

コロナ禍での今後の経営支援について

まずは新型コロナウイルス感染症発生からこの間、亡くなられた方々、ご遺族に心よりお悔やみ申し上げますとともに、罹患された方々に対しましてお見舞い申し上げます。

さて、6月の一般質問にて「新型コロナウイルス感染症第二波への備え」との表題で一般質問をした時には、世界の感染者数約700万人、国内感染者数約17000人、市内感染者数44人とこの場で申し上げました。

それから約半年、第二波を超え、第三波に脅かされている現在世界の感染者数は約6760万人と7000万人に迫る勢いであり、国内感染者数は約16万4000人、そして市内では大規模なクラスターも発生し、感染者数467人と急速に増加しており、全く収束の気配を見せません。

そして感染拡大により医療現場がひっ迫している中で、企業経営も限界を迎えつつあります。

緊急事態宣言による営業自粛、外出自粛や生活様式の変化により企業の業績は一気に悪化し、更に第二波、第三波と先が見通せない中、追い打ちをかけるように埼玉県でも12月1日～17日までさいたま市大宮区、川口市、越谷市の酒類を提供する飲食店、カラオケ店に対して営業時間短縮要請が出されました。

現在は特に飲食業が厳しいとされ、中小零細の飲食経営者の多くは12月に数字が出なければ廃業を考えている人も多いと聞きます。

特に12月、1月は飲食業を中心に多くの業界で繁忙期であり、年間でも大きな割合を占め、12月に結果が出ないことは資金繰りに窮して廃業することを意味します。

飲食店の倒産が2020年1月から11月で736件に達し、これまで最多だった昨年の732件を11月時点で抜き過去最高といったニュースなど、それ以外の業種や多くの地域でも倒産件数、廃業件数が過去最多といった報道を毎日目にしますが、こうしたことは年明けに更に顕在化してくるものと考えられます。

飲食店などの倒産・廃業は、その店舗に食材や酒などを卸している納入業者へも大きな影響があり、養殖ブリの行き場がないなどといった報道もありました。

不要不急の外出は控えてくださいと言われますが、不急ではあっても不要な業種、企業などはないと思います。

そしてこのような状況の中でも企業の経営者は、融資や補助金などによってこれまで何とか耐え忍び、止まない雨はないと、次の一手を考え、常に前を向いています。

外食チェーン大手でも業績が悪化し、閉店する動きが相次いでいる一方で、生き残りを掛けて居酒屋業態を焼肉業態にしたりするなどの業態転換や宅配事業などを強化し、ウィズコ

ロナ、アフターコロナへ対応するため変化を続けています。

経営者は簡単には会社を清算できません。

そこで働く従業員の雇用や取引先、家族、親から受け継いだ事業など守るべきものがあります。そして何より会社を絶対に潰さないという情熱があるからです。

それでも経営体力や内部留保などに乏しい中小企業は限界で、先行きへの悲観から事業承継をあきらめるといったことも耳にします。

本市でも来年度は税収が大きく下がり、数年は続くであろうという見通しですが、財政悪化はいずれ市民に大きなツケとして回ってきます。

不安を不安のままにしておけば、その不安は更に大きくなります。

だからこそ、その場をしのぐための財政支援だけではなく、今後を見据えてもっと企業経営者に寄り添い、不安を解消することが必要だと考え、今回の一般質問をさせていただきます。

【1回目】

まず1回目の1点目としまして、

●緊急事態宣言以降の市内企業の倒産、廃業件数の推移及び業種別内訳についてお伺いします。

市内企業の倒産、廃業件数の推移、及び業種別の内訳について、でございます。

民間調査会社の情報誌に掲載されている、倒産や廃業した企業情報で、4月7日の緊急事態宣言以降、11月末までで倒産した市内企業は8社で、月別では9月の件数が4社で最も多くなっております。

業種別の内訳につきましては、製造業3社、サービス業3社、小売業1社、建設業1社となっております。

また廃業した企業につきましては11社で、月別では8月と9月の件数が多く、それぞれ3社で最も多くなっております。

業種別の内訳につきましては、製造業4社、サービス業2社、小売業2社、不動産業2社、医療福祉業1社となっております。

前年同時期では、倒産企業が6社、廃業企業が5社となっており、倒産件数、廃業件数ともに今年の方が多くなっております。

なお、個人事業主における、それぞれの件数につきましては把握しておりません。

2点目としまして、

●市内では、どのような業種が新型コロナの影響を大きく受けているのか？

新型コロナウィルス感染症の影響を受けた業種について、でございます。

本市で実施しております、中小企業者継続緊急支援金の11月末日までの申請の業種別の割合を見ますと、建設業が21.1%と最も多く、次いで飲食業が12.4%、理美容

などの生活関連サービス業が11.9%、小売業が10.8%という状況になっております。新型コロナウイルス感染症の影響につきましては、あらゆる業種に幅広く及んでいると推察されますが、これら4業種で申請全体の半数以上を占めていることから、建設業、飲食業、生活関連サービス業、小売業を中心に大きな影響を受けていると考えられます。

3点目としまして、

●新型コロナウイルス感染症の影響を受けた事業者に対してのこれまでの融資や支援金等の内容と件数はどのくらいなのか？

新型コロナウイルス感染症の影響を受けた事業者に対する融資と支援金の内容とその件数について、でございます。

新型コロナウイルス感染症の影響を受けている市内小規模企業者の資金需要に対応するため、「川越市小規模企業者セーフティ融資」に、信用保証料の全額及び当初2年間の利子を補助する「新型コロナウイルス特例」を創設いたしました。

本融資は、本年の3月26日から受付を開始し、7月からは据置期間の延長などの融資条件等をさらに緩和いたしまして、11月末日時点で152件の融資実績となっております。

また、新型コロナウイルス感染症の影響により、売上高等が減少した事業者に対して、10万円を支援金として給付する「川越市中小企業者事業継続緊急支援金」につきましては、8月から拡充版を実施し、11月末日までの申請件数は、5月に実施した第一弾と合わせて5264件となっております。

なお、国や法人で最大200万、個人事業主で100万円を支給する持続化給付金や、1か月あたりの給付額が法人で最大100万、個人事業主で50万を6か月分給付する家賃支援給付金などが、県では緊急事態宣言時に休業した事業所に対しての休業補償金や家賃支援金などがございます。

4点目としまして、

●市内や県内の経営相談窓口にはどのようなものがあるのか？併せて相談件数についてお伺いします。

市内や県内の経営相談窓口について、でございます。

市内では、川越商工会議所が中小企業庁に指定された経営相談窓口となっており、2月19日から12月7日までの相談件数は601件とのことでございます。

また県内の経営相談窓口としましては、中小企業庁が埼玉県産業振興公社に委託して設置している「埼玉県よろず支援拠点」がございます。

何度でも無料で電話相談ができ、大宮ソニックシティ内にある同公社の窓口での相談のほか、県内2カ所のサテライト相談所及びウエスタ川越内の相談所を含む16カ所の出張相談所でも月に数回相談を受けております。

新型コロナウイルス感染症の影響が出始めた本年２月から１０月末までの県内企業からの相談件数は、１１１１５件で、その内、新型コロナウイルス感染症関連の相談は３００６件とのことでございます。

本市におきましても、平成２８年度から埼玉県中小企業診断士協会と連携して、中小企業診断士による個別の無料経営相談を実施しておりますが、本年７月からは、市役所本庁舎に「川越市中小企業よろず相談窓口」を開設いたしまして、毎週水曜日に「埼玉県よろず支援拠点」から無償で派遣された中小企業診断士の専門コーディネーターが、事業者からの相談に対応しており、１１月末日時点で２６件の相談を受け付けております。

５点目としまして、

●それぞれの相談窓口では、どのような相談が多いのか？

それぞれの相談窓口での相談内容について、でございます。

川越商工会議所につきましては、県の制度融資をはじめとした各種融資の相談や、国や県等で実施している各種補助金、支援金等の活用についての相談となっております。

「埼玉県よろず支援拠点」では、国や県等で実施している各種補助金・支援金等の活用についての相談や、融資などの資金繰りについての相談、税務や経理などの経営知識に関する相談となっております。

本市の「中小企業無料よろず相談窓口」につきましては、国や県等で実施している各種補助金・支援金等の活用についての相談、融資などの資金繰りに関する相談、経営内容に関する相談が主なものとなっております。

６点目としまして、

●それぞれの相談窓口では、どのような人が対応するのか？をお伺いして１回目とします。相談の対応者について、でございます。

川越商工会議所におきましては、経営指導員の資格を有する会議所職員による経営相談に加えまして、社会保険労務士による雇用調整助成金に係る相談会を９月から月に２回実施しているほか、中小企業診断士による個別経営相談会を１０月から週に２回実施しております。

「埼玉県よろず支援拠点」におきましては、中小企業診断士のほか、税理士、社会保険労務士、行政書士、フードビジネスコーディネーターやＩＴコーディネーターといった、各分野の専門家がチームとなり、販路拡大、事業継承やＩＴ活用など経営に関する様々な相談に対応しております。

また、本市の「中小企業よろず相談」におきましても、相談内容に応じて、派遣元である「埼玉県よろず支援拠点」の各分野の専門家との連携を図っております。

【2回目】

市内の倒産、廃業件数については前年同時期よりもやはり増加しているということでした。ただご答弁にもあるように商店など個人事業主の廃業などの件数は不明とのことですので、実際は数字以上に多いと感じております。

また市内企業では、建設業、飲食業、理美容などの生活関連サービス業、小売業が主に厳しいというご答弁でした。

建設業は一人親方などの個人事業主が多いためかと考えられ、飲食業や生活関連サービスなどは緊急事態宣言での休業や時短要請、生活様式の変化の影響が大きいものと考えております。

市内や県内の経営相談窓口については、商工会議所のほか、県では「埼玉県よろず支援拠点」がウエスタ川越内のサテライト相談所で相談に応じており、市では市役所本庁舎内において「川越市中小企業よろず相談窓口」を開設し、埼玉県よろず支援拠点と連携しながら経営相談に乗っていると理解しました。

また窓口で対応する人については、商工会議所では経営指導員や中小企業診断士、社会保険労務士、また「埼玉県よろず支援拠点」、「中小企業よろず相談」では多岐にわたる専門家がチームで相談に応じるとのご答弁でした。

そこで2回目の1点目としまして、

●埼玉県よろず支援拠点と本市の中小企業無料よろず相談窓口、商工会議所の経営相談窓口の違い、についてお伺いします。

経営相談窓口の違いについて、でございます。

川越商工会議所につきましては、窓口や電話、メールによる相談のほか、会員企業の巡回訪問において、経営に関する相談に応じております。

また、中小企業診断士や社会保険労務士による個別相談会も実施しております。

埼玉県よろず支援拠点につきましても、電話等での相談の他、サテライト相談所や出張相談所も含めた相談会場で個別相談に応じております。

本市で実施しております「中小企業診断士による無料経営相談会」は主にウエスタ川越を会場として、「中小企業無料よろず相談窓口」につきましては、市役所にお越しいただいて相談にお越しいただいて相談に対応しております。

相談内容については、どの窓口でも融資などの資金繰りや各種補助金、支援金等の相談が多いとのご答弁でしたが、

2回目の2点目としまして、

●それぞれの相談窓口で、緊急事態宣言直後と現在とでは相談内容はどのような違いがあるのか、お伺いします。

緊急事態宣言前後での経営相談窓口の状況について、でございます。

川越商工会議所に確認したところ、相談の内容は大きく違いはないが、緊急事態宣言前後である2月から5月にかけてが相談件数のピークで、現在は落ち着いているとのことでございます。

「埼玉県よろず支援拠点」に確認したところ、緊急事態宣言が発令された4月及び5月には、資金繰りに関する相談や、各種補助金などの支援策の活用に関する相談が急増したものの、6月以降は減少傾向にあり、緊急事態宣言時に減少傾向だった売上回復や新事業などのための事業計画策定等の相談が7月以降増加し、10月には資金繰り相談よりも多い状況になっているとのことでございます。

融資や支援金などについてのご答弁では、多くの経営者が厳しい状況の中、融資や補助金、助成金などを受けながら、何とか手元資金を確保し会社を存続させようとしていることが分かりますが、

3点目としまして、

●緊急事態宣言以降半年以上が経ち、コロナ第三波の収束が見通せない中、今後経営者に対してどのような支援が必要だと考えているのか、市の見解をお伺いします。

経営者がどのような支援を必要としていると考えているかについて、でございます。

新型コロナウィルス感染症は、一旦収束に向かったものの、再び拡大しており、県内でも一部地域で飲食業の営業時間の短縮出されるなど、感染拡大の局面は刻々と変化しており、産業への影響は業種、事業内容などによって様々であることから、支援についても資金繰りや雇用対策、新たな事業展開など幅広い支援策が求められると考えております。

中小企業診断士などの、いわゆる士業と言われる有資格者が無料で経営相談に応じてくれることは心強いものと感じます。

ですが、業界によって特性は違い、中小企業診断士だからと言って、どの業界のことも熟知しているわけではないと考えます。

損益計算書や財務諸表などの数字や知識については専門家でも、経営の方向性についてのアドバイスや相談には応じきれない部分もあるものと考えますが、

4点目としまして

●飲食業、製造業、小売業など特に厳しい業種に詳しい有資格者などを配置して経営相談に応じることが望ましいと考えますが市の見解、をお伺いして2回目とします。

業界に詳しい有資格者などを配置して経営相談に乗ることについて、でございます。

新型コロナウィルス感染症による影響は幅広い業種に及んでおり、長期化が見込まれる中で、経営者の相談内容も多種に渡っているものと考えられます。

そうした経営者の様々な相談内容に対して、その業界に詳しい有資格者が対応することで、

適切な助言を行うことができ、経営者にとって効果的な相談になるものと考えます。

【3回目】

厳しい業界に精通した専門家を配置して経営相談に乗ることが望ましいのではないかと
質問に対しては、その業界に詳しい有資格者が対応することで、適切な助言を行うことが出
来、経営者にとって効果的な相談になるとのご答弁でした。

事前にいただいた「埼玉県よろず支援拠点」の資料では、確かに販路拡大やIT活用、事業
承継、デザイン・広告、雇用・労務、製品開発など九つのチームがあり、経営者にとっては
非常に心強いものだと感じます。

一方で、販路拡大と言っても飲食などのサービス業と小売業、卸売業などではその手法も違
いますし、相談の解決までに時間も掛かるものと考えられます。

それぞれの業界に精通した方とまでは言いませんが、今後は厳しい業界だけでも精通した
方を配置する、もしくはその業界に精通した経営者などとマッチングするなどの体制を県
と連携しながら整えて頂ければと思います。この点は申し上げておきます。

今後経営者に対してどのような支援が必要かのご答弁では、資金繰りや雇用対策、新たな
事業展開など幅広い支援策が必要とのことでした。

また緊急事態宣言の前と後での相談内容の違いについてもご答弁いただきました。

緊急事態宣言以降、4月、5月には資金繰りや各種補助金活用などの相談が増加し、7月以
降は、売上回復や新規事業などの事業計画策定についての相談が逆転して増加している
ということを理解しました。

この傾向はまさに経営者の苦悩を反映しているものではないでしょうか。

まずは手元資金を増やし当面の間の資金を確保し、次に休業補給付金や雇用調整助成金、持
続化給付金など使える補助金等によって雇用を守り、出血を最小限に抑えながら無駄なコ
ストの削減や生産性の向上で売り上げが3割減っても利益を出せる体質、つまり筋肉体質
にして損益分岐点を下げることを考えてきたということだと推察します。

しかし、コロナ第二波、第三波とそれ以上の売り上げの落ち込みが続き、法人を継続させる
ために次の一手を考えているからこそ売上回復や新規事業などの事業計画策定などの相談
が増加しているものと考えられます。

そして、それぞれの相談窓口の違いについては、商工会議所では職員の訪問などは実施して
いるものの、基本的には中小企業診断士など専門家が指定された場所での直接の面談や専
門外のことなどは別の方に繋いで電話やメールにて支援していただけるということだと理
解しました。

これまでは融資を受けるための事業計画の書き方や、どんな補助金が受けられるのか、また
補助金を申請するための申請書の書き方、無駄なコスト削減などの経営相談などが中心で
あったと思います。

これらはコロナ当初、先の見えない中で資金繰り、公的支援、経営支援などで経営者を支え、

非常に重要な役割を果たしたものと考えます。

しかしながら融資と言っても経営者にとっては簡単なものではありません。

借りたものはいずれ返済しなくてはなりません。

業績回復が遅れ、過剰債務を解消するめどが立たず、不安に駆られ将来の返済負担増から経営意欲の減退・廃業を考えるのが経営者であり、更なる融資をためらうのが経営者です。

先の見えないコロナ禍の中でも経営者は歯を食いしばって耐え、コロナ禍の中でも生き残り、コロナが明けた時に挽回する策を夜も眠れずに考えています。

今事業計画策定の相談が増加傾向にあるのは経営者が生き残りを掛けて戦っているからではないのでしょうか。

更に言えば、既に次の事業を考えつき事業計画を持っている経営者に対しての支援では足りず、どうしたらよいか悩んでいる経営者の相談に乗り、新事業、異業種への参入など今ある経営資源を使って、どのように売上を回復し、どのような可能性があるのかを一緒に考えてあげることこそが求められているのではないのでしょうか。

12月2日の日本経済新聞には、

ウィズコロナの時代に対応し、従来の事業の継続が難しくなった中小企業に対し、業態転換や事業の再構築を促す「新たな補助制度の整備を検討する」と明記した。例えば、飲食店がデリバリー専門店に転換する場合など。業態転換や規模の拡大、新分野への進出などを補助の対象とする。と書かれていました。

しかし、業態転換や新分野進出などはそんなに簡単にはいきません。

企業経営者は既に色々考えていますが、それに加えて中小企業診断士やコンサルティングなどの視点やアドバイスがあれば成功する確率はあがります。

今こそもっと中小零細企業に寄り添うことが必要であり、そうでなければ中小企業の雇用と将来の納税を失うことにもなります。

そのような経営者に対して、窓口があるから相談に来てください、電話でいつでも相談に乗りますというのが優しさでしょうか。

一緒に現場で考え、相談に応じ、現場で生きた経営アドバイスを、それが寄り添うということではないのでしょうか。

そこで最後の質問としまして、

●会社や現場に足を運んで現場で経営相談を受けられ、一緒に会社を継続させる方策を考えてくれることこそが、今後経営者が求めるものであり、そうした体制を作っていくべきと考えますが市の考え、をお伺いしまして私の一般質問とします。

現場で経営相談を受けられる体制の醸成について、でございます。

実際の職場や現場を訪れ、状況を確認した上で相談に応じることが効果的なケースも考えられますことから、必要に応じてそのような対応が可能であるか、埼玉県中小企業診断士協会及び埼玉県よろず支援拠点と協議してまいります。