

## 農政産業観光委員会 県内調査活動状況

1 日 時 平成26年11月4日(火)

2 出席委員(8名)

委員長 塩澤 浩

副委員長 杉山 肇

委員 中村 正則 望月 勝 渡辺 英機 飯島 修

仁ノ平 尚子 永井 学

欠席委員(1名)

委員 前島 茂松

地元議員(ドームファーム北杜の調査に出席)

浅川 力三 議員(北杜市)

3 調査先及び調査内容

(1)【意見交換会】

出席者

・山梨県商工会連合会、商工会経営指導員

内容

意見交換

「小規模企業の振興について」

主な意見

議員) 民間の信用調査会社のデータによると、平成25年度に本県で休・廃業や解散となった企業は312社くらいあるとのことだが、各商工会への相談や解決できた件数、また地域の商工業が疲弊している中で商工会員数の減少ということが各商工会の悩みの種だと思うが、現在の商工会員数の減少傾向、動向を教えてください。

出席者) 商工会連合会では各商工会から廃業等の集計を毎年取っており、これには個人や家族で事業を行っているものも含まれている。平成25年度の廃業・解散事業所は431であり、そのうち倒産は22事業所、あとの409事業所は廃業である。その理由は、高齢で後継者がいないというのがほとんどで、この中には経営不振も入っている。廃業に当たっては、専門家支援で事前に相談を受けており、また、後継

者の問題、代理相続の問題等々あるので、各商工会では、個々の企業ごとに支援している。

商工会員数については、平成26年4月1日時点で17,405人である。平成15年には20,429人いた会員が、現在1万7千人台になっている。傾向としては、工商业者、小規模事業者自体が10数パーセント減少しており、それに呼応する形で減少傾向にある。現状は相談等に乗る中で、この傾向に若干歯止めがかかってきたと思われる。

議 員) 休・廃業や解散という問題に対して、小規模企業の持続的発展という観点から、現況を含め、商工会はどのように指導していくのか。

出席者) 現況について御説明すると、小規模事業者の持続という観点から、企業の課題、計画、後継者の問題に早期に相談に乗ることが非常に重要である。そのためには訪問し、膝を交えて聞かないと分からないので、指導員その他の職員が各会員を巡回等し、きめ細かな相談に乗ることをモットーにしている。そしてその課題ごとに改善が必要か、事業の承継が問題なのか、あるいは第二創業という形で新たな事業への展開をしたらいいのかを区分けして、必要であれば専門家の支援を行っているところである。一方で廃業やむなしというケースもあり、それを補う創業支援が非常に重要になってくる。小規模セミナーもそうだが、平成25年度は創業について延べ568回支援を行っている。そのうち県下で72の創業が実現した。廃業より創業の方が多い形になるよう努力していかなければならないと思っている。先ほど廃業の相談の話もあったが、現実問題としてスムーズに廃業できる企業はまだいいということがある。負債を抱えながらも廃業できない会員もいる。そういう状況の中で、私達は企業のために日々支援している。

議 員) 非常に厳しい県下の状況で、商工会の御指導、御支援が重要となるが、人口減少や高齢化が進む中、高齢者の買い物の場を守るなど、地域社会の維持という地域に根ざした商工業を商工会としてもこれから指導していかなければならないと思う。そうした観点から、個人商店などの小規模企業の振興を図る必要があると考えるが、支援に対してどのように考えているのか。

出席者) 地域経済の維持というのは地域の企業、小売店にとって非常に大事なことである。取り組みの一例を挙げると、身延町商工会は町からの委託事業でデマンド交通で巡回バスを走らせている。中心地から遠隔地の高齢者を定期的に巡回して、買い物や通院等の利便性を図るという活動をしている。また小規模事業者がボランティアや地域の活動に寄与している観点からいうと、商工会としても、例えば南アルプス市、都留市もそうだが、消防団に加入している方々には地元商店のサービスを提供したり、一緒に地域を持続的に支えていくんだという観点から、商店街活動に参画しているのが現

状である。また、一体となった活動を町民にも理解していただき、全体の中で商業や小規模の問題等を考えていく必要があると思っており、商工会も筆頭となってやっていきたいと思っている。

議員) 高齢者の多い地域や山間地などがふえたり、様々な地域の状況があると思うが、御努力をお願いし、高齢者のためにも地域の商工業を支えていただいたり、ここに商工会経営指導員の方もいるので、是非ともお願いしたい。

過日、県商工会連合会では、知事に「中小・小規模企業振興基本条例の制定を要望した」との報道があったが、地域振興と小規模企業の持続的発展の両面から、市町村も条例制定する必要があると思うが、商工会も市町村の状況を踏まえながら、今後どのように対応していくのか。

出席者) 小規模企業振興基本法で、我々が理解しているのは、地方公共団体の責務が非常に重要であるということ。小規模事業者の地域経済、住民生活の向上に貢献していることについて、それぞれの立場、行政の立場で理解をして、またそれを支援していかねなければならないというのが理念の一つの柱となっている。そういう意味合いであると、それぞれの地域に応じた施策を計画的に推進することが大事だと考える。商工会では地域の一つ一つの細かい部分から小規模企業の支援、それが地域の活性化につながるという信念のもとに、市町村行政の方々と協議を重ね、その振興策の柱であるのが条例であると思っている。そのうえで県には県条例の制定をお願いしていく経過であるし、状況を見て、市町村にも23商工会でお願いをしていきたい。

議員) 商工会の大きな役割として巡回指導というものがあり、今、販路拡大に力を入れているということでその件数も多いが、ここ数年、会員数減少に歯止めがかかっているということを見ると、的確にニーズをつかんでいるのかなという感じはする。そこで商工会員のニーズに変化があれば教えていただきたいのと、この先の予測をしながら指導をしていかなければならないと思うが、どういうところに力を入れていくべきと考えているか伺いたい。

出席者) 個々のニーズについては経営指導員がしっかり把握している。国の施策をどう使ってニーズに応えていくかが役割になっており、資料2の「商工会版中小企業支援ネットワーク強化事業」において、ニーズや課題の把握を各商工会の経営指導者を通じて行っている。この中で挙がってきたニーズや課題に対して、商工会連合会の3人の地区担当が状況を把握し、課題の整理、対応をする。その後、必要に応じて専門家が対応していく。それから、国の補助金を使った事業であるが、現在商工会連合会に中小企業診断士を3人置いており、3人で10日間ずつの1カ月来ていただき、ここでしっかり対応している。その後に販路拡大のニーズやBCP作成あるいは省エネルギーといった問題に対応していくなど多くの課題がある。こういった課題に対応していく

専門家をしっかり確保して、現場の経営指導員と県商工会連合会、企業が一緒になって対応していきたい。

議 員) 商工会員の減少は、時代の流れとともに事業者数が減ってくるのでやむを得ない課題かもしれないが、こういう時代だからこそ、商工会の役割は大きくなってくると思うので、しっかりニーズをつかんで、また先取りのニーズも把握していくのが一番大切だと感じた。

もう一点だが、塾の関係が南アルプス市と昭和町の2点あり、非常にすばらしい事業だと思う。これらの事業は対象を事業者としているが、これから起業、創業しようとする人向けにも広げていくことを考えているのか伺いたい。

出席者) 創業の支援は施策でもあり、当然広げていくべきだと思う。補助金をいただかないとできないという状況や日程的な問題もあるが、できれば地域を中心に行政の支援を得ながら実施していきたいと考えている。

出席者) 「夢現塾」は、基本的には事業を行っている方を対象としている。創業1年目の方も受け入れている。それは創業した後にこれからの事業をどうしていくかということはずいぶん出てくるので3年間の講座となっており、現段階で創業1年目の方が3人ほど受講している。これから創業する方には、「夢現塾」とは別に、創業時に3年間受講するという厚生労働省の事業があり、南アルプス市とともに実施している。その中でもっとやりたいという方々には「夢現塾」を紹介している。

議 員) 甲斐市商工会が実施している、小学生を対象とした起業家育成の事業を16回継続して実施していると伺った。会社経営とはどういうものかということは、学校教育のなかでは細かく教えてもらえないので非常にいい事業だと思う。もう少し具体的に、参加者数や開始から16年経っているのであれば、当時小学生だった方も20歳くらいになっていると思うので、現在、起業しているかどうかなど、追跡の調査を実施していれば、その状況を教えてもらいたい。

出席者) 事業は、小学4年生から6年生を対象に平成16年度から実施しており、内容は年ごとに異なるが、以前は2日間、最近では1日で実施している。企業経営とはどういうものかということ、小学生でも理解できるような内容で、自分たちで会社を作ってもらい模擬の紙幣と商品を使ってそれぞれ売買し、計算のこつ、販売のこつを説明しながら企業経営というものを体験してもらおう。最近ではそこにゲーム感覚を取り入れ、シミュレーションゲームのような形で実施している。25名程度の小学生が参加しており、多い時で40名近くいた。当時参加した小学生のその後の把握については、現在、その準備を進めているところである。具体的には、参加した方々にダイレクトメールを送り、現況や実際に企業化したのかということも把握していくようにしてい

る。この事業は、当時の青年部の企画で、開廃業者の逆転を少しでも改善していくには、小学生のころから学んでもらうことが大切だという活動の中からスタートした事業だと聞いている。

議員) 予算があることですが、おもしろい、いい企画だと思うので今後も続けていっていただきたい。

身延町商工会の「あけぼの大豆」事業について、僕も何年かあけぼの大豆の収穫体験をさせていただいている。建設業等5つの企業の団体が関わってやっているところがあるが、どのような企業が参加しているのか、具体的に教えていただきたい。

出席者) 建設業が1、脱サラして6次産業化等を目指している企業が1、もう1つはあけぼの大豆やきなこの生産等を行っている商店が1。あとの2つは農事組合法人で、産地フェアなどをしている。

議員) 身延町役場の職員と話す機会があって、あけぼの大豆を振興して観光客を取り入れたり、遊休農地がたくさんある中でうまく商売としてまわっていくのではないかとということがあったが、ブランド力は都内の方も参加しており大分強化されていると思うが、課題にもあるように収入が確保できるかどうかというのは、収支バランスをうまくとらないと、小規模企業振興のためにあけぼの大豆を使っていくということにならないと思うがどうか。

出席者) 規模拡大、さらなるブランド化を進めるということになると、商工会単独では到底無理であるので、長年、町と連携を取っている。ことしからは、JAとの連携を進めている。今、商標がそれぞれ別のものを使っているのを、統一した商標を使用するよう話が進んでいる。将来的なことを考え、協議会の設立を3者で話し合っている。オール身延で取り組んでいかなければ成功しない問題だと思っている。

収支については、絶対的に売り上げが少なく、とても事業化といえる規模ではない。その辺が大きな課題となっている。

議員) 昭和町商工会の話を知って、創業支援の取り組みの大切さを受け止めさせていただいた。話の中にはなかったが、子育てを終えた女性の起業、創業が大切になると思うが、県の男女共同参画推進センターでも長らく女性の起業講座に取り組んできたが、商工会においても、これから経済的自立とまではいなくても、収入を得ていきたいという女性達への支援がますます盛んになってくる時代であるので、強力な支援をお願いしたいということと、現状が分かれば教えていただきたい。

出席者) 3年間の創業塾の2年目か3年目に女性に限定したメニューがあった。山梨県では実施していないが、全国的には規模の大きい商工会議所などでは実施している。先

ほど説明した1年間に40人前後の参加者の半分が女性であった。創業の業種もいろいろなので一概にはいえないが女性の創業意欲は高い。今後創業塾を続けていくとすると、いろいろなライフスタイルに配慮したものが必要になってくると思う。

議員)女性の創業意欲が高いという面においては、子育てを終えてから企業に参入していくのがなかなか難しいと思うが、これまで活用されなかった女性が培った特性、能力を生かしていく場として起業、創業を積極的に受け止めて、これから期待される、またやらなければいけないことだと思うので、これからの取り組みを是非お願いしたい。

出席者)県商工会連合会、商工会には、県下23商工会全てに女性部がある。この女性部連合会の中でも、次の若い世代の女性部をどう育てていくかという中で、セミナーを開いたり、地域の特性を生かした産業を興すべく、各地で起業化していこうとする取り組みが始まっている。連合会としてもそれを支援していこうとすることで頑張っている。

議員)9月に愛宕山少年自然の家で、「Mt・Fujiイノベーションキャンプ」という県主催の中小企業などの新規起業育成の取り組みを初めて実施した。まだ県で意見集約ができていない中であるが、御団体の立場で「Mt・Fujiイノベーションキャンプ」の結果をどのように感じているか。

出席者)「Mt・Fujiイノベーションキャンプ」は県の成長産業創造課長からよくうかがっている。結果についてもこういう企業がこういう形で選ばれているという話の中で、その後どうしていくかということが、我々商工会の役割だということで、この後創業していくあるいはスタートしていくに当たっては、地元の商工会の力が必要だと。一番大切なのは経営改善計画が、実際の現場で生かしていけるかどうか、現場の声を聞いていくことが大切だと思う。それを進めて行くに当たって、各商工会に声をかけさせていただき創業をバックアップするよう、サポートしていく。専門家を派遣しながら創業をしっかりサポートしていく役割をしていきたい。



山梨県中小企業会館 3 階研修室において、意見交換会を実施した。

## (2)【ドームファーム北杜】

調査内容（主な質疑）

問）ドーム型ハウスを使用した栽培の技術、ライセンスは御社のものか。

答）開発したのは、(株)グランパという会社である。

問）技術そのものが利益につながるということもあると思うがどうか。

答）(株)グランパでは、元々ハウスを使って野菜を作って販売する事業を行っていたが、もっといいものを安く作るにはどうしたらいいかというところから、このようなドーム型ハウスでの事業を始めた。

問）地元農家4人と一緒に会社を設立したとの事であるが、4人の農家の方は、現在どういう立場なのか。

答）地元農家の方は現在ドームファーム北杜の社員であり、畑をみる部門や加工部門のトップ等として、会社の中心となってやっけていただいている。

問）家族もここで働いているのか。

答）家族の方は働いてはいない。農場に近い地元の方などが多く働いている。

問）パートが延べ80人ということだが、毎日80人が働いているということか。

答）80人は登録人数である。ドーム型ハウスの場合は、1つのハウスを8時間働ける方が1人担当すれば、植えたり採ったりパッケージしたりという作業ができるので、1日に働いているのは40人から50人である。

問）パートの給料、時間給はどのくらいか。

答）この地域の標準的な時給でやってもらっている。経験によって仕事量等に差が付いてくるので、そういった場合には、時給を上げたり、アルバイトから社員になったりすることがある。

問）働いている方々の年齢構成はどうなっているのか。

答）社員は20代30代が中心で、パートは平均年齢が60歳程度である。

問）ドーム型施設を利用して海の魚の養殖を行うなど、ドーム型加工・生産施設がふえていようであるが、この施設の問題点や課題があれば教えてもらいたい。



答) 初めて収穫ができるようになってから2、3カ月が経過したが、ドーム型ハウスは、光を非常に多く取り込む仕組みになっているため、日中の光が強すぎる場合は少しコントロールする必要がある。光が強すぎると野菜はだめになってしまうからである。日々、自然の環境を把握しながらやっており、今のところは順調だが、判断の仕方によっては難しい部分が出てくることはある。

問) 北杜市において、このドーム型施設を使った栽培を行う上での利点や、今後の改善点はあるか。

答) なぜ、白州の地を選んだかということ、北杜市は日照時間が豊富だということと、全国に7、8カ所ドームがあるがこの水が一番きれいであったからである。野菜は水がきれいだと根の成長が非常に良くなるので、この施設で栽培した野菜は、他の農場の1.5倍、2倍近く根が長いのが特徴である。あとは首都圏に近いということ。これは経営上非常に優位に立てるなどいいところがたくさんある。

施設栽培は冬場の夜間の電気代が必要となる。その部分を今後コストダウンしていけば、ハウス栽培の普及にとってはもっと前進できるようになるので、日中の太陽のエネルギーを冬場の夜間にどう持っていったらいいか、そういった部分の自立を積極的に計画して実行していければと思う。

問) 暖房が問題だということだが、今の暖房はどのようなものか。

答) ドーム型ハウスの中にエアコンがあり、電気力でハウスの中を暖めている。化石燃料という選択もあったが、年々燃料が高騰しており、現在のエアコンをうまく使うことによってメリットが出るのではないかということからエアコンを使用している。

問) ドーム型ハウスのサイズは、一定の規格があるのか。

答) 全て同じ大きさである。

問) 栽培しているのはレタスのみか。他の野菜も栽培することは可能か。

答) 現在のドーム型ハウスの仕様は、直径25センチメートル程度の野菜栽培に一番適したものになっている。野菜が自動的に外側にずれる構造になっており、野菜が一番外側に来たときに、直径25センチメートルとなるような仕様になっている。システム的には、1回採りの野菜なら何でも作れる設計になっている。トマトのように、1つの枝から何個も採るものとは仕様が異なる。

問) 出荷場所がオリエンタルランドやユニー等とのことだが、地産地消という意味では、例えば県内の学校給食とか需要があるかと思うが、今後取り組むことは考えているか。

答) 野菜の販売先は、県内ではいちやまマート、中部食品に納めている。また、県外とし

ては首都圏の大手スーパーやレジャー関係施設にも納めている。

問) 施設の耐用年数があると思うが、リニューアルするスパンはどのように考えているのか。

答) ドーム型ハウスはほとんどがフィルムになっており、フィルムのメーカーによる耐用年数が15年から20年と言われているので、15年くらいをめどに考えている。

問) 100グラムで88円とのことだが、これは販売価格くらいの値段である。ドーム型ハウスで栽培された野菜ということで、高評価を得ているのでこの価格でも販売できるのか。

答) 今の販売単価は、全国でいろんな水耕栽培の農家があり、安定的に作るということはエネルギーコストがかかる、またこういったハウスの上物を作るコストがかかる。大手スーパーやいろんな業種の方と取引させていただいているが、露地野菜に比べて1.5倍から2倍の価格の差がある。

そういった中で安定的に年中ある野菜という形で、大手スーパーは水耕野菜の棚を作ったり、少しずつだが高くても安定的に作れて、またハウスの中で作るので非常に低濃度の薬剤で済み、安全安心につながる。

そして私どもが一番ポイントを置くのは、作る野菜の大きさが自動的に調節できるので、150円で売りたいのであれば、このくらいの大きさでどうかという形で契約をしているケースがほとんどである。また、露地野菜に比べて歩どまりが非常に良くなっている。ハウスの中で作るので虫や泥などが一切ないので、下の茎を捨てるだけで野菜の90%が食べられる。露地野菜は外葉をたくさん剥がないとならないので大体50%くらいしか食べられないと言われている。そういう部分でお客様に納得していただき、水耕野菜が世の中に普及してきている。

問) 資料の出荷量に、リーフレタス等とあるが、先ほどハウレンソウなども可能だという話が出たが、なぜリーフレタスなのか、また、その他にはどういうものを栽培しているのか。

答) レタス専用の農場となっているので、リーフレタスと言っても柔らかい食感の品種や、ぱりぱりした食感のもの、そういったものを10種類くらい作り分けて、お客様のニーズに合ったレタスを栽培している。

問) 結球は作っているのか。

答) 結球は、露地のレタスと競合してしまうので、結球しないリーフレタスを主に栽培している。グリーンリーフやサニーレタスが年々異常気象で作りづらくなっているということもあるので、そういったものを作って販売している。



北杜市役所白州総合支所 2階第 1、第 2 会議室において概要説明・質疑を行った後、ドームファーム北杜の視察を行った。

以上