座談会「ウィズ・アフターコロナにおける中小企業支援の在り方」

2020年８月19日

大阪経済大学大隅キャンパスＥ館７階

新型コロナウイルス感染症の影響により多くの企業が影響を受けている。とりわけ，大企業に比べて資本力に劣る中小企業，あるいは零細企業にとっては，影響はかなり大きい。収束が見えない中で，企業もこれまでとは異なった事業展開や戦略の立て直しが必須である。そういった中で，この座談会において，前例がなく，かつ先の見えない今後のウィズ・アフターコロナにおける中小企業支援について，中小企業の現状を共有しながら，中小企業研究者と，様々な立場で中小企業支援に携わる参加者による議論から，今後の中小企業支援の在り方のヒントを得たい。

〈座談会参加者一覧（順不同）〉

飯田　政信氏（大阪府社会保険労務士会　前会長・社会保険労務士）
福田　重実氏（税理士法人マークス代表社員・税理士）
福田　尚好氏（大阪府中小企業診断協会　首席相談役・中小企業診断士）
越村　惣次郎氏（大阪府商工労働部　主任研究員）
武田　雅幸氏（大阪市生野区役所地域まちづくり課　課長代理）
山本　公平氏（本学情報社会学部教授・中小企業診断士）
梅村　仁氏（大阪経済大学中小企業・経営研究所長，経済学部教授）

○司会（梅村）　日本経済，地域経済は今回の新型コロナの感染拡大によりまして，非常に翻弄されている状態にあろうかと思います。本日のテーマでございます「ウィズ・アフターコロナにおける中小企業支援の在り方」につきましては，今後の行く末を左右するものと考えておりまして，専門家の皆様の忌憚のない御意見を頂きたいと考えております。それらをお伺いした中で，今後の中小企業政策の方向性を研究所として発信していきたいと考えております。今日の大きな流れの中で，皆様方

の現状認識と景気回復の行方，最後に，そのための中小企業施策をどのようにこれからやっていけば良いのかといったことを重点にディスカッションを進めて参ります。

ではトップバッターとして，大阪経済を全体的にキャッチされています越村様，現況をお話しいただければと思います。

〇越村　私からは現在大阪府で進めている集計途中の調査情報をもとにお話いたします。この調査では，大阪府内企業１万社に依頼し，約3,000社から回答が得られました。まずは，去年と比較した２月から７月にかけての売上高では，約７割の企業が減少と回答し，残りのほとんどは現状維持でした。次に，最も影響が顕著となった月では，いわゆる「BtoC」，インバウンドであるとかサービス業，小売業といった業種では，ピークは御想像どおり４月でした。一方，製造業などが多い「BtoB」では５月に１度ピークがきますが，８月以降に影響が顕著になると予測されている企業が約２割あった点が興味深いです。次に，次年度の売上予測については，全体で約６割の企業が減少すると答えております。同様に，利益については，直近期に赤字であった企業が全体の11％でしたが，今期末に赤字になると予測する企業は約18％と，７ポイント上昇しています。企業規模別にみても，今期末に赤字を予測する企業の割合に大きな違いはありませんが，興味深いのは，赤字割合の変化をみると，中小企業で7.4ポイントとのところ，大企業では14.9ポイントと，赤字を予測する企業が増えていました。大企業で赤字企業が増えることになりそうですが，この影響はもちろん中小企業にもはね返ってくることになります。

次に雇用数の変化については，正規社員，非正規社員に分け，さらに非正規は契約社員とアルバイトに分けて聞きましたところ，この７月までの状況では，全ての就業形態でマイナスとなりました。また今後半年間の予測を聞くと，正規はプラスに転じますが，非正規はほとんどの業種において引き続きマイナスとなると予測されていました。非正規は今後もまだ雇用数が減少する可能性があります。

ただ，従業員の過不足感を聞きますと，相変わらずどの業種でもまだ不足感が強いです。この結果から，各企業は，従来の不足感を抱きつつも，コロナによる収入減のなかで，何とか，今の従業員の維持確保をぎりぎりで頑張っている状況にあるとみられますが，それがどこまで保てるかが今後の展開次第であると思われます。

ここまで悪い話ばかりしましたが，デジタルトランスフォーメーション（以下，

DX）の取組み状況についても調査しました。DX に関しては，テレワークだけでなく，事業活動全般における活用状況を確認するため，営業，生産管理，採用など様々な事業活動について調査しました。予想通り，以前は活用していなかったが，この数か月の間に DX を導入する企業が，どの業種でも増加しておりました。

業務別では，全業種でテレワークが41％，オンラインでの社内会議が46％，オンラインでの営業活動が28％，また採用活動が18% でした。その他，オンラインでの生産管理は10％弱でした。また，今回を機に初めて導入した企業に，今後の活用意向を確認したところ，今後も活用すると回答した割合が，全ての項目において，おおよそ７割から９割とかなり高かったです。こうした企業では，DX 採用による効果として，生産性向上を挙げる企業が多くみられました。つまり，以前から採用する価値があるだろうと想定されていたと思いますが，今回半ば強制的にコロナで使ってみたところ，結果としてやはり多くの企業では生産性が上がったということです。

ただ，テレワークについては，今後の活用意向がやや低く，生産性向上ではなく三密対策のため，無理に導入した企業が一定いたためではないかと考えています。

〇司会（梅村）　続きまして，福田尚好様，お願いします。

〇福田（尚）　今，お話があった通り，日本企業は確かに生産性が非常に低いです。ところが，今回のコロナを機に，様々な形での DX や IT の導入によって，生産性はかなり向上すると思われます。例えば，オンライン会議につきましては，対面の会議ではなかなか発言できなかった人が，オンライン会議では発言するようになったという事例も聞いています。引っ込み思案の方は，オンライン会議になれば余計に発言しないだろうと思っていましたが，逆の結果が出ているということで，そういったことも含めて，生産性の向上に何かしらのプラス要因が働いているのかと思います。

また，生産性向上に最も寄与したのは業務の棚卸しだと思います。廃止すべき業務，例えば日本の特徴である印鑑や書類など非効率な慣習が，うまく淘汰されつつあるのも，オンライン業務に切り替わったことのメリットとして上げられるのではないでしょうか。

〇司会（梅村）　続きまして，福田重実様，お願いします。

〇福田（重）　私は税理士として中小零細企業中心に顧問先がありますので，実態的なお話を申し上げると，やはり飲食関係は，３月以降非常に業績が悪かったです。

意外と製造業や建設業は，そこまで下がってはいませんでした。というのは，以前からの受注があり，現状はそのまま仕事ができているからです。今日訪問した家具製造会社も，昨対で１割ぐらい売上が上がっていました。ただし，４，５月以降は十分な営業活動ができていないので，その影響で秋以降が悪化すると思われます。

４月以降は，売上が読めないため，資金を手元に置こうということで，公庫さんを中心とした低額融資の利用をクライアントには勧めました。仮に不要であっても，金利がほぼゼロだからということで，手元にお金を置くようにしました。また，持続化給付金や大阪府の支援金，さらに今後は家賃給付の補助金を受けることになっていくと思います。このように今，中小企業は手元に潤沢にお金があるので，すぐには倒産しないでしょう。倒産が目に見えて増えるのは数年後かもしれません。特に零細企業は固定費が少ないですから，当面は生きていけます。秋以降，売上が下がって，１年２年たって返済が始まったら，途端にお金がなくなっていくということがある気がします。

また，消費税が去年の10月に上がりましたが，同じ商行為をしていたら，納税額が25％も上がるのです。これが一番，厳しくなってくるのかと思います。ほとんどの中小零細企業は運転資金に消費税が組み込まれていますので，そこで資金繰りに窮する企業が出てくるのではないかという気はします。

○司会（梅村）　続きまして，飯田様，お願いします。

○飯田　労務の立場から何点かお話しします。

まず，雇用調整助成金は，一応９月末までが特例になりますが，12月末まで延長される見込みです。もともと雇用調整助成金は昔からありましたが，御存じのように，8,330円が先日の補正予算で一日あたり１万5,000円になりましたから，結構，金額としては大きいと思います。これは引き続きやって頂く必要があるでしょう。

２点目は，テレワークの導入，あるいは時差出勤です。テレワークも先ほど越村さんが仰っていたように，あまり評判が良くないようです。内閣府のアンケートでも，画面だけを通じてのコミュニケーションが続くとストレスがたまるとか，在宅では仕事に集中することが難しい住宅環境であるなど様々な問題が指摘されています。あと，今後テレワークをやる場合には光熱費や通信費を会社がどう持つか，また通勤交通費など，そのあたりの規程等の整理も必要であると思います。

３点目は，感染予防体制の整備です。仮に社員がコロナに感染したとなれば，こ

れは業務との起因性と言いますか，その仕事をしていたがために感染し休む場合であれば業務災害として労災保険の対象になります。ただ，感染予防対策がきちんとできていなかった場合，衛生法上の事業主の配慮義務違反にもなります。重症になって，万が一死亡にまで至れば，民事的に損害賠償を請求される可能性もあるでしょう。そういった安全配慮義務違反も念頭におく必要があると思います。

あとは，最悪の場合は，希望退職の募集と退職勧奨なども進むでしょう。ただ，今後のことを考えると，技術を持っている職人などは一度辞めると，また戻ってくる保証もなく，事業主さんとしてはなかなか解雇まで思い切ることは容易ではないでしょう。

○司会（梅村）　続きまして，武田様，お願いします。

○武田　普段付き合いがある生野区の中小製造業では，話を聞いてみると軒並みかなり売り上げがダウンしています。平均して二，三割ぐらいでしょうか。逆に上がっているところは，通販やネット販売を行っている企業です。ちょうどコロナが始まる前ぐらいから始めているような企業でも，ありがたいことに伸びてきているといった話もよく聞きます。

あと，生野でランドセルを作っている企業などは，特殊な商材であるため，あまり影響はない一方で，紳士物の鞄を作っている企業は，４月以降はほぼ売上がゼロになっています。テレワークで通勤が減ったということも多少の影響はあるとは思いながらも，そこまでの影響はないかなと思いましたが，衣食住の中で鞄はおそらく後回しになりますし，やはり財布の紐が大分厳しくなっていると思われます。

あとは，自動車関連がかなり下がっていると聞いています。そんな中で操業時間が短くなってきているので，これまで取り組めなかった機械の修理や３Ｓをやってみたりしている企業さんが多いです。

また，先ほどお話に出た無利子無担保の融資ですが，お金がなければ新しいこともできないですし，いろいろ活用できることもあるということで，とりあえず手元にお金を置いているという企業さんは確かに多いです。

○司会（梅村）　製造業のテレワークは一般的にできないと感じられますか？

○武田　難しいですね。営業ですと，できるところはあると思いますが，例えばサンプル等を確認する場合，質感や硬度などは実際に見ないと分からないという声も聞いたりしました。

○司会（梅村）　続いて山本先生お願いいたします。

○山本　今，製造業のお話が出ましたが，私は商業と農業について，お話をさせていただきます。

私，東広島市で，年商100億円ぐらいのショッピングセンターの顧問をしていますが，そこの，今年になっての状況で言わせていただきますと，自宅で消費するような物販に関しては悪くはないです。対前年比，上回っているようなものも実はあったりします。具体的には，楽器屋さん，本屋さん，文房具屋さん，当然，スーパーマーケットのようなところもそうです。次に食品ですが，この春以降，気候のこともあり，野菜がかなり高値で推移し，なおかつ，これまで外食で使われていた物が，自宅で消費されることになりまして，実は，農産物はなかなかいい状況にあります。

また，広島県の北部で，幾つか農業法人に聞いたところ，特に労働集約的な，例えば野菜ですとか果物の農家はこれまで非常に人手不足で困っていました。ところが，今回のコロナのことで，主に観光産業で働いていたような人が，もう働き続けることができなくなったということで，ハローワークを通じて毎日のように，応募が殺到してきているそうです。その中からこれまでは応募が無かったような優秀な人を選んで，働いてもらっていると聞いています。風が吹けばおけ屋が儲かるではないですけれども，一方ではそういった状況にあるということをお話させて頂きました。

○司会（梅村）　本日は各分野での専門家の皆様にお集まりいただきましたが，私からもお話しさせて頂きます。先日，中小企業家同友会の全国協議会の調査がございまして，その分析を担当いたしました。先ほどから様々な支援の話が出ておりますけれども，実際に国や地方自治体による各種支援を活用されている方が非常に多いですが，実際には３割弱ぐらいしか利用されていません。今日の座談会の本題は「これからの中小企業支援の在り方」ですが，その前段としてその支援策が使われていないという状況もあります。

もう一つ，融資は最終的には返さなければならない。それに対して，いつ返してもよいという「永久劣後ローン」の実施への中小企業からの要望が多いです。ただ，それは我々研究者の間でも，様々な議論があります。実際に実行してしまうと，経済秩序，あるいは公的な財政問題としても後に非常に厳しい状態になることも危惧されており，やはりできないだろうという議論になっています。ただ，中小企業と

してはそこまで切羽詰っている状況が出てきているのかと思っております。

さて，皆様にお話を頂いた中で，少し整理をして，皆さんに意見を聞きたいと思います。特にという部分では，景気の動向の中で，山本先生からは商業や農業では，良い部分もあるとのことでした。そして，製造業や建設業は秋以降に売り上げが落ちるかもしれない。一方で，今も非常に厳しい状態にある企業については，越村さんから御報告を頂きました。そうすると日本の景気，今の支援政策をやっている中で，ネクストステージとしてどのような支援対象が望ましいのかという話をしていきたいと思います。皆さんからたくさん出ましたのが，いわゆるテレワークというキーワードです。これにつきましては，現状様々な問題点がありますが，今後これをもっと推し進めていくべきだという論調が世間では多いと思います。いわゆるスマート社会の成長という言い方をしています。これについては，どう思われますか。

〇越村　コロナの特殊な状況の中で，まさにテレワークは象徴的なものですが，多くの企業が三密対策のために取り組みました。ただ，仕事の分担や，自宅における仕事の評価などについて，社内で整備できていない企業も，とりあえず家にいて欲しいということで取り組んだケースが多いようです。そういう企業では，コロナ後に，続ける理由が特にないと思われます。

一方で，営業活動や採用活動にオンラインを使った企業では，それにより付加価値を産んでいるケースも多いです。例えば，先日訪問した従業員約70人の製造業は，型屋さんで設計中心の仕事が多く，取引先に大手が多いこともあり，先方への訪問型営業がメインとなっていました。これまでは，例えば東北地方での営業では１日に車で数百キロ走って，取引先を回るという極めて非効率なケースもあったそうで，以前からオンラインでの営業と直接面談を組み合わせるような効率的な営業に変えられないかと，取引先に提案していました。しかし，大手取引先は，「なんでこないのか」までは言わないにしても，そういう感覚でおられるところが多く，取り組めませんでした。しかし今年のコロナの中で改めて，提案したところ，すんなり受け入れられたそうです。そして実際に商談をオンラインでやってみると，取引先も効率的と感じて，喜ばれたそうです。こうしたコロナの影響による社会環境の変化が，オンライン営業導入の背中を押してくれ，当然ながら生産性は上がったそうです。このようにDX導入では，取引先の理解も必要となるケースがあるが，今回を機に導入が進み，今後も継続していくように思われます。

またDXに取組む理由の一つには，人材不足があります。今はコロナの特殊な状況にありますが，従来からの人材不足の中でどうやって生き残っていくかというと，やはり生産性の向上が，大きな課題となります。それに対し有益であるDXは取り入れていくべきですし，それができる環境が整いつつあるということが，コロナのなかでの大きな変化と考えています。

とはいえ課題もあって，私個人的にも非常に思うのがセキュリティーの問題があります。今回，テレワークやオンライン営業を取り入れた会社が，十分にセキュリティー対策ができているかというと，実は，十分でない企業が多いのではないかとみています。

○飯田　テレワークでいうと評価や勤怠管理における課題もあります。ある会社では，席を外す時はボタンを押して，また戻ってくると再度押させて席にいるかどうかを管理しているそうです。そこまで管理されると，ストレスがたまるのではと思いますが。

○福田（尚）　過剰な管理という問題が出てきているのは私も聞いています。分からない，見えないことですから，過剰に必要以上のことを請求したりすることが若干出てきているようです。そういったものを，いかにして経営者がクリアしていくかも，これからの課題になるのかと思います。

○司会（梅村）　テレワークもできる業務とできない業務がやはりありますよね。

○飯田　内閣府のアンケートで一番多いのが，テレワークできない，または合わない職種であるといった回答でした。

○司会（梅村）　ただ，このリモート化の流れは続くでしょうし，仕事のやり方もおそらく変わってくるだろうと感じます。リモートと対面の，いわゆるハイブリッドのような形となって行くんでしょうね。

○越村　考え方の問題で，そもそもテレワークをやらないといけないという発想がおかしくて，テレワークが効率的だからやりますというのが本来あるべきで，順序が逆になっているのではないかと感じます。

○福田（重）　会議などをオンラインで行った場合，その議題のみに集中するので，雑談などがほぼなく結構疲れますし，雑談でちょっとした違う情報が入ることによる意外な発展なども減っていると感じます。

○越村　ひょっとすると，対面形式のアナログの会議と，リモートの会議の作法と

いうか，やり方が違うのかもしれませんね。そこを，我々は分からずにやってしまっているのかもしれない。だから今，福田さんがおっしゃったことがすごく良く分かるのですが，やはり普通の会議では，特に日本では雑談がすごく多いですよね。ただ，その雑談も，本当に軽い気持ちでやっている部分もあるけれど，そこから出てくる新たな情報とか，全然議題とは違うところで意味のある話が聞けたりとかもありますよね。

○飯田　リモートではそれはなかなか難しいですね。

○越村　ただ一方で，従来のアナログでの会議のやり方が，生産性が低いという指摘も，特に海外からは言われています。だから，その両面を考えていかないといけない。効率的に進める必要がある会議は，リモートの方が良いなどの使い分けが必要なのかもしれません。

○福田（重）　多分こういったことの効果は，数年たたないと分からないでしょうね。

○飯田　ただ，定例の形式的な全国から出席者が集まるような会議では，リモートで実施した方が旅費や会場費などを抑えられるという良い面は確かに感じます。

○福田（重）　確かにそうですが，逆に経済を回していないという側面もあります。無駄だと思って行く交通費，宿泊費や宴会費など，経済を回している部分が全くなくなり，旅客，宿泊，飲食関係の仕事を失くしているということになります。また，その経費が浮いた分，会社が利益を出しているかといったら，これはこれでコロナにより売上が下がっているので，結局，全部消えていっているということになります。結局，リモートは確かに効率はいいけれども，逆に交通費などの付随的な中小企業が関わるような飲食などの減少にもつながり，経済が縮小していくことになると思います。

○福田（尚）　それがよく言われている，移動の蒸発が需要の蒸発を招くということですね。

○司会（梅村）　さて，座談会も中盤となりましたが，皆様方は，多くの中小企業と関わりがあるかと思いますが，これからの経済の再生に向けて，どういうような政策，今実施されているものも含めまして，どういう感想を持っておられますか。

○福田（重）　結局，需要が縮小していますので，経済を回すのが一番重要だと思います。一時的に，緊急避難的に輸血したのが給付金であったり，融資であったりす

るのですが，やはり売上を上げるためには，根本的に国民全員がものを買いたいという状況に持っていく必要があります。例えば，消費税を時限的に０％にするのはどうでしょうか。もし０％になれば高額商品はすごく売れると思います。需要を掘り起こしていくことになるので，国は一時的に税収がなくなりますが，国民が持っているお金を吐き出すことで，非常に経済を回す効果が高いのではないかと思うのですが。

恒久的ではなく，１年とか２年でカンフル剤的にやるというのは，その間に下がった需要が戻るのではないでしょうか。

〇飯田　それを主張している方もいますが，国は期間限定であっても，再度元の税率に戻しにくいということで消極的ですよね。

〇司会（梅村）　すごく大変な思いで，これまで消費税率を上げてきたという思いもあるんでしょうね。

〇福田（重）　内部留保している企業にしても，今は借りたお金を貯めているだけです。やはり吐き出してもらうためには，消費税を低くして，消費を喚起するのが一番早いと思います。だから，定額給付金10万円の例をあげても，みんな将来どうなるか分からないから，使っていない人も多い。もし，消費税が０％になれば，今買わないといけないからと，今まで買いたかった高いもの，例えば家を建てるというのが出てくるかなと思います。こういう思い切った政策をしない限りは，経済が回らないと感じます。

〇司会（梅村）　今，政策の中で特に言われているのが，福田尚好先生が仰っていた生産性向上に関わることです。これから日本の場合は，特に付加価値が高い商品やサービスを作っていく必要があると言われています。例えば，新たな成長分野への投資を，これを契機にやっていくべきだという意見があったりします。先ほどの話にも出た農業が成長分野となる可能性もありますが，これについては山本先生はどうお考えでしょうか？

〇山本　先ほど福田さんが仰った経済を回さなければというお話について，なるほどと思わせて頂いたのですが，一方で，ちょっと問題提起させて頂きたいことがあります。例えば，皆さんが自宅にいる時間が増えたからこそ，自宅で使う商品の需要が上がっているわけです。今回，例えばよく言われているのが，PC にマイクやカメラをつけたりですとか，ネットで会議をするために必要なグッズが高くても売れ

ているということは皆さんもよく御存じかと思います。そういったことで，逆にコロナがきっかけで，産業構造や，労働市場の変化に繋がるのではないかと，少し感じた次第です。

私が関わっている農業はこれまで，どうしても労働者が嫌がって，なかなか人が集まりませんでした。ところが，さっき具体的に話をさせていただいたように，それまで観光産業で働いていらっしゃったような方が，農業にやってきています。そこで，農業で実際に働いてみると，働き甲斐もあり，労働環境も悪くないということを感じています。これからも，ずっと農業をやっていってもいいんじゃないかとなってくると，働く市場が，今回のことで，私はいい意味で，本来求められている，例えば労働集約的なところに移動する良いきっかけになるのではないかと感じます。また，それを支援機関もいい意味で活用することも考えられるんじゃないかなということで，問題提起させていただいたという次第です。

〇福田（尚）　確か大分県ではJAとJTBが連携して，観光業の方々を農業に移行させているという事例もあると聞きました。こういったJAやJTBのような形で労働力の移動を支援するような役割を持つ支援機関が増えれば，非常に効果が高いと思われます。

〇山本　労働市場が求められる業界に移動することは，少しずつ今起こっています。そして，農業も皆さんが思ってらっしゃる以上に，若者が少しずつですが増えています。ですから，逆にこれを大きな機会，外圧として大きく動くことになれば，私は，もしかしたら日本の農業も面白いのではないかなと感じています。

〇越村　先ほどからのお話に続くかもしれないですが，支援策は大きく分けると，いわゆるセーフティーネット型の支援と，付加価値を高めるため，競争力を高めるための支援の２つに分かれると思います。今は，当然こういう状況ですので，セーフティーネット型の支援に力を入れている。先ほど福田重美先生が仰った消費税撤廃は，需要喚起によるセーフティーネット的効果もありながら，その先の成長をも促すという，非常に良い策かと感じます。策を打っていくときには，ターゲットにいかに届けられるかが重要ですが，今回の場合，飲食店だとか宿泊業だとか，あと鞄メーカーというお話もありましたが，消費が控えられてしまっている分野に，いかにお金が回るかを短期的には見る必要があるでしょう。

もう一方で，地域だとか経済を引っ張ってくれるような企業，産業をいかに伸ば

していくか。彼らが回復することによって雇用が生まれ，消費が生まれるという好循環もありますが，そちらに関しては，ベースになる条件はコロナ前後で何ら変わっていません。少子高齢化，人材不足，そしてグローバル化は，今は止まってはいますが，グローバル化の中で日本企業が競争力を残念ながら失いつつある中で，コロナも考慮した上で，一体どういう支援ができるのかを検討すべきでしょう。

例えば，DX について触れましたが，以前，中小企業のイノベーションやグローバル化を研究していましたが，その両方に共通することは，リスク認識です。経営者自身が，今イノベーションを起こしてこの会社の付加価値を上げないとやばい，今，海外に出ていかないとやばい，と思った時に，初めて，チャレンジしようということになるのです。

そういう意味で，このコロナは非常に大きなリスクで，皆さんがマインドセットを変化させるタイミングに来ていると思います。そういう方々が今，何とか耐え忍び，資金をぎりぎり残しながら，次を考えていこうとしたときに適切なサポートができるのかどうか。付加価値を高めようとしている経営者に対して，いかにサポートしていけるかという点において，今が非常に重要な局面でありチャンスでもあると思います。おそらくそれは農業の分野でも一緒かと思いますが，追い風が来ているのであれば，それに乗っかってやろうとしている方がいて，それをいかに支援機関や地域が助けていけるか。その方々に，地域経済を引っ張っていただくという考え方に転換する，そこを強調していきたいですね。

〇司会（梅村）　いわゆる熱意ある経営者に対して届く政策ですね。

〇越村　そうですね。やはり考えておられる経営者の方は，今，逆に仕事が少ない分，これまで取組みたくともできなかったことや，現状を踏まえた新たな事業など，今後の展開について考えておられると思っています。だから，それをうまく活かしていく。

〇武田　中小企業の社長さんは，本来マネジャーであるべきはずですが，プレーヤーとして活躍されている方が結構多いです。ですので，なかなか情報に疎いというか，なかなか情報を仕入れられる時間がないという印象を受けます。

そこに対する何かしらの手立てを，我々も考えていく必要があると感じています。

〇司会（梅村）　今日ご参加頂いている士業の皆様はクライアントとの情報交換の中で，様々な支援策について伝える役割を担っていただけますね。

〇福田（重）　我々は月次訪問していますし，経営トップの方とお話しできる機会があるので，我々を活用して頂ければ，経営者の人に話はすぐに持っていけます。いろんな話ができる場を持っているのは，税理士とか会計士になってくると思います。社長と接触する士業を活用するのが，支援策の PR には一番手っ取り早いとは思いますね。

〇福田（尚）　私は，これからは行政と中小企業をつなぐプロの育成が必要になってくると思います。そういったプロの育成を支援するような施策がこれから増えればありがたいなと感じています。

〇司会（梅村）　お話が尽きないところですが，そろそろお時間となりました。新型コロナが経済に及ぼす影響はますます長期化，拡大する傾向が見えて参りました。リーマン・ショックのときは，経済を全体的に考え再生する方向性として「シェアリングエコノミー」が示されました。今回のコロナショックの傾向として，本日ご指摘のありましたテレワーク社会の浸透と実践が模索されており，IT 分野を中心にその成長を支える様相があります。しかし，越村先生のご指摘にありましたように，地域経済のベースは変わっていませんし，落ち着きを取り戻した時には，一定の揺り戻しがあるのではないかと考えております。

そうしたことから，今後の政策の方向性としては，中小企業を支援する基本的な政策を着実に実行するとともに，企業を支える経営者に求められる政策と，かつ，それらが届く体制づくりが急務であることが本日の座談会にて明らかになったのではないかと考えます。中小企業支援は，本日ご参加いただいております中小企業診断士，社会保険労務士，税理士などの専門家，さらには政策を実行する自治体職員の方々の知恵と経験に支えられていることは周知のことであります。本学も地域の大学として社会貢献できるよう微力ながら地域連携，社会活動に真摯に取り組んで参りたいと強く思った次第です。

本日は大変ご多忙の中，ご参集いただき誠にありがとうございました。これにて座談会を終了といたします。