75,000円、月に約6,000円の金利の引き上げになります。事業系の資金は固定金利が多いので、すぐに引き上げとはならないかもしれませんが、9月ころから各金融機関で金利の引き上げの発表がある可能性もありますので、支援をしていただければと思います。

2点目が事業承継です。私どもも普段から事業者に後継者の有無や後継者がいない場合の方針などアンケートを行っていますが、実際60代後半や70代の代表者でも、まだ10年、20年はご自身でやっていこうと思われてる方が多く、早い段階で事業承継に中々踏み切らない状況です。そうすると最後になって結果として廃業を選ぶことになります。我々の課題でもあります。早めに動く必要があると思います。

M&Aの話が非常に増えており、地域金融機関として非常に難しいと思うのが、足立区の企業を地方の方が買収するケース、またはその逆の

ケースが出てきているということです。

一般的に融資取引などをする場合、中小企業は、株主と経営者が同一のため、この方とコミュニケーションを取ればよいのですが、先ほどのケースだと物理的に株主と経営者が離れてしまっているのが、非常にコミュニケーションがとりづらいという事例があります。今すぐに解決できるものではありませんが、中長期的な課題となるかと思います。

○鈴木会長

ありがとうございました。続いて、足立区商店街振興組合連合会の佐鳥委員をお願いします。

○佐鳥委員

レシート de 商品券事業について、応募件数が増えありがたいことですが、この事業の登録店が、中々商店会のメンバーにはなっていない状況で、商店会への加入を促進できるような後押しをお願いしたいと思います。商店会は今、残念ながら減少する一方で、高齢化でやめてしまう方も多いため、新しい方に加入していただき活性化できればと思います。

中には元気な商店会もありまして、6グループが東京都の補助金を活用して、お客さん呼び込むために独自のアプリを作りました。約800万円かかりましたが、1割の80万円ほどが私どもの負担です。この補助金の差額や3年目以降に商店会の負担となるランニングコストがあるため、開始したいがハードルが高く二の足を踏んでいるグループもあります。こういった負担がなるべく少なくなるように、1件でも多く会員に加入していただきたいと思っています。

レシート de 商品券事業なども、制度が決まってから私どもにお話がありますが、事前にお話をいただいて、商店会でもより活用できるように参画できればと思います。

レシート de 商品券事業の登録店となっても商品券を使えない店があります。商品券を使用

できるお店になるには、商店会に会費を払う必要がありますので、我々も商店会を魅力あるようにしていかなければならないと考えていますが、行政でも後押しをしていただければと思います。

○鈴木会長

商店会への加入について区として関与できる余地はありますでしょうか。

○石鍋産業経済部長

いきなり商店会に入るとはハードルが高いので、まずはお互い知り合いになることが重要かと思います。

また、レシート de 商品券事業の登録店としてスタンプは押すけれども、レシートを集めてもらえる商品券がその店で使えないというのは問題としてあると思いますので、リピートしてくれるという効果があるので商品券の取扱店となっていきたい、という伝え方をしていきます。

○鈴木会長

では、足立荒川職業協会の鈴木委員お願いします。

○鈴木委員

2つあります。1つ目は、足立 Pay はやはりコストがかかってできないのでしょうか、ということです。足立 Pay があればレシート事業や商品券などは不要となりますし、マーケティングや事業の周知などにも活用できるのではないかと思います。初期投資とランニングコストがどのくらいかかるのかということです。

もう1点は、70万人いる足立区民には、区で働いたり、区で消費していただけると良いと思うのですが、例えば、就業先を選び定着する理由として、家が近いという職住接近があると思います。今、区はイメージアップを図っていますが、イメージが良くなれば区で働きたい方、区に住みたい方も増えると思いますので、その

ような施策を中心に、地域経済の活性化を進めていただければと思います。

○石鍋産業経済部長

区内で消費していただくという点では、例えば、小規模事業者等経営改善補助金で店舗改装するときに区内工務店を使うと補助率が高くなるように、区内で循環するような仕組みができればと考えています。

足立 Pay については他の自治体ではやはりランニングコストが負担になっているという話を聞きます。

商連がデジタルの Payment を導入しているので、拡張性があれば検討しやすいと思います。

○鈴木委員

世田谷 Pay などはずいぶん伸びていると聞いています。他の補助金で使っているお金を Pay に一本化するという考え方もあるかと思います。行政が実施する必要があると思います。

○鈴木会長

ありがとうございます。それでは、足立区工業会連合会の瀬田委員をお願いします。

○瀬田委員

全国の色々な地域の経営者の方とお話する機会がありますが、足立区は非常に手厚く支援している印象を持っています。

その上で、まず柱1の販路拡大支援事業について、中々効果が出ていないのでこれが突き抜け支援として果たして適切なのか、検討した方がよいと思います。モノ余りで今までと同じやり方をしても売れない時代に、行政がいくら支援しても買い手がいない中では企業側が工夫しなければいけないと思います。そのきっかけとしてブランディングや品揃えの視点を学べる、気づける場づくりの方が良いのではないかと思います。これから狙うべきなのはインバウンド効果だと思いますが、まだまだ弱いのでそこに向けたブランディングや商品開発が必要です。そのために区内にも優れたクリエイター

がいたので、ものづくりと繋げていくプラットフォームが必要だと思います。イノベーションを起こして成功している方が結構いらっしゃるので、こういう方にプラットフォームに入っていただくと、間近に見えて知る機会になるのではないかと思います。

柱2の小規模事業者等経営改善補助金は素晴らしいと思いますが、一方で、まだどういうことに使えるかが分からないという声もあるので、実際の事例を周知し、常にアップデートしていただきたいと思います。

補助金を受けた会社が、地域にどう還元しているのか、貢献しているかが大事だと思うので、加点制にするとか、雇用や賃上げの取り組みをどうしているかなども見る必要があると思います。

柱3について、制度として可能かどうかはわかりませんが、足立区の事業者が足立区の人を採用すると補助される、というような循環の仕組みがあると良いと思います。

起業支援については、跡継ぎベンチャーの方が安定して成長する可能性が高く、2代目、3代目をどう育てていくかが大切です。国内に成功事例もあるので、それらを参考にして若手の経営者を育てる、経営者ネットワーク作りのきっかけとすること、進めていただきたいと思います。

事業承継については、どこに相談していいかわからないし、大手のM&A会社に頼むと高額な手数料を取られるし、だったらもう解散した方がいいかという声も聞こえるので、敷居の低い相談窓口を金融機関と連携して作っていただきたいと思います。

5大イベントについては、行政の特定の部署に非常に負担がかかっている所以、一度立ち止まって5大イベントが必要なのか、アンケートや波及効果を含めて検証する必要があるのではないかと思います。

また区民まつりなどで、事業者側の業界団体も人数が減っている中で出展する負担が大きいので、どう出展してもらうのかについても検討した方が良いのではないかと思います。

○石鍋産業経済部長

イベントについては、市内でも5つでなければだめなのかという議論はあります。

○鈴木会長

ありがとうございました。では、TOKYO町工場HUBの古川委員をお願いします。

○古川委員

まずは海外販路についてです。海外に売れば良いということではなく、自社製品の新しい市場開拓の活動の延長線上に海外市場がある。自社製品をどの市場にどのように展開するのか。その認識や理解を助ける情報や洞察のあるアドバイスがないままに、単に海外の展示会に出したり、表面的なPRの方法を伝えても、効果は出ないと思います。市場を開拓するという企業の戦略的な観点から施策を打つことが大切だと思います。その意味では、必ずしも海外に出ていく必要はない。これだけ海外から日本に訪問する人が多いのだから、国内でテスト販売したり、パートナーを探したり、いろいろな方法がある。海外の富裕層の方々は、日本に来てお金をどんどん使ってくれます。足立区にも人に来てもらうことが大切です。

人材については、求人サイトでの採用に補助するというのは大事だと思いますが、一方で成果からすると根本的な解決策になっていないのではないかと思います。採用される側の立場に立ち、足立区で働きたいと思ってもらうためには何が課題なのかを徹底的に考えないと、採用に繋がらないのではないかと思います。今の時代、人々は働くことに多様な価値観を持っています。その理解をもって企業がどのように職場環境を作るか、地域としてどう魅力を打ち出していけるかが、とても大事なことであると思

います。また、これまで繰り返し申し上げていますが、区外からいろいろな人材が足立区に集まってくるような施策が大事です。区外の人たちに足立区を知ってもらい、足立区民も外の人たちと接触する機会を持つことで、新しい出会いやアイデアが生まれてくる。もっと外に対してオープンな足立区であることを期待したい。

起業に関して言うと、産業を興すという観点から産業経済部全体で一体的に取り組むことが必要ではないかと思います。今は、企業経営支援課において創業関連の支援が行われていますが、例えば産業振興課においても事業開発やマーケティング支援、区内企業との連携などの施策を打ち出し、足立区で起業することがどれだけメリットのあることなのかをインパクトのある形で発信していくのが良いと思います。これも区外からも優秀な人たちが集まってくるように、区内事業者を応援するためのインセンティブは当然あるべきですが、外から入ってくる方へのインセンティブがあってもいいのではないかと思います。

このようなことは、詰めて議論しないとなかなかできないことだと思いますので、以前瀬田委員から提案があったように、可能であれば、この経済活性化会議の分科会を作って、民間ともしっかりと議論の場を作った方が良いと思います。

○鈴木会長

それでは区民を代表して齋藤委員をお願いします。

○齋藤委員

2 点に絞ってお話しさせていただきます。1 つ目が海外販路拡大支援事業です。そもそもの課題設定は、足立区の企業が海外に展開した実績数を増やすのではなくて、海外の市場を取り込むためにどうすべきかというのがゴールだと思います。そうすると、インバウンド効果を狙うということもあるでしょうし、参加している事業者はどちらかというと BtoC の消費者向

けの商材かと思いますが、BtoB の商材の事業者も多いと思いますので、その可能性も検討することが、この事業でインパクトを生むには必要かと思います。BtoC で事業を進めるのであれば、展示会に出してからその後はどう繋ぐかが重要かと思います。そうであれば、むしろ事業者数を絞るということは必要かもしれません。BtoB の方向で実施するのであれば、委託事業者に求められる能力も変わってきます。

もう 1 点が起業・創業支援です。まず目的ですが、足立区発のスタートアップを増やしたいということですか、区に住んでいる方に起業してもらいたいなど、どういったところになりますか。

○岸柳企業経営支援課長

足立区に住んでいる方が起業のマインドを持って起業していくということと、他から足立区に魅力を感じて区内で起業してもらう、ということの両方です。

○齋藤委員

そうであればやはり、足立区で起業する人が増えてほしいということなので、現在実施している支援は非常に効果的ではありますが、一方でもう少し視野を広げて区外にもどういう資源があるかを見る必要があります。学生や若手起業家を想定したときに、起業家人材を輩出している大学の学生に、家賃の高い都心の大学周辺ではなく、足立区内に呼び込み起業してもらえるような、起業準備期の少し手前で取れるアクションもあるのではないかと思います。

こういった支援策については、区内だけではなく JETRO など他の公的団体とも連携できると良いかと思います。

○鈴木会長

ありがとうございました。最後に私から意見を述べさせていただきますと思います。

現地域経済活性化基本計画の計画期間は 2023 年度からで、その策定はもっと前から調

査等動いていたことになりますが、その時と比べて経済環境が実は大きく変わっています。経済全体の循環的な要因と区が抱えている構造的な要因の 2 つの問題を捉える必要があります。構造的な要因については、現場の委員がおっしゃられるような課題から区として改善する必要があるものです。一方で、大きく経済状況が変わったというのは、金利のある世界になってきたということと、円安から円高の方に向かってきた、円が正しい方向に是正されてきたということです。計画策定当時は円安になろうとしていて、去年そしてつい最近までは一時 1 ドル 160 円まで円安に振れていた時期がありました。その結果デフレ環境になったので、国内での消費よりも海外に出ていこうというインセンティブがありそれを後押ししていく状況でした。今度は輸出している企業からすると利益率が下がるという状況になってきます。これらを考えると、計画を作った時に根幹となっていた初期条件が変わってきており、同じ尺度で考えると合わないことが出てきてしまうということです。そういった点を深く考えてみる必要があると感じました。

各委員の皆様から非常に有意義なご意見、ご見識を伺えましたので、これらに基づいて、区として検討していただきたいと思います。中、長期的な課題については、次期の地域経済活性化基本計画の策定に向けて行う実態調査等の内容に反映していただければと思います。次回以降の当会議で議論していただければと思います。

○石鍋産業経済部長

鈴木会長ありがとうございました。様々なご意見いただきましてありがとうございます。ここ最近の為替や株価の変動を目の当たりにして、様々な考え対応していかなくてはならないと思いましたので、今後もお知恵をお貸しいただきたいと思います。今日いただいたご意見は、

新年度の事業を考えるうえで、中長期的には地域経済活性化基本計画を考えるうえで活用させていただきます。今年度の 2 回目の会議では、来年度実施する実態調査のアンケートについて議論いただきたいと思いますと考えています。1 月、2 月ころ開催したいと考えていますので、また後日調整をさせていただきます。

それではこれで、今年度の第 1 回足立区経済活性化会議を終了させていただきます。ありがとうございました。