

2019年度 第2回町田市産業振興計画推進委員会  
議事要旨

日時 2020年2月14日（金）15時～17時10分

場所 町田市庁舎2階 市民協働おうえんルーム

出席者

大久保 英敏	委員（委員長）	玉川大学大学院工学研究科 教授 工学部情報通信工学科 教授
加藤 寛之	委員（副委員長）	法政大学社会学部社会政策科学科 教授
伊藤 亨	委員	株式会社町田新産業創造センター 専務取締役
菅野 英昭	委員	多摩高度化事業協同組合 事務局長
太細 貞治	委員	町田市経営診断協会 理事長
安藤 美紀子	委員	株式会社日本政策金融公庫 八王子支店長
小山 克己	委員	株式会社三和 代表取締役
大野 純一	委員	株式会社ソフト開発 代表取締役
西村 靖生	委員	小田急電鉄株式会社 生活創造事業本部まちづくり推進部 主幹
鈴木 悟	代理	町田商工会議所 事務局長兼企業支援部長

欠席者

佐藤 正志	委員	町田商工会議所 専務理事
-------	----	--------------

事務局

町田市経済観光部長 井上 誠  
町田市経済観光部産業政策課長 増山 哲生  
町田市経済観光部産業政策課担当係長 佐藤 健  
町田市経済観光部産業政策課主任 竹中 圭二  
町田市経済観光部産業政策課主任 桑原 沙織  
町田市経済観光部産業政策課主任 五十嵐 貴哉

傍聴者

なし

## 次第

- 1 開会
- 2 井上部長挨拶
- 3 報告
  - (1) 第1回委員会の議事要旨について
- 4 議題
  - (1) 「町田市産業振興計画 19-28」前期実行計画の進捗確認について
  - (2) 2020年度の取り組み予定について
  - (3) 情報交換
- 5 その他

## 配布資料

- 資料1 第1回町田市産業振興計画推進委員会 議事要旨
- 資料2 町田市産業振興計画 19-28 前期実行計画（2019～2023年度）進捗状況

- 1 開会
- 2 井上部長挨拶
- 3 報告
  - (1) 第1回委員会の議事要旨について  
事務局から資料1について説明を行った。
- 4 議題
  - (1) 「町田市産業振興計画 19-28」前期実行計画の進捗確認について  
事務局から資料2について説明を行った。

### ■加藤副委員長

1ページ目のキャッシュレスのところだが、私の大学院生の論文によると、事業者の側があまり乗り気でない。読み取りの機材の価格が高いということと、それから手数料が高い。この負担は、大体利益率が1%から2%のところを、手数料を3%も引かれては、なかなか厳しい。

### ■小山委員

加藤副委員長がおっしゃったとおり、通常キャッシュレスのカードにしても、手数料は大体最初3%となる。

ただ、今カードを使う人はどんどん増えていて、今は20%を超えているかもしれない。だんだん増えてきている。

### ■大久保委員長

全体的に見ると「◎」も目立つし、いい評価かなとは思う。

- (2) 2020年度の取り組み予定について  
事務局から資料2について説明を行った。

### ■伊藤委員

「実証実験支援補助金制度を設立し、4月から受付を開始予定」とのことだが、これは、この実証実験をやりますよ、そしてその結果どうなりましたよという広報は行うのか。結果を公表して、こういう商品になりましたよというふうに発表したほうが利用希望者の増加に効果があるような気がする。

■事務局

この補助金制度の目的自体は、商品開発やサービス開発にチャレンジする方々の後押しをするという目的もあるし、でき上がった商品というのが世に知れたりなどということも、もちろんあるので、広報の仕方は具体的に検討する。

まずは制度の周知を徹底的にして、こういう制度があるというのを根づかせて、実績についてもアピールすることで、翌年度以降にどんどん積み重ねていきたいと思う。

関係各位にもご協力をいただきながら広めたい。

■伊藤委員

これは市外の方が、実証実験を町田市で協力願えないかという時も補助金は使える仕組みか。例えば、他市で行っている方が町田市内に事業を移動させて、そこで実証実験も一緒にやりたいという場合は大丈夫か。

■事務局

今検討しているのは、基本的には市内の事業者というのを対象に考えている。

■伊藤委員

事業先の呼び寄せ、いわゆる企業誘致にも使えるかなと思った。これをやっている自治体はあまりないと思うので、起業が町田に行ってやりたいというふうに思ってくれば、企業誘致にもつながってくると思う。

そのあたりもぜひご検討いただければと思う。

■太細委員

関連してお聞きしたいが、実証実験ということは、研究開発が対象になるわけではなくて、研究開発が終わったものについて実証するという局面をサポートするということか。新規に製品開発とかサービス開発への補助金ではないということか。

■事務局

目的としてはそういった部分かと思うが、フェーズとして、最終的に仕組みができて、表に出す前にマーケティングなど、予備調査的な部分について、市のほうでも補助金というお金の部分と、場合によっては公共空間など、そのようなことも含めて支援したいと考えている。

■大野委員

メーカーと連携しながら開発をしているというところもある。特にスタートアップは資金がないので、一部メーカーに資金を提供してもらって一緒にやって広げていくというようなビジネススタイルを持っているスタートアップの企業があると思うが、メーカーが絡むと、それは対象にはならないのか。

■事務局

単純に除外するわけではなく、単純なメーカー支援にならなければいいかなと思う。目的は、中小企業の支援、産業振興なので、そういったところにどこまで資するかということで判断していきたいと思う。

■大野委員

この実証実験のやり方、進め方、イメージするものは既にお持ちか。

■事務局

基本的なスキームは、こういった目的、効果があるのか、どういうふうに公益に寄与するの

か、計画書等を出してもらおう。それを審査いただく機関で、もっとこうした方がよいのではという部分など、我々の目的に合致するものを選択して、その上で決定してやっていただく。

当然、補助金なので、交付に当たっては実績報告の上で、先ほど伊藤委員もおっしゃったような成果や、どんなものにつながるかなど、公表していければ次につながると思う。

■大久保委員長

今のお話を伺っていると、評価をいずれやるということで、公表しづらいものもあると思うが、その問題はないか。

■事務局

評価のレベルはどこまでかということはあるが、振り返りというのは必ずして、ご審査いただいた方には報告する予定。

審査は、本日のようなメンバーの方にお問い合わせするかもしれないが、トライアルなど、いろいろ市では審査をしており、いろいろなことを皆さんにお願いしているところでもある。今後もそういった形式をとって、第三者の意見や専門的な見地なども取り入れながらやっていきたいと思う。

■大久保委員長

恐らく今の話だと、第三者がアドバイスする場合はもう少し、こうすればうまくいくんじゃないかというのがあると思う。

それ以外に、評価をして、これはうまくいっていると、多分成功事例も出てくると思うが、そういったものを今後PRしていくようなことをやればいいのか。

■事務局

そのとおり。1つの例だと実証実験の結果、商品化して、それが町田市のトライアル認定商品になるというパターンも多くはあると思っている。そういった見地も含めて第三者、または専門的な方々の意見や審査をいただきたいと考えている。

■大久保委員長

今の流れで今後5年続いていくと、発展はすると思う。その1年目の評価としては順調にしていると理解してよろしいか。

■事務局

はい。

■安藤委員

事業承継補助金で、今回受け渡す方への支援ということで踏み込まれたのかなと思う。これも対象としては、町田市から受け渡すために外に出るとか、その逆など、いろいろなケースがあると思うが、何か制約、構想というのはあるのか。

■事務局

対象者はやはり市内に本社を置き、これから承継やM&Aなどを考えている方が主になる。こういった制度をもとに、まずは調査をしてみようかとか、計画づくりを始めてみようかというような、そのきっかけになればと考えている。

逆に引き継ぐ側にとっては、割と国の税制制度の部分での補助等があるため、受け渡す側にきっかけづくりということで今回始める。これもこれから議会の議決が必要になる。

■伊藤委員

そうすると、受け渡す側に対する補助ということですがけれども、町田市内の企業が、例えば神奈川の企業に事業を譲り渡すといった場合、この場合はどうなるのか。

■事務局

今のところ対象となる。

#### ■伊藤委員

市内に限ってという条件だと、ちょっと考えを変えてもらいたいと思った。事業承継を考えた上で、地域は実はあまり関係なくて、業界でもいろいろな分類があるので、どうせやるのであれば市外に出て行く人たちにも、というような考え方も持ってもらいたいなと思った。

#### ■大久保委員長

知財マッチングはどうか。

#### ■加藤委員

前回の2019年に開かれたセミナーに参加した。議事録にも書いてあるが、あのとき思ったのは、オーディエンスに事業者の人が多いため、これは非常に意味があるなど。継続的に続けていただきたいと強く思う。

#### ■事務局

今回の位置づけは、5者による連携、弁理士会や日本政策金融公庫も含めて5者でやっているということなので、弁理士会との協定とはちょっと別立てでやっている中で、旬なテーマとして知財というものを扱っている。

知財については、2020年度もやっていこうと思う。マッチングという点では、南西フォーラムでオープンイノベーションという話があったので、知財を使ったマッチングがかなり実例としてあるので、そこを目標にしながら、町田の中でも有数な知財と、こういった交流会等でマッチングの実績を上げていきたいと考えている。

#### ■大久保委員長

南西フォーラムについて、ちょっと気になっているのは、私も最初は参加していたが、相模原市中心であるため、だんだん町田の大学とかが離れていった経緯がある。だからいま一つ、町田市の産学連携が南西フォーラムで実現できているかというのがちょっとよくわからない。

#### ■菅野委員

以前はほとんど相模原でやっていた。今は年に2回あるが、必ず1回は町田で開催する。ただ、南西フォーラムの出席者が圧倒的に相模原が8割ぐらい。町田の出席者、企業はほとんどいない。私が委員をやっており、これからどんどん周知活動を行っていききたい、ぜひ皆さんお越しいただきたい。

#### ■大久保委員長

知財になると、知財を持っている側と利用したい側、そこをうまくつなぎ合わせるが必要になってくると思う。そこをどう仕掛けをつくるかというのがこれから大事になるかなと。今後はその辺の意見もいただいて、知財を持っているところと利用したいところをつなぐ。それが町田で発展すればいいかなと思うので、今後ご意見をいただければと思う。

#### ■伊藤委員

知財マッチングで、業種的にはどういうところを考えているか。例えば、知財マッチングで有名な川崎モデルでは基本的には製造業中心だが、AIやITなど、何かイメージがあるのか。

#### ■事務局

イメージはなかなかないが、川崎モデルは1つのいい例。目指す部分だが、土地柄、産業形態も違うため、そのような中で中小関係のAI、IT関係といったものが増えると思う。トライアルの交流展等でも交流が始まっていると聞いているため、そういった中でも知財マッチング等につながればいいのかと思う。

#### ■伊藤委員

イメージしていたのが、知財マッチング交流会をやってアイデアを、これはおもしろいねという話になって、これを使わせてくれという話になる。そこから新しいものができて、それで

補助金を使って実証実験に入ってもらって、製品化して、トライアル認定を取るというイメージを、一連の流れがあると嬉しいなど。そこまでやっている自治体はないと思うので、そこまでいくと一連の流れが全部つながるなどと思った。

#### ■事務局

描いているのは、それが一番いいシナリオ、ストーリーだと思っている。そのパート、パートでも構わないので、最終的にトライアル認定商品になるようなものができてくるのが目指しているところ。

#### ■大久保委員長

今の話で言うと、トライアル認定の印象で、ソフト関係も含めてIT関係はかなりトライアル認定で事業者が出てきたという印象がある。

もう1つは環境部門が意外と多い。環境が多いということを発展させて考えると、災害に強いまちづくりもできるかなど。例えば「消えないまちだ君」。環境ビジネスに関してはかなりいい商品が出ている。

さらに医療機器等の測定機器もおもしろいものが出ている。だから、私たちの生活を豊かにするような商品が町田の特徴で出てきた。

一方、食品関係が町田は強いというのもイメージにあると思うが、その商品がちょっと弱いのかなという気がする。だから町田のイメージで「食」というのがあるとしたら、そこを少しサポートしていく必要がある気もする。

#### ■太細委員

知財マッチングで、仕事柄いろいろイベントにも出るが、知財マッチング、もう1つはオープンイノベーション、似ているようでスタンスは違うと思うが、要するに、主催者側がどういうイベントを、どっちの方向に、どうしようとするのかという趣旨によっては、大企業ペースになってしまって、単に中小企業が持っているいいアイデアだったり技術だったり情報を、大企業が解決しようとしている課題にスーッと持っていかれてしまうというようなケースも見られなくもない。主催者側のコントロール次第でその辺の状況が変わってくると思うので、その辺は気をつけていただきたい。

#### ■菅野委員

2番の「拡げる」チャレンジの中の②「町田の特色や強みを生かした商品・サービスの開発」、その(3)「まちだシルクメロンを活用した認定商品数」は、今「◎」ということで、目標が15で13を既に使っていた。

商品はいっぱい出る。ただ、やっぱり売れなくちゃいけない。ぜひこの取り組み予定で、町田にはこういうものがあるよというのを各小売店さんに知らしめるような、この商品と小売店さんとのマッチングのようなもの、今置いてある小売店さんが非常に少ない。だから、この取り組みをぜひお願いしたい。

#### ■鈴木代理

シルクメロンの開発商品に関しては、町田商工会議所でも支援していて、ちょうどバレンタインの翌日から、小田急百貨店の地下1階で「うまいものフェア」というのを開催する。シルクメロン関係の開発商品を小田急百貨店の地下1階の非常にいいところ、最上部分に結構スペースを取ってやるので、そういう支援はいるし、今後もしていく予定になっている。

#### ■大久保委員長

シルクメロンは、私は最初のところは関わったが、最近情報が入ってこない。逆に言うと、情報をどうやって伝えるかというのも、これからは必要かなと思う。

それでは、最後の議題「情報交換」に入りたいと思う。事務局から説明をお願いします。

### (3) 情報交換について

事務局から説明を行った。

#### ■大久保委員長

ただいま事務局から説明があった。テーマごとに十数分議論したいと思う。

1 番目のテーマ、中小企業者を取り巻く状況や地域経済の動向から議論していきたいと思う。

#### ■安藤委員

私から情報を提供させていただければと思う。

弊社で中小企業にアンケートをとり、後継者についてのアンケートを実施した結果となる。

まず、大きなところでは、中小企業者のうち後継者が決定している企業は 12.5%、廃業を予定している企業が 52.6%に及ぶという、ちょっと衝撃的な数字になる。今日も日経で、東京都内でも事業承継の後継者不足を原因とした廃業が 15%増加というような記事もあったが、今このような状況になっているといくこと。

特に廃業の予定の企業は、従業員数が 1 人から 4 人の比較的小さな企業というのが 83.3%を占めているというような状況。

後継者候補は子どもである割合が依然高いものの、親族外の割合も上昇してきている。2015 年の調査時点では親族以外の承継者は 30.2%だったが、この 4 年間で増え、今親族以外が 36.5%、親族以外の割合が上昇してきているという状況となっている。

また「そもそも誰かに継いでもらいたいと思っていない」という廃業予定企業が約 4 割にも及ぶ。その要因としては、そもそも経営者個人の感性とか個性が欠かせない事業だからといった属人的な資源や能力に関連するものが、要因としては多く挙げられている。

一方で、黒字企業の場合であれば、当然次につないでいく可能性もあるということで、事業承継を受ける側、渡す側のマッチングというのも重要な施策になってくると思っている。

事業承継支援のニーズについては、既に決定している企業では 16.4%がニーズを感じているが、まだ決定していない企業でも 19.1%ニーズがあるということで、こちらについては一定のニーズがあるというような状況がうかがえると思う。

続いて、今年度から事業承継のマッチング支援を公庫で実施しており、今年度は、都内に 14 支店あるが、都内の企業を中心に後継者不足の事業者から第三者に引き継いでもらいたいというニーズを引き出して、あるいは事業を譲り受けたいという事業者様をお聞きして、両者を引き合わせるという取り組みをしている。

実際に成立した事例はこれからだが、来年度から全店、沖縄県を除く各都道府県に店舗があるため、全国規模でマッチングを広げていくという取り組みになる。

そういった形で、町田市の事業承継ネットワークとも引き続き連携していきたいと思っている。1 例があり、非常に老舗の食堂を開業された方の引き継ぎという案件だが、長男に引き継ごうと思っていたが、残念ながら亡くなられてしまったということで、引き継ぎ先を金融機関や商工会議所に相談していた。そういうところからいろいろと情報が広がって、地域の不動産屋から逆に受けたいという事業者が見つかって、引き継いだという案件で、時間をかけて引き継ぎ先を見つけて成立したという案件になるため、このような事例が町田のネットワークを介してもでき上がっていけばいいのかなと思っている。

#### ■伊藤委員

質問だが、経営組織は個人企業が多く、従業員規模は 1 名から 4 名が多い。経営者の年齢は

60 歳以上が半数以上を占めて、男性がほとんどやっているという企業のイメージができる。その中の業種を見ていくと、小売業が多くて、建設業が次に続いて多いというふうに見える。

ただ、アンケートでは建設業と小売業は決定企業がゼロ。未定、廃業予定もなく、時期尚早と考えている人もあまりいない。とすると、町田は結構小売業が多いため、ここに該当するのではと思った。この人たちに対してどういうアプローチをすべきなのかは、公庫では考えの部分や動いている部分は具体的にはあるのか。

#### ■安藤委員

実際の動き方としては、一件一件のフォローアップの中でお聞きしているという取り組みになる。それだとボリュームもあるため、今後セミナーなどを活用して周知していき、あるいは商工会議所などの協力もいただきながらという形になると思っている。

#### ■伊藤委員

先ほどの結果も、数は受け取る側が多くて、渡す側が少ないよというのもあったが、果たして今の属性に属する人たちを受け取ってくれる方・企業さんはいるのか、というのがずっともやもやしている部分。

よくこういうときに出す例として、まちのトンカツ屋さんを例に出すことがあるが、例えば40代で一念発起して独立開業したトンカツ屋がいて、味もよくて、それなりにお客さんが入っている。でも、自身の店舗設備に莫大なお金を借りた。子育てもある。生計維持もある。設備の更改ができないままどんどん老朽化して行って、自分も年を取っていくと行った、かなりくたびれた店舗を子どもたちが受けるかといったら、受けないことが大半。

それをどうしたらいいだろうというのが頭の中では浮かんでいる部分がある。逆にそういうところを拾い上げるという形をしていく。先ほどの「継ぐスタ」、要は第三者の方が味を引き継ぐとか、創業者の方が受けるというような形をもうちょっとやっていけば、そういった小さい企業さんたちも生き残っていけるのかなという気はする。

#### ■安藤委員

前提は、残していくべきと言ったら語弊があるが、何か特徴があってファンがいるとか、黒字であるとかということだと思う。やっぱり淘汰されるべきところもあるのかもしれない。問題なのは、残していくべき方々で、でも、あきらめていらっしゃる、そういった情報がないという方は、一件一件フォローアップをしてもいらっしゃる。だからそこは問題のお客様を当たっていくという、それは社の方針でもある。ただ、マスの的に周知するには、こういった市と一体になったセミナーなどの周知というのがやっぱり必要と思っている。

#### ■伊藤委員

そうですね。というのも最近ちょっと気になり始めているのが、町田の中心市街地を歩いて、空き店舗が増えてきたなという気がしている。例えば今みたいな特徴のある店舗が残っていく事業承継もやっていかないと、あっという間にそれが出てくるのかなということ。

地方のシャッター通りがまさにそう。お客さんがいなくなったからシャッター通りになったというよりも、そこでやっても儲からないので、みんなやめちゃったというところのほうが多いような気がする。だから、人口減少の中で、これから事業承継は創業と同時にやっていかないと、かなり厳しいのかなというふうなイメージは持っている。

#### ■大久保委員長

私も確認したかったが、今の話の流れでいくと、例えばトンカツ屋のようなところもこの事業者数に入っているのか。

#### ■安藤委員

入っている。私どものアンケートの対象先は、冊子の1ページ目になる。従業者数が299人



以下の企業ということで、299 というと大きいですが、私どもの事業だと 1 人から 4 人という非常に小規模企業が多いので、そういった店舗というか小売業をイメージしていただきたい。

#### ■菅野委員

今のテーマの人手不足だが、当組合の組合員関係も本当に人手不足。新卒はみんな大企業に入ってしまうので中小企業には全然入ってこない。外国人の労働者の力に非常に頼っているところがある。ただ、それでもまだまだ足りない。

当組合では少人数の 4, 5 人でやっている会社でも I o T が導入できるんだという、そういう事例が結構ある。また、国や東京都でもそういうものに対する助成制度が非常に整ってきたので、そういうお金を使わせていただいて、どんどん I o T 化を進めていく途中である。

人がいないので、人が少なくて済むようなそういう方法をとっていかないと会社はやっていけない。

#### ■大久保委員長

それに関して、私は、町田市 of 潜在能力のようなものをデータとして集めたらどうかと思う。例えば、これから少子高齢化で定年後も働きたい方はたくさんおられる。特に今、団塊の世代が元気なので、ここを活用しない手はないと思っている。そういった潜在能力があつて働く意欲がある方が町田にどれぐらいおられるのか、その辺をまとめていくのもおもしろいかなと思う。

それから、ここ 10 年ぐらい、かなり派遣関係のところ to 就職する学生がいる。要するに、人材派遣の会社に入つて、そこでチームを組んで大企業に行つて、一定期間そこでプロジェクトをやつて戻つてくる。そういったところに就職する学生が結構いる。

恐らく、今後 5 年ぐらいの間に、そういった方たちがキャリアを積んで独立する時代に入つていく。そうしたときに、こういった後継者の制度とうまくマッチングすれば、そういった人たちのニーズに合ってくるような気もする。そういった今の町田にある潜在能力というのを少しデータ化するのもいいんじゃないか。そういったことを考えると、私は、決してこれから人手不足にはならないんじゃないか。むしろ働きたい人は結構いるという気がしている。

#### ■事務局

潜在部分のデータ化がどこまでできるかというのはあるが、高齢の方は、既に介護も、市の取り組みの中でも「アクティブシニア」といつて、自分たちと同世代を自分たちで支えるみたいな取り組みも今やっている。

先ほど説明した 2019 年度の取り組みの中で、先日ハローワークと共同で合同の会社説明会をやつて 200 人近くお越しになつた。一応うちのターゲットとして、一般の方はもちろんだが、お子さんを抱えて、多少時間の余裕ができた方とか、年配の方でまだまだ何か働きたい方、そういった部分をターゲットにして、そういった方のご案内というのもしたことによつて、結構そういった方がいらつしゃつたので、やはり潜在的なものはあるというふうに踏んでいる。今後そういった方の活力もそうだが、ただ、人間がやらなければいけない部分と、機械に任せて、RPA 等に任せておけばいい、という部分の切り分け等が企業の中でも進んでいるので、今後はそういったところも振り分けながら、市の内部でも必要に応じて必ずそういう議論が出てくるため、その辺も含めて検討していきたいと思う。

#### ■太細委員

地域経済動向の話で、きょうはたまたま、午後、町田市中心市街地活性化協議会から委託を受けて私どものほうで、昨年 11 月 24 日に通行量調査をやつて、きょう先ほど報告会が行われたという状況で、その情報で、今回の特徴的な話をする。

全体としては、昨年度が三の酉の日と重なつたこともあつて、今年度は全体では 7% ぐらい

減っているが、その中で、AGORAが入居しているAETAビル、あの前の通行量は前年に比べてプラス17%ということで、原町田の中央通り自身がやはり17~18%増えているという状況。新しいビルができると、商業ビルの一画であるため、間違いなく人の流れが2割くらいは変わってしまうというのが今回のデータでも明らかになっている。

あと、この報告の中では南町田のグランベリーパークの駅が昨年11月にオープンしているが、1日の乗降客が、それまでは大体3万人くらいの駅だったが、それがオープン直後から8万人から9万人くらいで、モール自身は10万人を超えるような来場者で、そういったことが市街地の通行量調査の結果からもいろいろ出てきている。

■小山委員

町田市に今事業所はどのくらいの数があるのか。

■事務局

2016年時点での情報になるが、町田市の事業所数としては12,106事業所という数字。

■小山委員

この中で創業からずっと続けている方と、日が浅い方がいると思うが、平均的な事業所の年数はどのくらいが平均なのか。

■伊藤委員

そのデータはどこを探してもない。国でもつくっていないようで。

■小山委員

俗に企業の寿命は30年と昔から言われている。ところが今、現状では恐らく20年ぎりぎりぐらいまで来ているのではないかと思う。人間の寿命は延びているが、企業の寿命はどんどん短くなっている。だから、そのところを捉えて、事業承継を含めて、基本的な数字をちょっと頭に入れて、じゃあどうするかということに持っていったほうがいいんじゃないかなというので、お聞きした。

■増山課長

登記の関係については登記所だが、市は税務の部署があり、そこで当然法人市民税の課税登録があるため、そういったところで把握ができると思う。そういったところで、今の事業所というものとは別に、規模を把握して今後に生かしていけたらと思う。年数のところがなかなか、どうやって取るのかは私も見当がつかない。

■伊藤委員

非常に難しい。というのは、例えば創業されて開業登記を出されたその後、開業届を出したまま休業しちゃう方たちもいる。その人たちを生き残っていると言えるのかどうか。

■伊藤委員

決算内容がどうであれ、経済活動をしている方たちをどうするか。創業支援なので、創業して何年生き残っていけるかというふうに、データが欲しくていろいろ調べてみたが、どこにもない。10年生存率何%というと、一番厳しいところでは6%というのがあった。一番緩いところで70%というもがあった。その間がよくわからない。どの業種が生き残っているのか、なぜ生き残ったのかというのもよくわからない。データがない。

■小山委員

できればそういうのがわかっていることによって、町田市をどういう業種、業態を育てていくべきなのか。育ちやすいというか、そういうところに力を入れていただいたほうがいいのかなと思う。

■伊藤委員

例えば若い方たちの価値観だとか人生観が変わっている中で、副業をしている方たちを創業

者と呼べるかという、恐らく呼べない。彼らは空いた時間にどれだけ価値を生ませるかというふうに考えていくので、価値のところをどう認識していくかによって数字の出し方もちょっと変わってくるような気がする。

#### ■大久保委員長

2つ目のテーマに移りたいと思う。

市内事業者の現状や動向、先ほど最初に出ましたキャッシュレス、消費税増税の影響について議論したいと思う。

#### ■鈴木代理

私ども町田商工会議所でちょうど増税に伴う経営実態アンケート調査というのを昨年末に行った。

結果を幾つかピックアップすると、増税によってやや減少したという事業者は2割程度だった。横ばいが多かった。8割ぐらいが横ばいという感じ。

先ほどキャッシュレスの話がいろいろ出ているが、キャッシュレス対応ができているという事業所は、飲食で46%、小売で62%という回答。ただ、答えてきたところは恐らく結構積極的にやっているところなので、潜在的には、まだまだ対応できていない事業所はもっと多いんじゃないかと思う。

キャッシュレス化に対応していない理由としては、手数料の話ですとか、B to Bで一般消費者を対象にしていないとか、あとは面倒だとか、わからないとか、そういった方はいらっしゃるようです。

あとは、軽減税率の部分で、レジの改修とかその辺で非常に手間取っている事業者は多いという結果になっております。

あと、お客さんへの説明で、特に高齢者の方への説明が大変だというコメントが入っております。

あと、2023年から予定されているインボイス、適格請求書の保存方式、ちゃんとした請求書、領収書を発行するという部分に関しては、まだそのことについて知っている事業者は3割弱ということで、まだまだ知らない事業者が多い。恐らくそちらのほうで今後混乱があるかなという印象を持っている。

#### ■太細委員

鈴木代理からアンケート調査の話があったが、その中でもキャッシュレス化に対応している市内の飲食事業者は半分くらい、キャッシュレス化に対応している事業者は半分くらいだと。一方、先ほど話があったように、マイナポイント、マイナンバーカードのほうは9月から、これはかなり長期的に実行されるはずなので、そういう意味では、今年度の計画の中でもマイナポイントのセミナーを予定しているということで、今度はマイナンバーカードなので、市役所が中心的に率先してセミナーをやっていかなければならないと思うので、ぜひ1回に限らず、市民みんなが参加できるようなセミナーに持って行っていただきたいと思う。

#### ■事務局

マイナポイントの普及、事業者の登録ということで、我々産業政策でやっているが、そもそもマイナンバーカードがどこまで普及しているか問題があって、それについては庁内のほかの部署で対応している。我々としては、マイナポイントの受け口、事業者サイドの受け口をなるべく増やしてもらい、キャッシュレスができるというだけではなく、マイナンバーカードを使った購入によって、マイナポイントが最大で5,000円分それぞれの方に今回は付与される。

その5,000円は全国どこでも使えるポイントになっているので、それが市内で消費されればいいなというような形で、市内の事業者へのキャッシュレスのベースというものを整備支援し

ていきたいと考えている。

だから、今回3月にやるというのは、どちらかというとな全国的にも早いものになる。12月に経済産業省から説明があって、3月まではトライアルという位置づけで、先行自治体として手を挙げる団体のみがやっているということで、町田市は今回名乗りを上げた。4月以降は継続的に定期的に多種多様な形でやっていこうかなと思っている。当然マイナンバーカードの発行というのともあわせて一緒に、セミナーなり周知なりをしていきたいと考えている。

■伊藤委員

ちなみに、三和のお店でキャッシュレスでやられる方で、スマホ決済とカード決済は、比率的にはやっぱりカード決済のほうが多いのか。

■小山委員

カード決済が圧倒的。

30代、40代の方は多くなった。高齢の方はまだそこまでいっていない。

■小山委員

ただ、カードは手数料がかかる。それにポイントを付与すると、我々の取るところは全然なくなる。

■大久保委員長

最後のテーマに移りたい。

最後に様々な働き方について、先ほど副業という話も出たが、その議論をしたい。

■鈴木代理

町田商工会議所は、創業スクールを毎年1回やっており、東京都の補助事業だが80人ぐらい集まる。令和2年度には、「副業コース」と、「本格創業コース」の2コースで開催の予定を組んでいる。昨年、受講者を見ていると、副業的な主婦の方が多かったため、今回はそこに絞ろうということで、先ほどそれが本来の事業なのかどうかという部分があるが、ニーズがある以上それでいこうということで、予定している。

■大久保委員長

ここのテーマとしてはフリーランスとか副業、それからシェアリングエコノミー等々あると思う。

■伊藤委員

いわゆるスキルや時間を価値に変えるという動き。そういった部分でシェアリングエコノミーのマッチングアプリというものがある。お医者さんにつないでくれるアプリ家事、代行のアプリもある。このサービスで利益がでている方たちの捉え方によって開業率というのはすごい変わってきそうな気がする。なので、例えば町田市では、いわゆる副業を始められた方で開業届を出された方は創業者とするか。例えばサラリーマンで空いている時間だけそういうのでやって、本業収入には至らないけれども、副業として収入を得ている人を事業者と呼べるかどうか。それも多分これから変わってきそうな気がする。

これからカウントの仕方が結構難しくなるような、昔ながらの開業というのとちょっとかけ離れたものになってきそうな気がする。

町田新産業創造センターも女性向けの創業スクールを毎年やっているが。身の丈、自分の持っているスキルを事業にしたいという方、それから本当にガツガツ成長していきたいと思っている方、最近その割合がじわじわ身の丈が増えてきたかなという感じはしている。

■西村委員

今どんどん弊社の部署が新しいシェアリングエコノミーをどんどん始めている。

今、新百合ヶ丘は、ママさんたちがちょっとした空き時間を使って会社をやっている人がす

ごく増えている。そういう人たちとどう組んでいこうか、私はそういう人たちをつなげるようなイベントをやったりしている。

#### ■大久保委員長

様々な働き方で、副業がかなりクローズアップされているが、副業も色々あると思う。副業が創業につながるような話や、ただ単に兼業のような、普通のサラリーマンが空いた時間を使って町田で副業する。そういう形態もあるのかなという気がするが、それを今後町田が積極的に生かすような政策をとるのも1つ。その中で、あるグループがその事業を継承していこうかということにつながってもいいのかなという気がするが、そういった副業のあり方も町田では検討してもいいのでは。

#### ■大野委員

先ほどの話で、町田の産業動向のところで、消費税が上がってキャッシュレス化が進む中で、中小の経営者の方は遅れているという話があった。1つはコストがかかるからとか、やり方がわからないというのが大半。そこで、例えば商工会議所はコンサルと連携して、派遣して、情報支援というか、やり方なりをうまく支援するというようなことを無料でやったりもされている。それを活用した企業はうまくやれるし、それが広がっていく。そういった情報支援をやりたいが、よくわからない。例えば、IT導入補助金があって、キャッシュレスをやるときに補助金が出る。そういった情報が広がっていない。どこから情報を仕入れていいかわかったときは、もう申し込み締め切りだったというようなことがかなりあるというのを聞く。

今回の2020年度の取り組みで、例えば実証実験を4月からやる。我々は事前に情報があるから大丈夫だが、4月からやりますと書いて案内を出して、1週間よと言われてしまうと、多分申し込みめない。事前に1年ぐらい時間があって、いついつこういうことがあるから、じゃあそれに向けて何かやっておこうかなというふうに考えるのが、我々中小企業である。

大企業はそういった部署があるため、事前に考えているから、何個か来たときにパッと入れるんだが、中小企業はそこまでの部署がないため、そういった事前の情報発信というか、ここを見ていたら常に新しい情報が入るといふことのツール、そういった窓口というものができないかなと思う。私の関連した商工業者の中小の方なんかは特にそのことをすごく言っているので、ぜひ検討していただけるとありがたい。

例えば、きょうの委員会も、ホームページで見ると、町田市のホームページは結構よくできていると思うが、ホームページのカテゴリーで見ると「産業振興」は「観光」になっている。まず「産業振興」があって「観光」ならわかるが、「観光」の下に「産業振興」が来ている。そうすると、我々事業者からすると、町田市のこれを見てもさっぱりわからない、という苦情が結構前々からあった。

その辺を改善してもらえると、中小企業経営者はもう少し町田市と連携できるんじゃないかなというふうに少し思ったので、その辺もあわせて検討していただければ。

今年度厳しかったら来年度の計画の中に盛り込むとか、そういうことで、情報発信を常にやれるようなことができるとうありがたいなと思っている。

#### ■大久保委員長

きょうは活発なご意見をいただき感謝する。

事務局は本日の意見を踏まえて、実行計画の推進をお願いしたい。

## 5 その他

事務局から事務連絡を行った。