

令和4年度第1回川崎市産業振興協議会 会議録

1 開催日時

令和4年7月28日（木）10時00分～11時30分

2 開催場所

川崎市産業振興会館 4階 展示場

3 出席者

(1) 委員（14名）

鹿住会長（専修大学商学部教授）、岡田会長代理（明治大学大学院経営学研究科長）、中山委員（共立女子大学ビジネス学部教授）、増山委員（川崎商工会議所副会頭）、大西委員（神奈川県情報サービス産業協会常務理事）、赤堀委員（横浜銀行執行役員・川崎地域本部長）、高橋委員（川崎地区貨物自動車事業協同組合代表理事）、館委員（川崎地域連合事務局長）、越前委員（川崎工業振興倶楽部会長）、熊谷委員（川崎信用金庫常務理事）、出口委員（川崎市商店街連合会青年部相談役）、沼委員（川崎市工業団体連合会理事）、星野委員（神奈川県中小企業家同友会政策委員長）、安永委員（川崎市観光協会観光推進部長）

(2) 事務局

経済労働局長、産業政策部長、経営支援部長、観光・地域活力推進部長、イノベーション推進部長、労働雇用部長、都市農業振興センター所長、企画課長、企画課職員

4 議題（公開）

- (1) 川崎市中小企業活性化条例に基づく令和3年度の施策検証及び令和4年度の施策検証の進め方について
- (2) 令和4年度中小企業活性化施策の推進における考え方について
- (3) その他

5 傍聴人

0名

6 会議の内容

(事務局)

- ・令和4年度第1回川崎市産業振興協議会の開会を宣言
- ・会議成立、会議公開及び傍聴人の有無（0名）を確認
- ・新委員の紹介（横浜銀行 赤堀委員、川崎工業振興倶楽部 越前委員、セレサ川崎農業協同組合 梶委員）

以下、会議録

(鹿住会長) 本日は次第にあるとおり、まず議題1「川崎市中小企業活性化条例に基づく令和3年度の施策検証及び令和4年度の施策検証の進め方」について、委員の皆様から御意見を頂きたい。続いて、議題2「令和4年度中小企業活性化施策の推進における考え方」について御議論いただきたいと思います。

それでは、まず議題1「川崎市中小企業活性化条例に基づく令和3年度の施策検証及び令和4年度の施策検証の進め方」について、事務局から説明をお願いしたい。

(事務局) 資料1から資料3に基づき説明

(鹿住会長) 最後に説明があった、経済労働局として今後取り組むべきテーマの選定というは、今回のような夏の協議会で提案いただくのか、または3月中下旬に開催する協議会で次年度の新しいテーマを提案いただくのか、もしくはどちらで提案しても良いということか。

(事務局) 具体的な内容については議題2で説明させていただくが、今回は事務局からテーマを提案させていただく。また、今年度3月にもう一度協議会を開催させていただく予定であるが、その際は令和5年度や今後に向けて、本日いただいた御意見を踏まえ、どのように予算に反映されているかなどを報告できると考えている。ただし、3月の協議会でも報告だけではなく、次の協議会で取り扱うべき課題等についてご意見をいただければ、それらを踏まえて、令和5年度第1回協議会のテーマを検討したいと考えている。

(鹿住会長) では、本日はテーマを出すというような大ぐくりな感じでご意見をいただき、それを令和5年度の予算にどのように反映させる予定かというのは3月にご説明いただく。それに対し協議会として「こうした方が良いのではないか」といった意見を出していくということではよろしいか。

(事務局) 本日は事務局でテーマを設定させていただいているが、それ以外でも例えばこんなテーマがあるというものがあれば、この場を活用してご指摘いただきたい。

(鹿住会長) 了解した。それでは、只今の事務局の説明を受けて、御質問や御意見があれば御発言いただきたい。

(岡田委員) 知的財産戦略の推進のところで、令和2年度と比較して令和3年度の交流会参加者数が非常に増加しており、恐らくこれが成果につながっているのだと思うが、具体的に参加者数がこれだけ増えたことによる定量的な成果というのはマッチング件数のうち30件が製品化されたというところに反映されていると捉えてよいか。あるいは、他の要因で参加者数が増えているのか。他の施策に比べて増加率が高いように見えるので、何か理由があるのか確認したい。また、参加者数が増えたことによる成果がどうだったのかということをお教えいただきたい。

(事務局) ご指摘のとおり、知的財産交流会開催件数及び参加者数が伸びている状況。知的財産戦略の取組は、平成20年から継続しており、主に大企業が保有し利用されていない特許を中小企業が活用して製品化する、その間のコーディネートを市が担うという事業を進めており、基本的な枠組みは変わっていない。回数的にもそれほど大きく変更なくきていたが、今回の極端な増加については、知的財産戦略の中で広域的な取組を進めていることが影響している。例えば福島や沖縄など、他の自治体との交流会を実施しており、交流会はオンライン形式をとっているため、市内企業の他、他都市の企業も参加できるようになったことで、開催回数や参加人数が増加している。成果としては、資料2にあるとおり、例年3件程度成約案件を創出している。内容は、これまで続けてきた大企業と中小企業の特許の成約が中心となっている。その他、先ほどご説明した広域的な取組が進んでいることによる成果は、資料に掲載できていないが、実際には沖縄のベンチャー企業と市内企業をマッチングした事例などがある。そういった部分の成果は、まだ知財マッチングの成果として盛り込まれてはいないが、中小企業同士の広域のネットワークの中で、比較的近い分野を担っているそれぞれの地域の企業が、お互いをPRしながら受発注に繋げているという部分もあるので、知的財産戦略の広がりという点で成果が出ているというのが現状である。

(岡田委員) それでは、知的財産交流会参加者数の305人には市外の方も含まれるという理解でよいか。

(事務局) ご認識のとおり。

(鹿住会長)細かい点だが、知的財産交流会参加者数と記載されているので、305という実績は「回」ではなく「人」や「者」ということか。

(事務局)ご指摘のとおり。訂正させていただく。

(増山委員)商業振興関連事業の地域連携事業について、商店街のデジタル化の推進が商業振興の大きな課題であると感じている。商店街の会長の高齢化が進んでおり、私自身も商店街の会長に対してホームページを作成し、皆が見られるようにしてはどうかとアドバイスしたことがあるが、一言目に「それは助成金が出るのか」と言われた。今後デジタル化を推進するにあたっては、例えば商店街の空き店舗を利用し、商店街の高齢者を対象に地元の高校生が教え手となるスマホ教室を開催するようなモデル事業を作ってはどうか。高校生はSDGsに高い関心を持って勉強していて、SDGs自体も「誰も取り残さない」等、理念がしっかりしている。コロナ禍では難しいと思うので、アフターコロナの話にはなるが、やる気のある商店街を採用し、資料にある「デジタルおきがる相談会」のような取組を実施していくと良いのではないか。

(事務局)「デジタルおきがる相談会」は、コロナ禍における経済対策の一環として昨年度から継続実施しているが、まだなかなか手があがらない状況。デジタル化のレベルは、かなり初歩の初歩というところもあるため、昨年度の経済対策の中でホームページの作成などに使える補助制度の募集を実施したところ、多くの応募をいただいた。コロナだからこそ、徐々にデジタル化に取り組む動きが出てきている。今いただいた御意見も参考に、この流れをうまく使って引き続き商店街のデジタル化を推進していく。

(鹿住会長)商業振興関連事業の商店街課題対応事業について、令和4年度の実施計画に意欲ある商業者の発掘・育成等の支援、地域の中核的な担い手による開業希望者の育成事業の試行実施(商業者創業支援プログラムパイロット事業)とあるが、これについて具体的な内容が知りたい。

(事務局)令和4年度からの新規事業であり、新たに商業者として市内で開業しようとしている人をサポートしていくもの。これまでも商人デビュー塾という全10回の講座を受けていただく事業を実施していたが、講座を受講していただくところで終わっていた。今回はそれにあわせて、アフターフォローにも注力していく。実際にはこれから利用者を募集し、9月から動き出すというスケジュールになっている。講座やフォローアップを実施するのは市外の専門家であるが、特にフォローアップのところでは市内で創業されている商業者のお力も借りて、いわゆる先輩としてノウハウを伝授していただいたり、不動産業であれば空き物件の情報提供や、金融機関の紹介といった周辺のフォローアップも支援の枠組みに組み込んでいこうということで、少し長い目でみて、予算的

にも2か年の債務負担を組んで実施している。2か年経ったあと、同じスキームで継続するか、見直しを行った上で継続するかなど、試行錯誤しながら進めていきたいと考えている。

(鹿住会長) 地域のビジネスコミュニティに新しい人を紹介していくというのは非常に成功確率を高め、良いことだと思う。ただ、起業化総合支援事業において、以前協議会で出た意見を踏まえ、令和4年度以降の対応として「ホームページやSNSを活用した情報発信に努める」とあり、K-NICを中心に創業支援を行っているということであるが、Googleで「川崎市 創業支援」と検索すると、川崎市役所のホームページの中の創業支援のページがヒットし、そのページの下部に創業支援に係る相談窓口のリンクが貼られている。そこにあるK-NICのリンクをクリックすると、K-NICのホームページが出てくるが、まず「研究開発分野で起業される方へ」というメッセージが前面に出てくる。いまは、デリバリーだけで飲食業をやりたいだとか、ECのみで実店舗を持たない創業なども多い。そのような方々が、研究開発はやらないがどこに相談に行ったら良いのかとわからないよう、一旦相談を受け止め、適切なところに繋げていくポータルサイトのようなものが必要なのではないか。大学生や学生向けだけではなく、川崎市で創業してみたいと考えている方が、まずどこに相談に行けば良いのかというのが示されていない。産業振興財団でも良いと思うが、一旦相談を受け止めて仕分けをするような、あるいは適切な施策を紹介できるようなサイトがあった方が良いと思う。いくらK-NICで幅広く創業支援をしていると言われても、いきなり「研究開発」と出てくると引いてしまう。この辺りは、ただホームページを作るというだけではなく、どういうホームページであれば皆さんがアプローチしやすいかという中身が大事だと思う。

(事務局) ご指摘のとおり、K-NICのページに飛ぶとそのように見えてしまう。実態としては、まずK-NICにメールや電話、または窓口で相談していただければ、基本的にはどのような内容でも対応できる体制になっている。その上で、商業であれば商業の、ソーシャルであればソーシャルの然るべき部署あるいは専門家を御紹介している。一方で、会長からご指摘があったとおり、ポータルサイトとしての見映えについては、現状K-NICは研究開発を強く打ち出している面がある。ご指摘を受け、まずは市のホームページで、もう少し分かりやすくある程度仕分けをした方が良いと感じたところ。その上で、K-NICのサイトトップページにおいても、ディープテック以外の方々への御案内をもう少し見えやすくした方が良いと感じた。他方で、K-NICが他の自治体が運営するインキュベーション施設とやや異なる点として、テック系の相談比率が高く、5割を超えているということがある。実際にK-NICで行っている、テック系の支援施策を活用してサポートするというプログラムには、全国25の大学から応募をいただいているという実績もある。このように、ディープテックを強く打ち出すからこそ全国から応募いただけるという側面もあるため、今後は先ほどご指摘いただいたそれ以外の方にとっても分かり

やすくという点も考慮して、もう少しトップページの見せ方を工夫していきたい。

(鹿住会長) 新川崎・創造のもり推進事業について、マッチングは非常に重要であるが、その実績として講座の開催回数やセミナーの開催回数が掲載されている。それはそれで重要であるが、結局何件マッチングされたのが最も重要。どういったやり方やサポートをすることでマッチングにいたるのかというノウハウを蓄積していき、より成果の出やすい運用方法を考えていくべき。そのため、ぜひ開催回数の実績だけではなく、その後どのようにマッチングまで進んだのかという経過・経緯を詳しく分析し、どういったアフターフォローなりサポートの運用方法がマッチングにつながるのかをきちんと把握した方が、より高い効果が出るのではないかと。

(事務局) ご指摘いただいた創造のもり推進事業の実績の捕捉は難しい部分がある。特に BtoB では、NDA を締結して話が進んでいくということもあり、支援をする施設のインキュベーションマネージャーでも踏み込める部分に限界があるため、私どもとしても KPI として何を捉えられるかというのは苦慮しているところ。外形的には、入居企業、特にベンチャーということであれば、例えば資金の調達や従業員数の増加といった部分を一定程度追うことはできるが、個別の事業進捗等については、私共もインキュベーションマネージャーと一緒にあってどういう風に捉えられるか考えているが、今はまだ回答がない状態。

(鹿住会長) 了解した。続いて、議題 2 について、事務局から説明をお願いしたい。

(事務局) 資料 4 に基づき説明

(鹿住会長) 新しく出てきた社会的課題や経済的課題に対する新たなテーマ出しということであるが、まずは資料 4 のナンバー 1 について、御質問や御意見があれば御発言いただきたい。

(星野委員) これからはウィズコロナということで、我々企業もコロナとどう向き合っていくかということが重要と考えている。その中で、まずはマスクをいつ外すかということがあり、自社でも製造現場でのマスクの着脱をどうしようかと悩んでいる。そういったところは、他の企業も皆悩んでいるのではないと思うが、相談窓口が無い。団体としては、専門家に来ていただいて話を聞くといった対応をとっているが、川崎市としてどう考えるかという基本姿勢・方針を決めることも大事ではないかと考えている。また、原油価格については非常に厳しい状況。中小企業・小規模事業者は、お客様に対して価格転嫁がどれだけできているかという非常に厳しい状況。毎日見積書を提出し、今までに受けた仕事について全て見直すといったことをお客様にお願いしている。川崎

市として、次に打つ手の検討を行うため、アンケートでも構わないので、そういったところの実態調査などを実施する必要があるのではないかと感じている。

(鹿住会長) 価格転嫁は非常に重要な問題で、企業物価の上昇率が9%であるのに対し、消費者物価の上昇率は3%弱であり、その差は恐らく企業が負担している。現状、どの程度価格転嫁できているのか、またはできていないのかというところは、市として取り上げていただくと良いのではないかと思うが如何か。

(事務局) 中小企業庁が6月に出している価格交渉に関する調査があり、それによると価格交渉自体は比較的協議できている企業が大半のようだが、やはり転嫁できていると回答した企業をみても、転嫁率は1～3割という回答が最多であった。そういった中で、国でも適正な価格転嫁を進めるための取組を進めており、神奈川県においても神奈川産業振興センターに下請けかけこみ寺が設置されており、市においても川崎市産業振興財団に設置しているワンストップ型経営相談窓口にご相談があれば、専門家が対応させていただいている。

(鹿住会長) ウィズコロナ対応の統一的な相談窓口については如何か。

(事務局) 具体的にマスクをいつ外すかということについては、誰も正解をもっておらず、いつ外してくださいということは不可能であるが、色々な専門家の話を聞くということは可能であり、例えば産業振興財団のワンデイ・コンサルティングは、通常1企業あたり利用回数3回までであるところ、臨時的に6回まで利用いただけるようにして専門家の意見を聞く機会を増大させている。最終的には経営者の判断によるころだと思いが、こういった支援策により情報提供の面から支援できればと考えている。

(中山委員) 仕入れ価格の高騰が売上げに反映できているのかどうかについては、下請法にある程度精通した専門家を入れることが重要だと考えている。最近の下請法違反事例をみても、減額・買ったたきが多くなっている。それに加えて更なる減額など到底できない話であるが、どこからが違法なのかということについて、ある程度知識を持った方が入る必要があると考えている。また、実際に価格転嫁ができた事例を示す必要があると考えている。その事例の要因を明らかにするとともに、従業員の賃金上昇まで結びつくことが最終的な目標であると思うので、そこまで見据えて支援の仕方を考えていくことが重要である。デジタル化に関しても同様で、デジタル化が目標ではなく、デジタル化に取り組んだ結果として、最終的に生産性が上がる、売上げや利益の向上に結び付くというところまでのプロセスを考えた上で相談・支援体制を用意することが重要であると考えている。

(事務局) 下請法については公正取引委員会の対応という部分も出てくるが、その法的なステージに乗ってくる前にも専門的な相談の必要性はあると考えているので、そのような部分は専門家派遣で対応していかなければならないと感じている。また、要因の分析については、最終的な価格転嫁であるため、それが消費者向けの製品なのか、BtoBの工業系の製品なのか等、製品によっても転嫁できる状況というのは恐らく異なると思う。下請けの価格転嫁は最低賃金とセットの議論になっており、日本全体で賃金の上昇や価格転嫁をどうしていくかというところの全体の制度の中で、何が効果的になってくるのかというのは非常に重要なポイントだと思っている。

(鹿住会長) 既存の製品や今まで作っているものをいきなり値上げするのが価格転嫁であるわけだが、多くの場合、BtoCであれば少し製品をリニューアルするであるとかリモデルすることで、あわせて価格を上げるというような形で値上げを行っている。専門家派遣の際に、BtoBだけでなくBtoCの方もそういった形で値上げができるようなアドバイスをしていただけると良いと思う。そこはイノベーションとも関係してくる。続いて、ナンバー2について、御意見等があれば御発言いただきたい。

(星野委員) デジタル化・脱炭素について、大方の小規模事業者もしくは中小企業者にとってはハードルが高すぎる。業務を書き物で回しているということが多いので、できていたとしても少しネット環境を使って文書が管理できるだとか、そのくらいの低いレベルでしか活用できていないと思う。そこをまず底上げするための啓蒙活動が必要ではないかと思っている。IT活用ぐらいからスタートしないと厳しい状況。脱炭素も良いことではあるが大方は「それって自分たちがやることなの？」と思っていると思う。自社もISO14000を取得しており、省エネ・省力化の必要性は理解しているが、新しい設備を入れるだけでなく、例えば時間の使い方、業務効率を上げるということが消費電力の削減につながるというふうに活動内容を変えれば、脱炭素の捉え方も変わるのではないかと思うので、専門家による支援の際も、そういった観点を盛り込んでもらえば啓蒙活動につながるのではないかと思う。

(事務局) デジタル化と脱炭素の共通する点として、まだその必要性を感じていないという声が多く、実際に取り組まれている方も、やはりコストの問題と社内の人員体制の問題から、十分な対応ができないという声を聞く。知財戦略に関しても平成20年からスタートしているが、時代的にはリーマンショックの影響下で自社製品開発をしなければいけないような状況があった。今回もコロナでこれだけ非常に厳しい中、さらに原油高という状況であり、やはり生産性向上や働き方改革の一体的な取組、あるいは事業の円滑な承継に力を入れていく必要があると考えている。生産性の取組が、一方では脱炭素の取組にもなるし、一方では働き方改革にもつながり時間を生み出す。時間を生み出せば、さらに付加価値の高い活動に取り組めるようになる。全体の中でそういった取組

を進め、デジタル化についても、実装に向けた社内での検討を進めていただくためのサポートをできればと考えている。

(事務局) 脱炭素については二つの切り口があると考えている。一つは、発注者からの要請である。先ほど ISO の話があったが、20 年程前に ISO の取得が受注をとるための必要条件のようになったことがあった。今後、同様の動きが脱炭素についても出てくるかもしれないと考えており、その場合に市内企業が乗り遅れないようにしていただきたいという課題意識がある。先ほどコストダウンの切り口を挙げていただいたが、もう一つの切り口が、本業の売上げを立てる部分で何らか脱炭素に繋がる取組ができないかどうかということで、もちろん個社への個別の正解は持ち合わせていないが、そういったことを皆さんと一緒に考えていただくような機会を作っていきたいと考えている。それに関連するものとして、資料4に掲載しているモデル事業がある。脱炭素等への取組について銀行から融資や投資を受けるといった動きが出始めており、どういう形で取り組んでいけば銀行と良いコミュニケーションが取れるかということについて、今年度からモデル事業として取り組んでいる。また、普及啓発の場をより多く設定していきたいと考えている。

(鹿住会長) 中小・小規模事業者のデジタル化・IT化について、来年度からインボイス制度が導入され、恐らくこれまで手書きで請求書や領収書を発行していたところも適格な請求書を発行するためにIT化せざるを得ないという状況になるかと思うが、インボイス制度の導入による課題を抱えている企業に対する支援というのは具体的に考えているのか。もう1点、脱炭素だけでなくSDGs全体についてだが、本日前半の議論でも若者はSDGsに関心が高いという話があった。専修大学でも「専修大学SDGsチャレンジプログラム」という学内でのコンテストを実施している。それだけでなく、例えば大麦ストローのプロモーションなど、ゼミでも様々な活動が行われているが、小さく周辺でやっているだけで、例えば商店街単位で実際に取り組んでもらうということにはつながっていない。市内の大学に限る必要はないが、大学生や高校生のアイデアと、課題を抱えている企業や、SDGsに取り組みたいと思っているが具体的に何をすれば良いか悩んでいる企業を繋げるようなコンテストのようなものを実施しても良いのではないか。いくらマッチングをすといわれても、場がないと具体的に話がつながらない。そのため、場を作ってもらえると啓蒙・普及も含めて進むのではないかと思う。

(事務局) インボイス制度については、来年導入が見込まれる中で制度自体への理解と対応が課題と考えており、制度の理解については、現在税務署が積極的に説明会を実施しており、要望があれば地域の団体に出向いて実施している。本市においても、市が調整を行い商店街を対象に説明会を行った。このような形でまずは情報提供を進めている。実際の制度導入に向けては、現状相談窓口の設置等により対応している。

(事務局) SDGs について、大学生のアイデアと企業をつなげるコンテストはとても面白い。いま直ぐこの場で実現するとは申し上げられないが、専修大学では池本先生と一緒に課題解決型インターンシップをやらせていただいたこともある。ご提案いただいたような取組は、基礎自治体ならではのものであるかもしれないので、検討させていただきたい。

(増山委員) インボイス制度について、川崎商工会議所としても小規模事業者が取り残されてしまうと考えている。非課税事業者は対応に悩んでいるところであると思うが、BtoB の場合はインボイス制度に対応しないと取引を中止される可能性もある。BtoC の事業者、例えば商店街の小売店などは非課税の事業者が多いが、そういったところはインボイス制度に対応して課税事業者になると 20~30 万円ほど納税することになる。これは影響が大きいはずだが、消費税を払ったことのない事業者はまだ他人事のように捉えているので、商工会議所としても各税務署単位で説明会を実施し、BtoC であまり影響がないところはこれまでどおりで良いということ、BtoB の場合はしっかり考えた方が良いということを伝えている。

(事務局) いまお話があったように、知らない間に制度が始まってしまっているということのないよう、また、制度を理解した上で実際にどのような対応をとることがその社にとって最適な選択なのかという視点から、引き続き商工会議所や地域金融機関の皆様と協力させていただきたい。

(大西委員) インボイスにも通ずるが、電子帳簿保存法の改正がある。IT 企業である当社でも対応に悩んでいるところなので、こちらについても何らか支援があればと考えている。また、資料にある「中小企業のデジタル化セミナー」が一昨日開催されているようだが、実際何人程度が参加されたのか。これは今年度からの取組なのか。このようなセミナーを年間多数開催することで、デジタル化に悩む中小企業が相談できる場を増やしてもらえると、IT 化が進む一つのきっかけになるのではないかと感じた。

(事務局) 電子帳簿保存法の関係は認識はしているが、具体的なご相談はあがってきていない状況。デジタル化セミナーについて、直近開催分の参加人数は手元に資料がないが、昨年度もセミナーを 7 回開催しており、約 60 名程度に御参加いただいた。

(熊谷委員) ナンバー 1 について、コロナや原油高は日本全国あるいは世界中の問題である一方、JFE スチールの高炉休止は川崎あるいは横浜の問題だと思っている。今年の 7 月 7 日に特別相談窓口を開設していただいているが、本金庫も同じように JFE スチールと取引のあるお客様にアンケートを取り、影響が大きいと思われるお客様については個別に本部のサポートメンバーが訪問した。ところが、意外にお客様自身で何とかなっ

ているという回答が多かった。JFE スチールの社員の方が遠隔地への転勤を望まず、やむを得ず退社するという事態は問題なのではないかという記事が新聞にも掲載されていたが、これはむしろ川崎の企業にとって人材不足を解消する絶好のチャンスと捉えられている。来年9月の休止前にスカウトするわけにはいかないが、9月以降の採用ということで人材のマッチングについて何か検討されているのかということと、実際に窓口には何件くらい相談がきているのか教えていただきたい。

(事務局) 今年の3月に国・県・横浜市・川崎市で関係行政機関連携本部会議を立上げ、その下に地域経済部会と雇用部会を設置した。御質問の相談窓口やマッチングの機会をどうしていくかということについては、部会の中で、どのようなタイミングでどういう形のものを設けていくかということを様々検討しているところ。ただし、マッチングの機会については、然るべきときに複数回設けなければいけないと考えている。

(事務局) JFE スチールから170程度の関連事業者リストの提供を受けており、経営支援部を中心に個別にヒアリングを実施している。その中では、人材不足解消のため、JFE 関連事業者の技術者や技能者を自社で雇用したいという話もいただいている。先ほど熊谷委員からもご発言があったように引抜きのようにならないようなタイミングというのが難しいが、せっかく川崎に勤めていただいているので、同じ地域の中でその技術・能力をいかしていただくということも重要であると考えており、どこかのタイミングで雇用のマッチングを行うことも考えていかなければならないと思っている。住み慣れた場所で働いていただくということは非常に重要だと考えており、企業間で就業先をマッチングするというのは、当事者自身では難しいと思われるので、そこは行政が対応していきたいと考えている。

(鹿住会長) 議事は以上となる。事務局から連絡事項等があればお願いします。

(事務局) 長時間に亘る議論に感謝申し上げます。本日いただいた「令和4年度中小企業活性化施策の推進における考え方」の御意見については、今後の施策を進める上で参考にさせていただき、年度後半の第2回の協議会の中で御報告させていただく。

以上