

令和7年神奈川県議会本会議第1回本会議 産業労働常任委員会

令和7年3月5日

◆おだ幸子委員

公明党のおだでございます。どうぞよろしくお願ひいたします。

去年も同じことを言っていた記憶があるんですが、花粉症でマスクしたままお話しさせていただくことを御了承いただければと思います。

まず初めに、今年度、委員として当局の皆様と意見交換する中で、経営者の声、業界団体の声、支援者である金融機関、企業、士業の方々の声を届け、様々な提案をさせていただきました。今回、令和7年度予算案の中に、いろいろな形で取り入れていただいたことに感謝申し上げます。中には、全くの新規事業がありますので、しっかりと育てていくことで、県内経済を活性化し、県民生活の満足度向上に貢献できるようになってもらいたいとの思いを込めて質問させていただきます。

まず、最初に、中小貨物運送業者への物価高騰に係る支援について伺います。

2月補正予算で、中小貨物運送事業者に対する燃料価格高騰分の補助が議決されましたが、燃料価格高騰が続いている中、速やかに事業者に支援を届けられるよう、議会としても初日に議決をしたところでございますが、今後の補助のスケジュールについて教えてください。

◎商業流通課長

現在、審査等の業務を委託するための入札手続中であり、契約まで一月程度を要します。委託事業者が決定次第、速やかに問合せ対応や審査の体制を構築し、遅くとも、4月後半には貨物運送事業者からの申請受付を開始できるようにしたいと考えております。

◆おだ幸子委員

遅くとも4月後半には、申請手続を開始できるということで、ぜひよろしくお願ひいたします。

続きまして、今回の貨物運送事業者への燃料価格高騰支援を速やかに実施していただくことももちろん重要なことなんですかけれども、本来の価格転嫁が円滑に行われるのが望ましいと考えます。

そこで、トラックなどの貨物自動車運送業の価格転嫁状況について、分かる範囲で教えてください。

◎商業流通課長

中小企業庁が昨年11月に公表しました2024年9月の価格交渉促進月間フォローアップ調査結果によりますと、価格転嫁の実施状況は、トラック運送は他業者に比して低い傾向にあるものの、コスト転嫁率は29.5%と、同年3月比で1.4ポイント上昇しています。また、同調査によりますと、発注企業から価格交渉の打診があったという声がある一方で、交渉の場で一度持ち帰って検討しますと言わされたが、いまだ回答はないという声もありました。

◆おだ幸子委員

具体的な状況を把握していただいているということがよく分かりました。ぜひ、その本来のところをどう支援していくのか、関係するのかということをよろしくお願いいいたします。

次に、運送業者さんの労働効率化のためには、荷主や県民の方の意識や行動を変えていただくことも重要であると考えます。これについて、県はこれまでどのような取組を行ってこられたんでしょうか。

◎商業流通課長

貨物運送事業者が適正な運賃を確保できるよう、下請取引事業者約2,000者に対し、取引価格の適正化について要請を行いました。また、再配達の削減に向けた県民の意識改革や行動変容を促すための県のたよりなどを活用した広報を実施しました。さらに、価格交渉の一助となるよう、運送事業者のための原価計算セミナーを実施いたしました。今後も、引き続きこのような取組を実施し、価格転嫁が円滑に進むよう後押ししてまいります。

◆おだ幸子委員

価格転嫁の取組、本当に根気の要ることで、多分やり続けなきやいけないことで、県の果たされる役割も大きいなと思いますので、引き続き、継続的な取組をよろしくお願いいいたします。

続きまして、物流は、全ての業種と県民生活に関わる重要な社会インフラでもございます。中でも貨物運送事業者さんは、国内運送の9割を超えていいるということで、特に燃料高騰の影響を強く受ける中小貨物運送事業者さんを今後どのように支えていくのか、御見解を伺います。

◎商業流通課長

価格転嫁が円滑に進むよう、国や業界とも連携しながら取引価格の適正化についての要請などにより機運醸成に引き続き努めるとともに、燃料価格高騰支援を速やかに実施し、地域経済の要である貨物運送事業者をしっかりと支えてまいります。

◆おだ幸子委員

では、この件に関して要望を申し上げます。

運送事業者の方々から、様々お話を伺う機会が何度もあったんですが、人手不足ですか燃料高騰によって経営が逼迫しているという状況を切々と訴えておられました。当たり前を止めるな、物流を止めないための努力を日々重ねていただいていますが、その努力を当たり前と放置するだけではなく、健全な発展に向けて効率的な支援の実行をよろしくお願いいいたします。

では、次に、中小企業生産性向上促進事業費補助についてお伺いいたします。

中小企業にとって設備バリューは定期的に実施したいけれども、そのための資金がなかなか用意できない企業も多いと考えます。県が実施してきた、中小企業生産性向上促進事業費補助金が、事業者にとっても、とても価値のある事業で

あると考えます。ただ、この制度を知らないといった事業者や、申請したくても申請が煩雑と感じる、誰に相談したらいいのか分からぬといつた声もよく聞きます。そこで、県ができる申請支援について何点か伺います。

まず、今年度の生産性向上促進事業費補助金は、最初の公募では予算に達しなかつたことから、二次公募まで実施されましたが、周知についてどの程度行われたんでしょうか。

◎事業者支援担当課長

今年度は、予算の議決後、速やかに制度概要について記者発表を行い、県のホームページやSNSにより周知を行うとともに、KIPや商工会・商工会議所等の支援機関、税理士会、行政書士会、信用金庫などの中小企業に身近な金融機関へも足を運び、事業者の皆様へ周知を行いました。また、こうした従来からの広報に加え、新たに中小企業向けに直接制度概要等の内容を8万者にダイレクトメールを送り、5万者にポスティングによりチラシを送付するとともに、新聞広告等にも掲載して広く周知したところでございます。

二次公募につきましては、一次公募とほぼ同様でございますが、新聞広告は行わずに、代わりに5万件のポスティングにつきまして、事業者の目に留まるよう、県の封筒に入れて送付することとしたというところでございます。

◆おだ幸子委員

いろいろ工夫をされていること、また、実施期間や開始時期を変えられるというのは先行会派の質疑でも話されていましたので、また2回目ということもあるって、認知もされていると思いますので、ぜひ、また状況を見ながら報知していただきたいなと思います。

次に、事業者の方が補助制度を知って申請書を作成しようと思ったときに、難しくて申請を断念する事業者も多いと思いますが、今回申請した事業者の中で、支援機関に相談した事業者がどの程度いるのか、その把握はしていらっしゃるんでしょうか。

◎事業者支援担当課長

今回、申請書に支援を受けた機関の名称を記載していただく欄を設けておりました。支援総件数1,500件のうち、この欄に支援機関を記載していた事業者は630者になります。逆に、支援機関を利用していないもしくは記載していない事業者が870者ほどございました。

◆おだ幸子委員

以前もお伺いして、コンサル経由が一番多かった、2番目が商工会議所、3番目が金融機関ということでございました。

じゃ、支援機関を活用した事業者と利用しなかった事業者のうち、採択率というのは何か違いがあるんでしょうか。

◎事業者支援担当課長

支援機関を活用した 630 者のうち、採択された事業者は 490 者で 77%になります。また、支援機関を利用しなかったまたは支援機関について書いていなかった事業者が 870 者おりまして、870 者のうち、採択された事業者は 491 者で 56%になります。このため、支援機関を利用した方のほうが、採択率が 2 割程度よかったですということが明らかになったというところでございます。

すみません、支援機関を利用しなかったまたは支援機関について書いていなかった事業者が 870 者おりまして、採択された事業者は 56% でございました。大変失礼しました。〔訂正済〕

◆おだ幸子委員

やっぱり中小企業の方って、うんと少ない中でやっていらっしゃるので、これに割けるマンパワーってないと思うんですね。経営者ができるかって、経営者もお忙しいので、実施要領を見ると、結構手が止まってしまうというか、それだけで諦めちゃう方も多いと思います。なので、今の採択結果も見ましても、支援機関の役割というのは、すごく大きいんだなということが分かります。

また、事例集も拝見しましたけれども、本当にすばらしいものを作っていただいてありがとうございました。これすごく、これだったら申請しようかなってきっかけになるんじゃないかなと思います。そこに支援機関を利用してもらうような取組を、県のほうでもしっかり伝えていくべきではないかと考えますが、その点いかがでしょうか。

◎事業者支援担当課長

県としましても、事業者の皆様にはなるべく採択はさせたいと考えております。そのためにも、支援機関をもっと活用してもらうよう促していくことが必要であると考えております。そこで、まず、公募要領には KIP や商工会・商工會議所等の支援機関の一覧を掲載し、申請を考えている事業者の皆様にまずは相談できる場所があることを知っていただき、必要に応じて相談を促すように進めていきたいと考えております。さらに、ホームページやチラシにも支援機関の活用について掲載していくことで、相談できる場所があることを知っていただけるような工夫をしていきたいと考えております。

◆おだ幸子委員

分かりました。

ちょっと脱線するんですけども、今、事例集の件、お話ししましたけれども、そもそも経営革新計画のほうの事例集ってどうなったんですか、お願いしていたと思うんですけども。

◎中小企業支援課長

以前の常任委員会でも御質問を頂きまして、その際に、もう少し事業者が同規模レベルの同業他社の取組だったり、あるいはそういった事例集があればというようなお話を頂きまして、今、計画審議会の認定した業種規模みたいなものの

分類を、まずホームページにアップいたしました。事例集についても、これから順次取り組んでいきたいと考えております。

◆おだ幸子委員

よろしくお願いします。

では、このテーマについて最後ですが、支援機関側の立場に立ちますと、支援した事業者が採択されたのか不採択になったのか、なかなか聞きづらい部分がございまして、今回のように県がホームページに結果を公表していただいたということは評価をしたいと思います。また、支援機関を活用していくのであれば、事業者の公表だけでなく、導入した設備も掲載することですとか、多く導入された設備が何だったのかまで公表していただくことで、またさらに申請の背中を押すのではないかと考えますが、いかがお考えでしょうか。

◎事業者支援担当課長

現在、生産性向上促進事業費補助金をホームページに公表している事業者情報は、事業者名と事業実施場所の市町村名になっております。

御指摘いただきました個々の事業者の導入設備の公表につきましては、例えば、機器名等に機密情報が含まれる可能性があるなど、恐らく全事業者の同意は得られない可能性が高いことから、掲載自体は控えているところでございます。事業者の皆様がどんな設備を導入しているのかといった内容は掲載されることで、今後の導入設備のヒントになるのでございましたら、今年度多く導入された設備の種類を紹介するなど、工夫は検討していきたいと考えております。

◆おだ幸子委員

ぜひ利用側の目線に立って、どうしたら利用しやすくなるのか、この視点を忘れずにお願いしたいと思います。

では、要望を申し上げます。中小企業にとって設備導入は重要であり、補助金が利用できるのであれば、誰もが活用したいと思うと思います。これまで、支援機関は補助制度の情報提供や事業者への支援をお願いしていると思いますが、まだまだ事業者自ら商工会・商工会議所、KIPなどに赴いて相談しているとは思えない状況でございます。こうした状況を踏まえ、来年度の生産性向上促進事業費補助金の実施に当たっては、ぜひ支援機関の積極的な利用を促すよう、様々な取組をよろしくお願いいたします。

続きまして、介護分野における人材育成の取組についてお伺いさせていただきます。

先月の本会議における我が会派の代表質問において、リスクリングの支援について質問させていただきました。企業の労働力不足の改善に向けて、生産性向上や業務効率化を目的としたリスクリングは大体有効であると考えます。一方で、県の総合職業技術校、かなテクカレッジでは、企業の従業員向けの職業訓練いわゆるスキルアップセミナーを実施していると承知しておりますが、労働力が不足している介護分野などにおけるリスクリング事業やスキルアップセミナーにおける人材育成の取組について、何点かお伺いします。

まず、リスキリング事業について、特に労働力が不足していると考える介護分野における講座の概要を教えてください。

◎産業人材課長

リスキリング事業では、業務のデジタル化やDX・AI活用などの講座を中心にお実施しております。介護の知識や技法に特化した内容や関連した講座は行っておりません。しかし、デジタル化等の知識や技術の習得により、企業内の生産性向上や業務の効率化等を図ることを目的とした講座がございまして、介護施設をはじめとする企業内の総務、経理、企画広報、生産管理などの業務においては、活用できるような内容になってございます。

◆おだ幸子委員

介護に特化したものではないけれども、生産性向上や業務の効率化を図ることを目的とした講座をターゲットにしているんですね。

では、この事業における介護事業所などの受講状況はどのようになっていますでしょうか。

◎産業人材課長

詳細な受講企業の状況が分かるのは、事業が終了いたします3月末頃の予定となっておりますが、医療・社会福祉法人が4事業所程度受講していると承知しております。いずれの事業所も、初めてのDXやAI活用入門編といった講座を受講しております。介護の事業所においても、事務の効率化やデジタル化を図ろうとする状況がうかがえるような状況でございます。

◆おだ幸子委員

実際に介護事業者の方も受けいらっしゃるということですね。ありがとうございます。

次に、リスキリング人材育成事業と、かなテクカレッジ等で実施しているスキルアップセミナーには、どのような違いがあるんでしょうか。

◎産業人材課長

かなテクカレッジ等で実施しておりますスキルアップセミナーについては、内容ごとに必要な講座を選択して受講していただくような形になっております。また、国の基準に基づき実施していることから、デジタル化やDX関連の講座だけでなく、工作機械の使用方法や溶接機器などの設備、こういった設備機器を活用した実習または作業等を、決まった時間の中で、かなテクカレッジの施設設備を利用した校内で受講するようなことが必要になっています。

一方、リスキリング事業においては、企業における課題やDX等の取組状況を事前に聞き取って、受講企業のスキル診断を行った上で、レベルに合った学習プログラムの提案をし、また、ラーニングパートナーによる伴走支援というのを実施しております。さらに、オンラインによるオンデマンド講座が中心でございますので、時間や場所にとらわれず、受講者の都合に合わせた形で受講できるとい

うところも大きな違いとなっております。

◆おだ幸子委員

リスキリング人材育成事業は、その企業の状況を見て、そこに合わせてオーダーメイドでプログラムを検討していく、その辺がこの特徴である、その理解でよろしいですね。

◎産業人材課長

委員おっしゃるとおりでございます。

◆おだ幸子委員

そうしましたら、介護分野におけるスキルアップセミナーの講座の概要と実績を教えてください。

◎産業人材課長

介護分野につきましては、職員自身がスキルを身につける、例えば、認知症介護の基礎基本や中堅の職員が新人職員へ介護技術をOJTによって伝えていくという際に、有効となるようなリーダー層のための介護技法、介護技術指導法といったセミナーを実施しています。令和5年度は年間15講座を実施しており、120名以上の方が受講しており、アンケート結果においても、介護の技法が学べてよかったです、ほかの従業員にも案内していきたいといった評価を頂いているところでございます。

◆おだ幸子委員

それでは、今後、リスキリング事業やスキルアップセミナーを活用した県内中小企業の人材育成について、どのように取り組んでいかれるのかお伺いします。

◎産業人材課長

リスキリング事業では、来年度、新たに経営者向けの組織改革、経営の基礎力向上等のプログラムを実施する予定をしております。介護分野をはじめとした多くの企業の方に受講していただきたいと考えておるところでございます。

また、スキルアップセミナーについては、企業のニーズを確認しながら、内容の改善に努めているところでございまして、引き続き、介護事業者の従業員の方等に活用していただけるよう、よりよい講座にしていきたいと思っております。

さらに、SNSやホームページ、またリーフレット等を活用して、リスキリング事業やスキルアップセミナーを広く周知することで、より多くの県内中小企業の方に活用してもらうことで、人材育成の支援や生産性向上の支援に取り組んでいきたいと考えております。

◆おだ幸子委員

今回、新しく経営者向けのプログラムを入れていただいたりですとか、経営層もしっかりと巻き込んでやっていくという観点を本当に入れていただいてありが

とうございました。

それでは、最後に要望を申し上げます。

労働力人口の減少が進む中、人手不足解消のために県内中小企業ではDXや業務効率化などにより生産性向上に取り組む必要があると思います。特に、介護分野などの事業所において、経営者や企業の従業員のスキル向上を図るリスクリング人材育成事業やスキルアップセミナーなどの県の取組は有効と考えます。より多くの企業や経営者層に周知し、活用していただくことで、企業の生産性向上につながるよう要望いたします。

続きまして、障害者のテレワーク推進事業についてお伺いいたします。

常任委員会資料、障がい者の多様な働き方の推進に記載の障害者テレワーク推進事業に関して何点かお伺いします。

県内中小企業におけるテレワーク雇用を伴走支援することですが、今年度、支援している企業からはどのような意見や反応があつたんでしょうか。

◎障害者雇用促進担当課長

今年度支援している2者からは、これまで出社勤務で障害者雇用の経験があつたんですけども、完全テレワークでの雇用は初めてのため、当初不安はありました。しかし、障害者の方に担当してもらう業務の切り出しや、障害者雇用への理解促進を目的とした社内研修の実施、オンライン面接のポイントなど、採用の準備段階から支援が受けられて心強かったというような御意見を頂きました。また、求職に関しては全国から問合せ等がありまして、結果として、自社の求める人材が採用できたといった声を頂いております。

◆おだ幸子委員

好評であったということで、今年度2者が採用する予定の方はどのような方で、どのようなお仕事をされるんでしょうか。

◎障害者雇用促進担当課長

今年度、2者で2名を採用いたしました。2名とも精神障害をお持ちの方で、うち1名は低視力、視覚障害もお持ちということで伺っております。それぞれ兵庫県と千葉県の県外にお住まいの方でございます。お仕事の内容ですが、1人はウェブデザイン、もう1人は労務関連の事務を行うということでございます。

◆おだ幸子委員

具体的な内容をありがとうございます。今日まさにテレワーク雇用実践報告セミナーを行っている最中ですね。ということですが、このセミナーはどのような狙いがあるんでしょうか。

◎障害者雇用促進担当課長

本日開催しております、テレワーク雇用実践報告セミナーでございますけれども、障害者のテレワーク雇用の実践ポイントを紹介するとともに、この事業に参加し、テレワーク雇用を行った2者の担当者に登壇をいただきまして、インタ

ビュー形式で感想を伺います。また、今回採用した障害当事者の方にも御登壇いただきまして、自己紹介やテレワークという働き方を選んだ理由なども話してもらう予定でございます。他の県内企業にテレワーク雇用のメリットを伝えまして、次年度には、自社でテレワーク雇用に挑戦してもらうことを狙いとしております。

◆おだ幸子委員

500名が参加するということで、本当に期待をしております。今後、障害者のテレワーク雇用のメリットを生かして、どのように普及を図っていかれるのか、この点をお伺いします。

◎障害者雇用促進担当課長

テレワーク雇用が、通勤や出社しての勤務が困難で企業で働くことを諦めていた障害者にとって、新たな働き方の選択肢となりまして、就業を経て、自立した生活を送ることができるようになるものでございます。また、企業にとっては、完全テレワークであれば自社の求める人材を全国から探して雇用することができるというメリットがあると考えられます。こうしたメリットをホームページやSNS、セミナーやフォーラムなどのイベントなどを通じましてPRしていくことで、障害者のテレワーク雇用の普及を図っていきたいと考えております。

◆おだ幸子委員

特に、今まで場所の問題とかで、働きたくても働けなかった障害者の方にとって、道を開く取組だと思いますので、ぜひこれ大切に育てていただいて、この仕組みが定着するようによろしくお願ひいたします。

それでは、最後に宇宙関連産業への産業支援についてお伺いいたします。

宇宙関連産業の振興については、先行会派の皆様からの質疑を通じていろいろ理解させていただいたんですが、追加で少しお伺いさせてください。

まず、県内中小企業に対して、宇宙関連産業の参入をどのように促していくお考えでしょうか。

◎産業振興課長

来年度整備する拠点において、県内中小企業の宇宙関連産業の参入につながるセミナーですとか、相談会等を実施したいと考えております。また、宇宙サミットでは、中小企業の参入の契機となるといった内容にしてまいりたいと考えております。こうした取組によりまして、宇宙関連産業への参入を促してまいります。

◆おだ幸子委員

宇宙関連産業と聞くと、何となく高度な技術が必要なんじゃないかなとか、中小企業側からしてみれば、ハードルが高く感じるんじゃないかなと思ってしまうんですが、参入の余地というのはあるんでしょうか。

◎産業振興課長

国では、今後10年間で1兆円を民間企業などに投資する宇宙戦略基金を創設するなど、宇宙産業の拡大を目指しているところでございます。宇宙機に用いられる部品は、高い耐久性が求められる自動車部品との親和性が高く、本県の自動車産業を支えてきた高い技術力を生かすことができると考えております。例えば、これまでにも小田原市にある自動車等の量産鋳物製品の製造販売を行っている中小企業さんとかが宇宙関連部品の製造に参入している、そういう例もございますので、参入の余地は十分あるものと考えております。

◆おだ幸子委員

では、宇宙関連産業への参入に当たって、県は具体的にどのような支援を行っていくかれるんでしょうか。

◎産業振興課長

県内には、既に宇宙機部品の製造や組立て、試験などに携わってきた企業が立地しています。また、国では、宇宙分野の業務を整理して見える化した宇宙スキル標準というものを作成して公表しております。そのため、JAXAですとか宇宙産業に携わってきた企業などと連携して、参入へのアドバイスなどを行うとともに、新たに整備する拠点において国の宇宙スキル標準等を活用いたしまして、新たに参入を検討する県内企業に対して、専門家による相談対応を行っていくなどを今後検討していくことを考えております。

◆おだ幸子委員

では、最後に要望を申し上げます。

宇宙関連産業への参入に当たりまして、中小企業の多くが他社に負けない自社の強みというのがあるのに、実は気づいていないというケース、把握できていないという実態が多くあるかと思います。そのため、宇宙関連産業への参入について自分事として捉えられない可能性が高いと考えます。その意味で、その企業の業務が宇宙関連産業に転用できるということを見つけて参入を促していくコンサルタントのような存在が必要であるのではないかと思料いたします。新規事業ということでもありますので、今後の展開を見ながら御検討をお願いいたします。