

令和6年神奈川県議会本会議第3回本会議 産業労働常任委員会

令和6年10月3日

◆おだ幸子委員

公明党のおだ幸子でございます。

私からは、まず、本定例会に小規模企業者等設備貸与事業資金貸付金についての補正予算案が提案されていますが、この制度の歴史や特徴などを含め何点か伺います。

まず一つ目ですが、そもそも設備貸与制度は、どのような経緯でいつから開始したのか、歴史的背景も含めて教えてください。

◎金融課長

設備貸与制度創設の経緯でございますが、かつて国では、設備資金の2分の1を都道府県が中小企業に直接貸し付ける制度、こちら中小企業設備近代化資金という制度がありまして、実施していました。一方、2分の1都道府県が貸して、その2分の1を自己負担はしなければならないということで、小規模企業の設備導入が進まないという課題がございました。そういったことから、国は昭和41年に、2分の1を自己負担なく利用できる設備貸与制度を創設いたしました。

本県においては、昭和50年からKIPの前身組織であります、財団法人神奈川県中小企業設備貸与協会が設備貸与制度を開始し、制度変更を経て現在に至っております。

◆おだ幸子委員

私も、今回この制度について調べてみたんですが、国の平成25年当時の資料によりますと、利用実績が低迷していたので、設備貸与制度を休止する都道府県が増加をしていたということで、本県では現在も制度存続をしているんですが、設備貸与制度のニーズをどのように捉えて、制度を存続することにされたんでしょうか。

◎金融課長

委員御指摘のとおり、国では利用実績の低迷により、平成26年度末で設備貸与制度の廃止を決定しております。一方、本県においては、リーマン・ショックの影響で一時的に設備貸与制度等の利用が減ったものの、景気回復に伴い利用者が急増し、平成26年度には今回のように、補正予算により増額をお願いするなど、設備貸与制度のニーズは衰えておりませんでした。本県では、引き続き小規模事業の設備導入を図る仕組みが必要と考え、他の自治体と共に国へ要望を行った結果、平成27年度から中小企業基盤整備機構と連携して実施する新たな設備貸与制度が創設され、本県では設備貸与制度を存続することいたしました。

◆おだ幸子委員

では、この制度を実際に事業者さんが利用したい場合なんですが、どういう流れで利用するんでしょうか。

◎金融課長

まず、小規模事業者等から事前相談があった場合、KIPが設備投資に対するアドバイスを行います。そういった中で、導入する設備が決まった段階で設備貸与の申込みが行われ、KIP職員が企業の人事ヒアリングを実施します。そして、人事ヒアリング結果を基に、公認会計士などの外部委員を含む審査会を経て貸与を決定し、その後、KIPが設備を購入し、購入した設備の設置を行う、そういう流れとなっております。

◆おだ幸子委員

設備資金の調達手段として、お金の中小企業制度融資もありますけれども、その設備貸与制度との違いですとかすみ分けはどのようにになっているんでしょうか。

◎金融課長

設備貸与制度は、中小企業制度融資の資金繰り支援とは異なりまして、小規模事業者等の設備導入の促進を図ることを目的としております。低利率の割賦販売、リースにより、資金調達に苦慮する小規模事業者等も設備導入しやすくなり、生産性の向上を図ることができます。また、設備貸与制度の利用により、中小企業制度の融資枠や信用保証協会の保証額を、不測の事態に備えて残すことが可能となりまして、設備資金は設備貸与制度、運転資金は中小企業制度融資というふうに使い分けることで、小規模企業者等の経営リスクの低減にもつながっております。

◆おだ幸子委員

違いは分かりました。

今年の中小企業白書を見ますと、人手不足対応を目的とした設備投資を実施したと回答している企業と、実施していないと回答した企業を比べますと、やはり実施したと答えた企業のほうが売上高、それから経常利益がともに増加しているというデータがございました。設備投資の実施が、業績の向上に寄与している可能性があるというのが読み取れるのかなと思うんですけども、その意味で、この制度を広く小規模企業者等にも活用していただきたいと考えます。また、そのためには、利用するイメージというのを事業者に知っていただくことも重要ですが、この点について、県として工夫されていることがあれば教えてください。

◎金融課長

まず、KIPでは、設備貸与制度利用企業を広報紙やKIPホームページのブログに、積極的に紹介するとともに、設備情報サイトを立ち上げ、省力化に

対応する設備を紹介しています。ブログには本当に月ごとに、頻繁に事例を紹介しております、そういった設備投入の事例を多く紹介することで、設備導入を検討している事業者に、この制度を利用した設備導入のイメージを持っていただくことができます。実際に、こういった事例紹介を御覧になられて設備貸与制度の存在を知り、設備貸与制度の利用に至った事例もございます。

また、県としての工夫ですが、こちらも県のたよりに掲載したりとか、私が実際に金融機関や中小企業診断士向けの勉強会に講師として呼ばれた場合は、具体的な事例を紹介しながら、こういった利用ができるという形で御案内のほうをさせていただいております。そういった形で、引き続き周知の方法について工夫をしながら、設備貸与制度の活用を推進してまいりたいと思います。

◆おだ幸子委員

では、この件に関しまして要望を申し上げます。

県として、独自に中小企業が求める制度を長く続けていただいていることは、企業にとっても計画を立てやすくなつて、経営面でも有効な効果があると考えます。設備投資が、業績の向上に寄与している可能性があるというデータもございますので、県には引き続きニーズを把握し、利用者の裾野を広げる工夫をお願いいたします。

続きまして、県内中小企業の海外展開支援についてお伺いしたいと思います。

今、我が国では人口減少などに伴いまして、国内市場の将来的な縮小が見込まれてはいますが、海外展開に活路を見いだそうとする県内中小企業は、今後増えてくるものと思われます。しかし、一方で、中小企業にとって海外展開は、様々なハードルがあるのが現状です。そこで、本県における県内中小企業の海外展開支援の取組について何点かお伺いします。

まず1点目ですが、県内中小企業は、海外展開をするに当たり、どの国や地域に関心を持っているのでしょうか。また、現在、海外展開の形態については、どのようなニーズがあるのでしょうか。

◎企業誘致・国際ビジネス課長

県や神奈川産業振興センター、KIPが県内中小企業向けに行っている調査によりますと、海外展開をする上で興味のある国や地域としましては、ベトナムが最も関心が高くて、次いでインド、タイということで、アジアのニーズが高い傾向でございます。

また、海外展開の形態、手法ですけれども、昨今の円安の進展ですとか、新興国の人件費の高騰などを背景として、海外に進出して現地で生産するよりも、国内で作った製品を輸出するための販売開拓に対するニーズが高い傾向にございます。

◆おだ幸子委員

ニーズとしては、現地に工場をどんどん造るんではなくて、販路開拓のほうに軸足が動いているということですね。

続きまして、報告資料7ページから、海外展示会等で神奈川ブースを設置し

て、販路開拓等を支援しているとありますが、具体的にどのような内容だったのか、また、県がどのように支援されたのか教えてください。

◎企業誘致・国際ビジネス課長

海外での展示会、県内の中小企業をまとめて神奈川ブースということで、幾つかの展示会で、共同プロモーションという形で支援させていただいております。その中で、例えば8月に、アメリカのニューヨークでNY NOWというような、北米最大級の生活雑貨ですとかギフトなどの展示会に共同出展させていただきました。これは、2,000社以上の企業が出展して、米国の大手の雑貨店ですとか、そういった購買担当者が、2万人を超えるようなバイヤーが来場します。これから始まるクリスマス商戦に向けて商品を探したり、買い付けをするために多くの商談が実施されているのですが、この展示会に県として初めて神奈川ブースという形で出展しまして、日用品や生活雑貨などを製造販売する県内中小企業7社の北米での販路開拓を支援させていただきました。この神奈川ブースに出演した県内中小企業は、食品サンプルですとか、漢字を使ったカレンダーとか木工品のほか、判ことかクレヨン、そういった文具用品を含めた幅広い商品を、現地で販路開拓の支援をさせていただいた次第です。

◆おだ幸子委員

具体的にイメージが湧きました。ありがとうございます。
実際に実施されて、成果は何か出たんでしょうか。

◎企業誘致・国際ビジネス課長

この展示会の期間中、神奈川ブースには約90名のバイヤーが来訪していました。県内企業の商品を手に取っていただいて、その魅力を感じてもらって、県内企業との商談を実施させていただいたところです。会期中に、また神奈川ブース内で県内企業3社がそれぞれの出展品、例えば便箋とか封筒とかにクレヨンとかスタンプを押すような形で、来場者に自由にデザインしていただくようなワークショップを開催することで、出展企業同士の連携もありました。そういった形で、多くの来場者の関心を引きつけることができたと考えています。こうした取組の結果、現地では、会期中16件の受注につながっておりまして、8月に実施したこの展示会終了後もアメリカの駐在員を中心に、バイヤーとの商談フォローアップをしておりますので、また今後は成果につながるようにフォローしていきたいと考えております。

◆おだ幸子委員

コロナ禍がございまして、企業さん、オンラインを活用した取組が増えてきたと認識していますが、この変化を踏まえて、現地サイトに出品をして、販路開拓を支援することも有効ではないかと考えますが、県ではこの点についてどのようにお考えでしょうか。

◎企業誘致・国際ビジネス課長

現地での商談会とか展示会、そういう対面での支援に加えまして、現地のウェブサイトを通じてオンラインでの販路開拓の支援というのも取り組んでおります。今年度は、中国の上海で、木工品の製造販売を行う県内中小企業5社の商品について、日系の書店で展示販売、それは、リアルで行うとともに、オンラインでも中国で約2億6,000万以上ですかね、ユーザーがいるというECモールに神奈川工芸品コーナーというのを設けて、中国全土でのオンライン販売というのを支援させていただいたところです。

◆おだ幸子委員

資料の7ページに、主な取組の実施状況ということで、海外の経済動向等に関するセミナーなどを開催されていらっしゃいますが、こういうセミナーはすばらしいと思うんですけれども、中小企業が海外展開を検討しようとしても、そもそも経営者の方がすごくお忙しくて、県などが主催するセミナーなどに参加することが難しいことが十分考えられます。それで二の足を踏むこともあるのではないかなど想像いたします。参加者を増やしていくためにも、例えば、オンラインを活用したライブ配信ですかオンドマンド配信など、情報提供について何か取り組んでおられることはありますでしょうか。

◎企業誘致・国際ビジネス課長

神奈川産業振興センターと連携して、中小企業向けに、展開ニーズの高いタイとかベトナムとか、そういう国別の勉強会を行っております。こういった勉強会にはできるだけ企業が参加しやすいように、オンラインにより実施しているところです。ただ、一方で、企業によっては、セミナーに申し込んでいただいても急遽その当日参加できなくなるという場合もありますので、今後、当日視聴できなかった場合でも後日閲覧できるような形で、例えば、アーカイブで配信するとか、そういうやり方ができないか、産業振興センターとも連携して検討していきたいと考えております。

◆おだ幸子委員

ぜひよろしくお願ひします。今もう皆さんも慣れていて、ないのなんて言われてしまうので、リアルだけですと。多角的に展開していただけるようにお願いします。

続きまして、海外で販路開拓に取り組む際には、例えば、海外の取引先の信用調査、国際金融取引、貿易保険やリスクマネジメントなど考慮すべき事項がとても幅広いため、中小企業にとって、その対応は簡単ではないと考えます。それ専門的な知識を要し、県のノウハウだけでは、十分ではないのではないかと思いますが、どのように対応しておられるんでしょうか。

◎企業誘致・国際ビジネス課長

海外ビジネスに経験豊富な、専門的な相談員の方を3名、産業振興センターに配置しております、海外での事業について幅広い分野の相談対応しております。

ます。それに加えまして、やはり県だけのノウハウというのは限界がありますので、民間企業との連携ですね。例えば、横浜銀行ですとか東京海上日動火災保険、そういった民間の金融ですとか損害保険会社、また、民間の人材サービス会社ですね。そんなところとも連携、業務連携協定というのを締結しております、民間のノウハウですとか知見を海外展開支援に活用させていただいております。例えば、今年の1月は、こういった企業と連携してセミナーを開催しまして、横浜銀行さんからは国際金融取引における為替のリスクについて説明いただいたり、東京海上日動さんからは貿易保険ですとか、そういったことを含めたリスクマネジメントを講演いただいたところです。そういった形で、民間企業とも連携して情報提供をさせていただいているところです。

◆おだ幸子委員

では、最後に、県内中小企業への情報提供に当たっては、現地の最新情報は日本にある外国政府の大天使館ですとか、現地の政府機関が詳しいと思いますが、こうした政府機関と連携して何か取り組んでおられることや、また、今後の展開についてお伺いします。

◎企業誘致・国際ビジネス課長

県では、海外の政府機関と相互の投資促進を目的とした、経済交流に関する覚書を複数結んでおります。こうした覚書を活用して、例えば、ベトナムの経済フォーラムを在日のベトナム大使館と連携して、ベトナムの最新の経済動向を県内中小企業に提供していただくとか、メキシコのアグアスカリエンテスという州と、これも連携協定を結んでいまして、日系企業が結構出ている地域ですが、そこの現地の投資環境を説明いただくとか、今年度は、在日のインド大使館と連携してインドのセミナーを開催する。そういった形で、県内中小企業様向けに、現地のビジネス情報の情報提供というのを海外政府機関とも連携して提供させていただいているところですが、今後そういう情報提供にとどまらずに、例えば、県内中小企業と現地企業との商談会とか海外で行う場合には、海外の政府機関とも連携して現地の企業向けに広報していただくとか、そういった形で取引先の拡大についても連携して支援していきたいと考えております。そういう形で、現地の政府とかKIPとかジェトロとか、そういった機関とも連携して県内中小企業様の販路開拓、きめ細かく支援していきたいと考えております。

◆おだ幸子委員

最後に要望を申し上げます。

また海外の政府機関との連携についても、さらに強化していただけるということで、ここも向こうもすごくこちらに求めているもの多いと思いますので、ぜひうまく連携をしていただければなと思います。

人口減少等により国内市場の縮小が見込まれる中、海外展開に活路を見いだそうとする県内中小企業は、今後増えてくるものと思われます。引き続き、企業のニーズと海外市場の動向をしっかりと分析し、効率化の観点からもオンラ

イン等を活用しながら海外の政府機関等とも連携し、県内中小企業の海外展開の支援をお願いいたします。

続きまして、中小企業等経営強化法に基づく、経営革新計画についてお伺いいたします。

中小企業を取り巻く経営環境が激しく変化し、倒産件数も増加傾向にある中、新たな事業の取組への支援の重要性は、ますます高くなってくると考えます。新事業活動や経営改善に取り組む中小企業等が、中小企業等経営強化法に基づき経営革新計画を作成し、県の承認を受けると、低利融資や信用保証の特例などの幅広い支援メニューが利用できるようになりますが、この経営革新計画について何点か伺います。

まず初めに、中小企業がこの経営革新計画を作成する意義を、どのようにお考えでしょうか。

◎中小企業支援課長

中小企業が、社会経済環境の変化に柔軟に対応し、さらに成長していくためには、守りの経営だけではなく、攻めの経営が必要です。中小企業が新たな事業活動に取り組むに当たり、事業計画として経営革新計画を作成することによって、現状から将来のあるべき姿に到達するための道しるべとなり、計画的な経営が可能となります。また、経営者の考えを後継者、社員と共有することで、全社一丸となった取組の効果も期待されます。さらに、計画を作成する過程において、申請相談窓口の職員や専門家からアドバイスを受けることにより、計画内容がブラッシュアップされるとともに、計画実現に向けた各種支援策を受けることもできることから、事業の実現可能性が高まるという意義があります。

◆おだ幸子委員

では、次に、作成した経営革新計画について、企業が県の承認を受けることで得られるメリットはどのようなものがあるのでしょうか。

◎中小企業支援課長

この経営革新計画の承認を受けますと、多様な支援策を受けることができます。全国共通の支援策としましては、冒頭に委員が述べられましたとおり、日本政策金融公庫の低利融資や中小企業信用保険法の特例などのほか、国の補助金等の中には審査の際の加点要素としているものもあります。また、本県独自の支援策として、神奈川県中小企業制度融資のうち、長期・低利の経営革新支援融資や、神奈川県立産業技術総合研究所の依頼試験等の手数料等の減免を受けられるといったメリットがあります。

◆おだ幸子委員

では、神奈川県における経営革新計画の申請件数と承認件数はどのようになっていますでしょうか。

◎中小企業支援課長

直近3か年の申請件数と県の承認件数の状況ですが、令和3年度が共に87件、令和4年度が共に58件、令和5年度が共に68件でした。いずれの年度も、申請件数と承認件数が同数となっている点について少し補足をさせていただきますと、本県では、経営者が申請を希望された場合には、申請内容や事業内容について、必ず事前に商工会等の申請相談窓口におきまして、先ほど申し上げました確認やアドバイスを行っているほか、場合によっては中小企業診断士などの専門家の派遣も行っております。これにより、申請の相談があつた当初の段階では要件を満たしていなかつたり、実現性が不透明だつたりする計画についても、アドバイス等により申請内容をブラッシュアップしていただくことで、結果として県の承認を得るに至っているものです。

なお、平成11年に制度が開始して以来、これまでに累計で2,622件の計画を県では承認しております。

◆おだ幸子委員

数字については分かりました。

経営革新計画の都道府県別の承認件資料を見ますと、直近の令和5年度で、埼玉県が1,009件で断トツトップ、一方、神奈川県の承認件数はといいますと68件、大きな開きがあります。中小企業の数では、神奈川県は埼玉県の1.2倍の規模にもかかわらず、これだけ差があるというのはちょっと驚きでございます。実は、私は以前、大学院で経営革新計画の授業を担当しておりまして、当時から神奈川県をウォッチしていたんですが、令和2年の151件を除いて、大体50件から90件で推移をしていらっしゃるんですね。先ほど、中小企業支援課長が、経営革新計画を作成する意義について御答弁いただきましたが、実際に取り組んだ企業の経営者の方からは、計画策定によって自社の強み・弱みを分析した上で顧客ニーズを検討し、自社の強みを磨き上げ、具体的なアクションを起こせるようになった、後継者が事業承継を決心するきっかけになったなどの声も聞きます。短期的、緊急避難的な救済策だけでなく、中長期的な目線で、中小企業が自社を分析して計画を立てることは、これから時代の経営者にとって、とても重要だと考えます。その意味でも、県は経営革新計画に、もっと積極的に取り組むべきではないかと考えます。

そこでお伺いしますが、県は承認件数について、目標件数などを設定しておられるんでしょうか。

◎中小企業支援課長

県では令和元年度以来、年間の承認件数100件を目標に取り組んでおりまして、直近では委員御指摘のとおり、令和2年度に151件を承認したものの、その年度以外は目標を達成できていない状況でございます。

◆おだ幸子委員

では、目標の達成に向けて、新たに何か取り組んでおられることはござりますでしょうか。

◎中小企業支援課長

現在、国が作成した経営革新計画の電子申請システムを令和7年3月に、県の承認申請手続に導入する予定であります。この導入に先駆けまして、中小企業が申請しやすくなるような改善策を実施しました。具体的には、今年の5月から、これまで承認申請に必要だった県独自の様式を廃止しました。また、申請時に提出を求めていた決算書類の提出期間を、3期分から2期分に削減し、あわせて、登記簿謄本についても、コピーでも受け付けられるようにいたしました。さらに、審査手続についても見直しを行いました。商工会などの申請相談窓口の経営指導員に、調査や計画内容の評価を依頼することで、窓口相談から承認までの期間を従来より大幅に短縮いたしました。具体には、以前は二、三か月かかっておりました窓口相談から承認までの期間が、1か月半程度に短縮されました。これらの改善策により、中小企業の経営革新計画の申請手続がスムーズに進行し、より効率的に承認が進むことが期待されると考えております。

◆おだ幸子委員

今の御答弁のとおり、申請書類が簡素化されたり、手続の見直しをしていただくということは、申請者の利便性を図るという意味ではよい取組だと思いますが、まずは、企業が経営革新計画を作成する意義やメリットをしっかりと認知していただいて、やってみようと思える企業を増やすことが重要ではないかと考えます。ほかの県では、承認を受けて事業が成功した好事例集というのを作成していまして、これは別の県ですけれども、こうやって事例集を作られていたり、近隣でやっているかなと思ったら、東京、埼玉、千葉はやっているんですね。こうした企業の取組を広く紹介するということで、やってみようかなと思う気持ちにつながりますし、また、経営革新計画の期間が終了した企業の中で、売上げの増加や雇用創出への貢献など、ほかの企業の模範となるような成果を上げた企業を経営革新モデル企業として紹介をしたり、知事と集まってこういう表彰というか認定というのか、それをされているところもございます。本県では、県ホームページに承認された企業のリストがPDFで掲載されているだけで、これではなかなか普及にはつながらないと考えますが、他県のこうした取組を行う考えはございませんでしょうか。

◎中小企業支援課長

委員御指摘のとおり、現在、県では事例集の作成は行っておりませんが、今後は、計画の承認後に新規事業が成功した事例でありますとか、商工会、KIP等の支援機関の支援を受けて成功した事例などを、県のホームページ等で紹介していくことを検討してまいります。また、現在、県のホームページでは、先ほど申し上げられました承認企業の一覧を掲載しておりますが、この一覧についても他の中小企業の参考になるように、業種や規模などの情報を付加し、経営革新計画の作成を検討する中小企業が、同規模の同業他社の取組を参考にしやすくなるような工夫についても検討してまいります。こうした取組により、県内の中小企業に、本制度をより一層活用してもらえるよう取り組んでいきた

いと考えております。

◆おだ幸子委員

ぜひよろしくお願ひします。

また、承認件数の目標については、当然ながら目標を達成するのが、数字だけが独り歩きして、目標達成だけが目的になってしまってはいけないと思いますので、今おっしゃったような事例集ですとか、本当に企業が足腰を強くしていただく、将来の経営に寄与していただくための取組だということで、ぜひ中身を伴った取組を、引き続きお願ひをしたいと思います。

最後に、県として経営革新計画の仕組みを今後の中小企業支援に、どのように生かしていくとお考えか、伺います。

◎中小企業支援課長

経営革新計画は、絶えず変化する環境の中で、会社が現在よりも高い水準の目標を設定し、その目標を実現するために何をすべきかを明確にするためのものです。それと同時に、経営者が自分自身の会社を見詰め直すことによって、会社の目的や社員のやるべきことを具体的に理解し、意識変革を促す効果も見込まれます。経営革新計画の作成に取り組む県内中小企業を増やすことにより、新たな需要や市場の状況に応じて、きめ細かく柔軟に対応できるといった中小企業ならではともいえる対応力に磨きをかけ、多様な顧客のニーズに合った商品やサービスの開発提供を促進させることで、県内中小企業の競争力の向上を図っていきたいと考えております。県では、さらに多くの県内中小企業で経営革新計画が作成されるよう取組を進めてまいります。

◆おだ幸子委員

よろしくお願ひします。

最後に要望を申し上げます。

厳しい経営環境にある中小企業にとって、経営革新計画はきちんと活用できれば、とても有効な制度であると考えます。中小企業が自社を分析し、強みを磨き上げ、中長期的な視点で経営を改善していくよう支援機関と連携とともに、成功した取組等を広く発信することで中小企業の成長を後押ししていただけるよう要望します。

続きまして、今定例会の一般質問で私が質問させていただきました、誰もが安心して搾乳できる環境づくりについて何点かお伺いします。

女性が出産後に仕事に復帰するために、安心して搾乳できる場所を設けることが必要であると考えますが、県として、どのように認識しておられますでしょうか。

◎雇用労政課長

出産後、女性が安心して職場復帰して勤務を継続できるようにするには、まずは休暇取得等の柔軟な制度が大切だと考えておりますが、お子さんを母乳で育てておられる女性が職場で安心して搾乳できる場所を確保することは、多様

な働き方を推進する観点からも必要な取組であるという認識でございます。

◆おだ幸子委員

安心して搾乳できる場所の確保って、どのような条件が必要であるとお考えでしょうか。

◎雇用労政課長

厚生労働省が、事業主向けの搾乳室に係る案内を作成しております、その中で三つの条件が示されております。一つ目は衛生的でほかの人から見えないスペース、二つ目はハード整備といいますか、搾乳の際に座る椅子、それから搾乳器、保存容器などを置ける机や台、それから三つ目として、搾乳の頻度とか、あと母乳が出る時間、期間とかは個人差がございますので、上司や同僚の理解と会社のサポートが重要と、こういう三つの条件が示されておるところでございます。

◆おだ幸子委員

教えていただきたいんですが、職場において搾乳に要する時間というのは、服務上どのような扱いになるんでしょうか。

◎雇用労政課長

労働基準法において、母性保護の観点から育児時間というものが設けられてございます。こちら、生後1年に達しない子を育てる女性が請求した場合、1日2回、それぞれ少なくとも30分の育児時間を与えなければならないとされておりまして、搾乳の時間も、この育児時間に含むことができるということで承知しております。

◆おだ幸子委員

この育児時間って、ちょっと搾乳とは若干うまくいかないんですよね。2回でいいのか、もうちょっと時間短くても回数多くてもいいんじゃないとか、この辺はまた考えていく必要があるかなとは思うんですけども。

すみません。今回、一般質問に対して知事からは、企業に配信するメールマガジン等の広報媒体を通じて呼びかけると御答弁いただきましたが、具体的な周知方法について教えてください。

◎雇用労政課長

県では、常時5人以上を雇用しております事業所等を対象としまして、人事、労務、福利厚生の御担当者ですとか業務の責任者の方など、日頃から企業の企業内福祉に関する仕事を担当されている方を企業内福祉推進者として選任していただくよう呼びかけているところでございます。この企業内福祉推進者に、ワーク・ライフ・バランスですかメンタルヘルスなどの最新情報をメールで配信しております。こちらのほうに、安心して搾乳できる場所の確保についても周知していきたいと考えております。

◆おだ幸子委員

ぜひよろしくお願ひします。

それで、職場における搾乳への理解浸透のために、さらに周知を行っていただきたいと思っているんですが、メール以外に何か広報する手段ってござりますでしょうか。

◎雇用労政課長

例えば、県のホームページに搾乳の情報を掲載する。それから、企業向けに紙の広報媒体で労働かながわというものがございまして、こちらは年4回刊行しております。こういうような媒体による周知も併せて検討していきたいと考えております。

◆おだ幸子委員

ぜひよろしくお願ひします。

では、要望を申し上げます。

今回の質問に当たって、周りの方に、搾乳についていろいろ聞いてみたけれども、特に男性の方は搾乳について、そもそも理解していられる方が少數でした、詳しい方もいらっしゃいましたけれども。企業の理解浸透にも時間がかかると思いますので、こうした取組は地道に周知、広報を行っていくことが重要であると考えます。他局ともしっかりと連携していただいて、社会全体の認識が変わるもので継続して周知・啓発に努めていただくよう、よろしくお願ひいたします。

続きまして、障害者のテレワーク雇用についてお伺いします。報告資料の13ページ、IV、労働力不足への対応の中に、障害者のテレワーク雇用についての記載がございますが、これに関して何点か伺います。

まず初めに、企業における障害者のテレワーク雇用を伴走支援するとともに、障害特性に合わせたコミュニケーションツールの導入に対して補助するとのことですが、事業内容についてもう少し詳しくお伺いします。

◎障害者雇用促進担当課長

この事業ですけれども、精神的な理由などによりまして出社が困難な障害者の雇用を促進することを目的として、今年度から新たに開始するものでございます。障害者のテレワーク導入に向けたセミナーを開催するとともに、障害者をテレワークで雇用する県内中小企業を公募します。応募のあった企業の中から、モデル企業として2社を選定しまして、まず第1段階として業務設計、社内研修、テレワークの環境整備などの導入準備から、第2段階、障害者の採用活動、そして第3段階、採用後の職場定着までを、アドバイザーを派遣して伴走支援いたします。さらに、インターネット上の仮想オフィスの空間で、アバターで入室して働く仮想オフィスツールと呼ばれますものや、分身ロボット「Orchime」といったコミュニケーションツール導入経費の一部を補助するものでございます。

◆おだ幸子委員

それでは、この事業の進捗と事業の実施に当たって、工夫した点があれば、併せてお伺いします。

◎障害者雇用促進担当課長

委託事業者を5月上旬に決定いたしまして、まず、6月に、企業が障害者のテレワークフォローに取り組むメリットなどを紹介するセミナーをオンラインで開催をいたしました。並行しまして、アドバイザーを派遣して伴走支援する企業の募集を行って、応募がありました3社のうち、審査の結果2社を決定いたしました。現在、この2社に対してアドバイザーを派遣して、フォローの準備を進めています。

なお、採用活動の第1弾としまして、障害者のための合同採用説明会を11月14日に開催予定でございます。

◆おだ幸子委員

この取組を通じまして、企業さんの反応がどのようなものであったか、また、今後この事業に、どのように取り組んでいこうと感じているのか、併せてお伺いします。

◎障害者雇用促進担当課長

すみません。先ほどの答弁のところで、工夫した点について、ちょっと私のお答えが漏れでおりまして、そこもお答えさせていただきます。

この事業におきましては、テレワークで働く障害者が同僚として社内に受け入れられ、一緒に働いているという意識が醸成されて、コミュニケーションを図りやすい職場環境を整備する必要があるために、仮想オフィスツールを補助事業の対象として導入を促すこととしています。また、支援企業の募集期間中にオンラインセミナーを開催しまして、障害者のテレワーク雇用に、既に取り組んでいる企業にノウハウを紹介してもらうとともに、採用されている障害者2人にも登場いただきまして、企業が雇用のイメージを持てるようにしました。また、これから開催します障害者の合同採用説明会では、参加者特典としまして、応募書類の作成や、面接時に押さえておきたいポイントを紹介する応募準備研修を、別途オンラインで開催しまして、障害者が応募しやすいように工夫しているところでございます。

これまでの取組を通じまして、企業の反応の状況ですけれども、6月に開催しましたセミナーでは120名の申込みがありまして、アンケートでも、テレワークを活用した障害者雇用に今年度中に取り組みたいと回答した企業が11社、いずれ取り組みたいが17社ございました。自由回答の中でも、セミナーへの参加の理由として、労働力不足の解消につながるとか、既にオンライン環境が整っているので、それをどう活用するか、検討するためになどの御意見を頂いておりまして、非常に前向きな反応であったと受け止めています。

ただ、一方で、社内に提案して理解してもらうことから始めたいというような御意見もございまして、浸透に向けて、さらなる取組の必要性も感じたとこ

ろでございます。

また、セミナーに参加した企業に、応募しませんかということで確認をしましたところ、やってみたいけれども、6月の応募期間中に決定するのは難しいといった回答がありまして、社内の意思決定には時間がかかるということがうかがえました。

そのことを踏まえまして、今後でございますが、今年度の支援企業2社について、これから障害者の採用と、あとテレワーク導入の段階に進みますけれども、これから来年3月に開催予定の障がい者テレワーク雇用実践報告セミナーではこの2社の取組も紹介して、次年度につなげていきたいと考えています。今後、特に精神障害者の方の雇用拡大を図る必要がある中で、身体的な理由、また精神的な理由などで出社が難しい方の雇用を推進するために、このモデル事業の横展開を図りまして、障害者のテレワーク等の普及啓発を行ってまいりたいと考えております。

◆おだ幸子委員

取組の状況よく分かりました。

最後に要望を申し上げます。

技術の進歩により、様々な社会との関わり方ができるようになってきております。本事業を積極的に推進いただくことで、障害者の新たな働き方や活躍の場をつくり、社会的な仕組みとして定着できるよう、引き続き取組をお願いいたします。