

繊維産地におけるサプライチェーン強靱化に向けた対応検討会（第2回）

議事録

日時：令和6年11月27日（水曜日）15:00～17:00

場所：経済産業省会議室及びオンライン

出席者

- 委員出席者：奥山委員長、岩田委員、梶委員、富吉委員、西村委員、野村委員、
福田委員、松尾氏（鈴木委員代理）
- 事務局： 経済産業省製造産業局生活製品課

議事録

1. 開会

○経済産業省生活製品課

少し定刻を過ぎてしまいましたけれども、委員のメンバーの皆様がお集まりになられたということでございますので、これより繊維産地におけるサプライチェーン強靱化に向けた対応検討会第2回を開会したいと思います。

事務局、経済産業省製造産業局生活製品課の岡崎でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

委員の皆様におかれましては、御多忙のところ御出席いただきまして、誠にありがとうございます。

委員の御出席でございますけれども、本日は鈴木委員が御欠席となっておりまして、岩田委員、西村委員、野村委員、福田委員がオンラインでの御出席、奥山委員長、梶委員、富吉委員、鈴木委員の代理出席として日本アパレル・ファッション産業協会・松尾副理事長が経済産業省の会議室にて御出席いただいているという状況でございます。

それでは、議事に入りたいと思います。以降の議事進行につきましては、奥山委員長にお願いしたいと思います。奥山委員長、よろしくお願いいたします。

○奥山委員長

明治大学の奥山でございます。本日もよろしくお願いいたします。

それでは、私のほうで議事を進めさせていただければと思っております。

本日は、片山西脇市長から西脇市の取組について御説明いただいた後、事務局から産地の事業継続、人材確保、経済産業省の事業承継策につきまして説明をお願いしたいと思います。その後、私、奥山から社会的事業承継というキーワードについて御説明をさせていただきます。また、倉敷ファッションセンター様から産地の現状と事業承継、人材確保の取組についても御説明いただく予定となっております。最後に、委員の皆様に質疑応答、自由討議を頂く予定となっております。

2. 片山西脇市長説明

○奥山委員長

それでは、まず片山西脇市長から西脇市の取組についての御説明を 10 分程度でお願いできればと思います。よろしくお願いします。

○片山市長

皆さん、こんにちは。兵庫県の西脇市です。

お話しする前に簡単に自己紹介をさせていただきます。市長にならせてもらう前までは、繊維機械の開発をやっておりまして、津田駒工業とか村田機械に勤めた後、片山商店でアレンジワインダーを開発しました。

平成 17 年に第 1 回ものづくり日本大賞を頂いて、当時の小泉首相から賞を頂くことができました。「プロフェッショナル仕事の流儀」などにも出させていただくことができました。特に産地を守るために小ロット多品種の生産システムが評価を頂いたということです。

では、本題に入ります。開発した機械をヨーロッパに持っていったときに、たまたまイタリアのビエラというところにロロピアーナとかゼニアという会社がございまして、そこへ行って工場の中で機械を設置したり説明をしているときに、人口 4 万人ほどの小さなビエラの町の工場の中に若い方がいっぱいいる。何でだろうという思いをずっとしてまして、帰ってきたときに、経済産業省さんへお邪魔したときにレポートを頂いたのです。

ちょうど 11～12 年前なのですけれども、ビエラのレポートを見たときに、工業出荷額の 6 割が製品、4 割が生地。例えば当時西脇などですと 99.9%生地の時代ですので、これが先進国で生き残る道かと素朴に思ったところなんです。西脇で生産されたこと自体が付加価値になるようなブランド力を地域としてもつきたいという思いで、開発したのがアレンジワインダーという機械なのです。

また、そのアレンジワインダーをご縁に、福井県出身の女性 tamaki niime さんという方は、無一文に近い状態で西脇市に移住して、自分のブランドを立ち上げて、自分のオリジナルの生地から作りたいということで、すごく頑張ってもらって、今 100 名ぐらいの若い方と車 2 台。彼女が頑張って、まさに製品をアピールしてもらっています。ショールが 2 万円とか 2 万 5,000 円というレベルのものを売っていただいているという状態です。

西脇ファッション都市構想は、ファッションを志す若者に入ってもらいたい。その結果として、播州織の最終製品を創出することで、ブランド化する好循環をつくりたいということで、ファッションを志す若者が訪れてみたくなる、働いてみたくなる、住みたくなる町を目指すということでスタートしました。

デザイナーの人材育成ということでは、初期の段階で文化服装学院とかモード学園とかに営業に行きました。背広を着て営業に行った段階で浮いていたのですけれども、営業に行くと説明すると、こんな子がいるよ、あんな子がいるよといろいろ紹介していただいて、平成 27 年には 4 名ぐらいからスタートしたのですが、事業は累計 24 名の若者を受け入れることができました。

文化服装学院を出ている方だけでなく、慶應大学を出ていますとか、早稲田大学を出ていますとか、京都芸術大学を出ていますという様々な学歴の若者がファッションを志しているのだとすごくびっくりしました。

次に、これは経産省さんの「戦略的基盤技術高度化支援事業」（以下、サポイン）という事業で開発したものですけれども、西脇の場合は色糸が残糸として残りますので、あらかじめコンピューターで色を識別して、そのデータを基にストックした残糸を再利用してほしいということで、ストックするときに I C タグをつけています。その I C タグを付ける特許を取得したのですが、地元のもう一つの地場産業である釣り針からヒントを得たものを使っています。この技術にサポインを採択していただいたおかげで、今も続いています。重ねて感謝申し上げたいと思います。

これまでは生地を出すだけの産地であつたけれども、これも経産省さんの協力もあり、内閣府さんからも、たしか 5,000 万円補助を頂いて、市も 5,000 万円支援して、地元の企業が手を挙げていただいて、縫製工場ができました。

うれしかったのが、中学校の先生方から、西脇で生地からワイシャツまで一貫生産できるということで、中学校の制服を作れませんかというお話を頂いて、子供たちに 1 枚ずつ提供させていただいたことです。

もう1つうれしかったのが、隣の町に国立の教育大学附属中学校があるのですけれども、その校長先生がこういう動きが子供たちの教育にも大事だなということで、教育大附属中学校の制服の1つとして播州織のシャツを許可したいとおっしゃっていただいたことが、すごく異例なことなのですが、私自身は本当にうれしかったと思います。

何が言いたいかというと、地域を挙げてこういう形で播州織の振興が進んでいるということに感謝を申し上げますとともに、このことは最初から最後まで全部経産省さんなどの支援や補助なしには出来なかったと思っております。

次のページが今やっただいている最終製品です。最初はショールからスタートしたのですけれども、主には婦人服のワンピースとかかばん、日傘など、だんだん広がっています。ここの衣装について、たまにテレビのドラマなどで播州織で作ったものが出ています。もっとアピールできたらなと思っています。

来年、大阪・関西万博があります。2025 年日本国際博覧会会長は経団連の会長ですけれども、西脇出身なので西脇市としても絶対万博を応援したいという思いでいます。

その中で、これも近畿経済産業局さんが地域一体型オープンファクトリーを推奨されておりますので、昨年度からオープンファクトリーをやってみようという動きで、今年も開催させていただきましたが、たくさんの方に来ていただくことができました。10月26日、27日の2日にわたり「もっぺん」というタイトルで開催しました。「もっぺん」とは播州弁でいう「もう一遍」という意味なのですが、もう一遍何回でも現場で未来を開いていこうよというストーリーなので、播州織産地である西脇市と多可町が連携して、市町を越えて実施したことで、限られたスペースでしたが650の方に来ていただくことができました。

このオープンファクトリー「もっぺん」を実施することで、万博のときには2,800万人ぐらい来られると聞いていますので、そのうちの何%かでも西脇に来ていただけたらと思っています。これも経産省さんのいろいろなサポートを頂いて実施させてもらっています。

最後に、人材育成とか全く関係のないお話なのですが、先日アパ産にもお邪魔してお話しさせていただいたことがあります。(仮称)「日本をまとう」をキーワードに、ふるさと納税を1つの手段として織物製品をアピールできないかというもの。今や1兆円規模のふるさと納税の中で、繊維製品の占める割合はそんなに大きくありません。お肉とかお酒の人気の高い中で、本当は日本の地場製品である織物等を各自治体がもっと採用でき

ればいいのですが、例えば「日本をまとう」がいいかどうかは別にして、著名なタレントさんに出てもらって、みんなで日本のものをまとうよ、ちょっと高いかもしれないけれども、ふるさと納税という制度も活用することで、丁寧に大切に地域に根づいたものをつくっている皆さんを応援しようという取組を、アパレル・ファッション産業協会の皆さんに御協力いただきながら、一般の消費者にアピールできる共通のものを経産省さんの優秀な方々にいろいろ考えていただいて、そういうものをしていけばみんながハッピーになれるのではないかという思いで発表させていただきました。

駆け足で申し訳ございません。よろしくお願いいたします。

○奥山委員長

ありがとうございました。取組もさらに先のアイデアも示唆に富むものだったと思っております。

なお、片山西脇市長は所用によってここで退席されると……

○片山市長

何か質問があったら……

○奥山委員長

せっかくの機会ですから、ここで質問とか御意見というのも含めて。少しまだ時間を頂けるとことでありがとうございます。どなたか質問とかどうですか。

○富吉委員

日本繊維産業連盟の富吉でございます。西脇の様々な取組をされていて、大変興味深くお聞きしたところです。

1点質問させていただきたいところがありまして、5ページにデザイナーの人材育成支援という形で、平成27年から令和元年まで計24名の若者を市内の事業所で受け入れたということがございます。令和2年以降の取組がどうなっているのかお聞きしたかったので、お答えいただけませんか。

○片山市長

国の交付金事業の計画期間満了により予算切れでして、この事業はここで終わっています。何人残っているのとはよく聞かれるのですが、約半数強残っています。地方創生の中で逆にこういう形で伴侶を求められた方もおられますので、そういう部分でもよかったかなと思っています。

○奥山委員長

ありがとうございます。その当時西脇に行ったけれども、非常に思い切った政策だなと思っていました。

オンラインで岩田委員から手が挙がっていますので、岩田委員、いかがでしょうか。

○岩田委員

ありがとうございます。同じところかもしれないのですが、私も島田製織の hatsutoki というファクトリーブランドをやっていたら、社長さんと仲良くさせていただいて、西脇市さんがやっていた若いデザイナーさんを社内に迎え入れるに当たって、人件費の補助的な部分が最初に始めるのにすごく有効だったということを以前伺ったことがあって、一宮市とか羽島市の尾州でもやってほしいなと思っておったのです。そういうのを行政にお願いするにはどうしたらいいのかなというところを市長からアドバイスをもらえたらうれしいのです。

○片山市長

ありがとうございます。余談ですが、私は村田機械の名古屋営業所にいたので、御社にも若いときにお邪魔して営業活動をさせていただいたことがあります。

私は自分で絶対せなあかんと思ってやりましたが、なかなか温度差がありますし、一宮市の市長さんと先週電話でお話したのですが、全体としてこういうのをやっていかなあかんよねというのを金曜日に産地ネットワーク会議をやるらしいので、そういうところで共有をぜひしてください。

○岩田委員

承知しました。ちょうど羽島市長も先週の選挙で勝ちましたので、両市で頑張っていたかと思うので、また側面支援をどうぞよろしくお願いいたします。ありがとうございます。

○奥山委員長

ありがとうございました。同じくオンラインで東レの西村委員ですかね。

○西村委員

西村でございます。御説明ありがとうございます。私も兵庫県民で三田市、御近所ですので、大変親しみを持って聞かせていただきました。

実際今回、このような取組をいろいろされて、デザイナーさん 24 名の方が入られたという御説明でしたが、実際この活動の中で例えば地元の高校生が繊維業界に入っていたり、人材が増えたみたいなことにつながったのでしょうか。教えていただけた

らと思います。

○片山市長

正直言いまして、産地の生産力が激減していますので、産地的には厳しい状況だと思っています。ただし、それでも繊維が好きだとか、身近なお姉ちゃん、お兄ちゃんが頑張っているのをここでは御紹介しませんでしたけれども、実は縫製などができるコワーキングスペースを設けていまして、外から丸見えなのです。こういうことをやっているということが見えるような見える化をしていますので、こんなんやりたいという子供たちが定期的に来てくれています。三田は近いのでぜひ。

○西村委員

ありがとうございました。

○奥山委員長

ありがとうございました。ほかいかがでしょうか。

○梶委員

北陸のカジグループ・梶です。よろしくお願いします。

最終製品をいろいろ展開されるということで、縫製工場さんの御支援とかもされていて、播州織のテキスタイルでシャツまでできるという体制ができて、学校とかからぜひ採用したいという話があったと思うのです。例えば全国そうですけれども、日本のいろいろな工場さんがあって、愛知県の岩田さんの尾州産地だったら、トヨタさんが尾州の生地を全部使ってユニフォームを作るとか、西脇だったら播州織の生地で工場のユニフォームを作るとことでやると、地産地消的なこともそうですし、ユニフォームを与えられたワーカーさんたちが誇りに思ったりすると思うのです。

学校以外に工場さんからユニフォームの話があったりとかなかったりするのかなといったことと、そういったことがあったら例えば1枚当たり幾らと市、県から補助するということがあると、日本の繊維産地が盛り上がっていくと思うのですけれども、そこら辺はアイデアとしてありませんか。

○片山市長

うろ覚えなのですが、東レさん、郵便局さんのシャツなどは、今もやっているのかどうか分からないのですが、播州織でやっていたりしますので、特に国内で展開するものについてアピールできれば、社長おっしゃるようにそういう意識を持ってもらうのは大事だと思うのです。

制服の場合は、制服メーカーさんとの関係があるので、この辺は特に経産省さんも含めて、そういう雰囲気づくりをアピールしていただければ、それはそれである面でいうと「日本をまとう」ということにつながったらいいなと思います。

○奥山委員長

ありがとうございます。後でスクールも得意な倉敷市さんからあるのですけれども、またそれでユニフォームの話が盛り上がりそうですね。

ほかいかがでしょうか。

○経済産業省生活製品課 高木課長

最後のふるさと納税の活用の話、ありがとうございました。市長からいろいろなアイデアを頂いて、非常にありがたいという気持ちでおります。

他方で生地の高比率が高い産地というのは、最終的な製品にならないとふるさと納税の製品のラインナップに乗せていけないという悩みがあるところも多いのではないかと思います。ですけれども、どのように考えたらいいいのか。あるいは、生地だけ、途中の工程だけやっている人たちも「日本をまとう」というキーワードで何らかの裨益が起るような制度的な手当があったら一番望ましいと考えます。ただ、制度自体をは総務省所管なので、総務省との調整といった話も含めての御提案なのか確認できればと思います。

○片山市長

今まで西脇市でもお酒、お肉が人気上位で、播州織はあまりぱっとしなかったのですけれども、最近1位、2位を争うようになってきました。この要因は、実は神戸のファミリアさんという子供服のメーカーさんの播州織のものを使えるという言い方が適当かどうか分からないのですけれども、なったのです。次はミキハウスさん。

要は、産地で作った織物を使っているものは、総務省さんが認めてくれますので、例えば梶社長が作られているものを証明できれば。それを証明するリスクは各自治体にあるのです。各自治体が分かったら、自治体の判断でこれは自分のところの製品ですと言えるので。総務省から指摘されるのは自治体なのです。だから経産省さんはそのリスクはないので、ぜひ前広に考えていただいて、生地だけれども、製品からいくと生地代は20%から15……松尾社長、そうですね。生地代は……

○松尾氏

大体半分が縫製工賃と後加工で、半分が素材の代金ぐらいだと思っていただいたら。

○片山市長

5,000 円のシャツにしたら、生地代って 1,000 円ぐらいですか。

○松尾氏

元の値段が 5,000 円だとしたら、平均したら 10～15%ぐらいが生地代だと思います。

○片山市長

だから付加価値ではなくて、生地はそもそも製品が成り立たないですよということ、播州織の場合はシャツから全てそういうことで乗っけていますので、総務省さんは認めてくれていますので、これをぜひ広げていただければいいと思うのです。

○経済産業省生活製品課 高木課長

ありがとうございます。今非常に良い事例等お話しいただきましたので、明後日産地のネットワーク会議を開催しますので、その場でも産地の自治体の皆さんと議論したいと思います。

○奥山委員長

ありがとうございます。今のお話は次回以降の付加価値向上というところ、サプライチェーンという意味では広い意味で非常に重要だと思いますので、そこについて議論の参考にさせていただきながらやりたいと思います。

ほかいかがですか。

○松尾氏

鈴木さんの代理で出席させていただいています松尾です。

きょう、鈴木理事長のオンワード樫山さんの本社 2 階でマッチングイベントをやっています、そこでクリエイターの方やら産地の方、西脇からは織馬鹿さんという織物のお嬢さんが来られて、おうちで織られたものを提案していただいています。

我々アパ産業としては、そういうイベントにずっと力を入れていまして、今まではクリエイターさんとアパレルだったのを少し広げて、先ほど片山市長がおっしゃったような取組をされている産地、それと我々の協会の仲間だけではなくて、例えばセレクトショップさんとか海外のバイヤーさんにも広げながら、我々の中でまずは卸のマーケットというわけではないですけども、御紹介イベントみたいなのをやっております。

そこで出会いの場をつくって、このクリエイターさんとか、この産地のこの工場とこのアパレルがとか、このセレクトショップがとつないで、そこでビジネスをスタートさせていただいて、やがてそれが軌道に乗っていったら一緒にブランドをつくっていかうとか、一緒に売場を出していきましょうということにつながらないかという取組をずっと広

げながらやっておりますので、きょう一日オンワード樫山さんでやっておりますので、よろしく願いいたします。

○奥山委員長

ありがとうございました。非常に活発な議論をいただきまして、ありがとうございます。

では、ここで片山市長は所用があるということで退席いたします。どうもありがとうございました。

3. 事務局説明

○奥山委員長

続きまして、産地の事業継続、人材確保について事務局より資料に基づいて御説明をお願いいたします。

○経済産業省生活製品課

資料も投影されたかと思いますので、御説明させていただきます。生活製品課の篠原でございます。

先ほどの議論も活発に頂きましたので、少し割愛しながら説明させていただければと思っています。

今回の事務局の資料でございますけれども、以下の項目でさせていただきます。

まず、前回第1回の検討会で頂いた主な御指摘事項をまとめてございます。

前回、我々事務局から論点を提示させていただいた中で、皆様からそれぞれ御意見を頂いたところでございます。画面に投影させていただいているような事業継続、M&A、人材確保であるとか、先ほど議論にも出ましたが、産地の付加価値の向上はどうあるべきかというところ、その他としてデータに基づく政策立案であるとかリサイクルの推進という部分も含めて、幅広く御意見を頂いているところでございます。

今回の検討会、第2回以降の進め方を改めて1枚にまとめてございますので、御連絡できればと思っております。先ほどお示した御指摘の事項を踏まえて、今回第2回以降の検討会では、事業継続・人材不足、産地の付加価値向上、その他の重要な取組とそれぞれ論点を分けて2回、3回、4回と議論させていただければと思っております。本日は第2回でございますので、この後御説明させていただく事業継続と人手不足について御議論いただければと思っております。

3番目、サプライチェーンにおける事業の継続について御説明させていただきます。

足元の状況から御説明できればと思っております。繊維産業の経営難による事業継続の諦めというタイトルにさせていただいております。御認識おきのとおりでございますけれども、分業構造になっていると。大多数の産地において個人事業主が多くなっている。こういった個人事業主の方は経営の規模、体力という部分から、環境の変化の影響を受けやすく、それによる減少であるとか、場所によっては大多数の産地において個人事業主の数は大きく減ってきているところでございます。

左下の産地の現況とさせていただいております。オープンファクトリー等によく取り上げられる富士吉田産地であるとか北陸産地であっても、個人事業主、濃い青でございますけれども、右肩下がりになっているところでございます。富士吉田が平成 24 年と令和 3 年に比べたときに、55%になっていると。北陸産地は 56%というところで大きく減っているところでございます。製造業全体と比較したときにも、製造業全体としての個人事業主の減少、足元 62%程度でございますので、繊維産業は少し顕著かなというところでございます。

2 つ目、右下の表でございますけれども、繊維産業の中小企業、事業継続の意欲がないという割合が高くなっているところでございます。右下の水色の部分でございます。製造業全体ですと 20.9%、このタイミングで事業承継を考えていないという方の数ですけれども、それが 47.1%と倍以上になっているところがございます。まだ継続するつもりはないと考えていらっしゃる方であるとか、その横の灰色、事業承継についてはまだ考えていない方が繊維で合わせると 77%強でございますので、こういったところへの働きかけが重要かと考えているところでございます。

続いてのスライドでございます。産地ヒアの結果です。第 1 回の検討会の前に、我々から各産地に網羅的にできたわけではございませんけれども、ヒアリングした結果をこちらにまとめさせていただいているところでございます。

特に 2 ぽつとか先ほどの片山西脇市長の御説明にもあった部分ですけれども、実際に産地に来ても一人前になるまで育てることがなかなか難しいという支援があったり、こういった部分の連携が必要になってくるところかなと思っております。他方で第 2 回の事業承継で申し上げた人材確保の中の文脈でありつつ、第 3 回以降にも波及してくる論点かなと考えてございます。

続いて 12 ページ目でございます。繊維産業における事業継続の例とさせていただいております。それぞれの範囲で事業継続の事例について取り上げさせていただきます。

経営者の子を初めとする親族に承継を行う親族内承継が繊維産業で多くなっているところでございます。足元では繊維産業の将来性の不安であるとか、職業選択の自由、どうしても都会に出て行って戻ってこないことも耳にするところでありますので、親族内承継が困難になっているところがございます。他方で、そういった中でも比較的うまくいっている優良事例として、親族内承継としては左下、篠原テキスタイルさんの例を記載させていただいております。

また、それに加えて大企業が製品であるとかビジネス、販路拡大を目指して他業種の企業を買収するM&Aの例も出てきてございます。石川県の小松マテーレの例を右下に記載させていただいております。

続けて 13 ページ目を確認いただけますと幸いです。法人による小規模事業者の経営資源の取組とさせていただきます。

こちら前回、岩田委員から御指摘いただいているマイクロ事業承継みたいなものをイメージに置いて、資料を作成させていただいているところでございます。繊維産業において、撚糸や染色等の重要な工程、チョークポイントと我々がよく呼んでいる工程を小規模事業者が担っていることが多くなっている。こうした事業者が保有する技術等の承継が必要不可欠になっている。いつの間にかなくなっていくと、産地のサプライチェーンが維持できなくなるところだと考えてございます。

こうした状況を踏まえ、小規模事業者が有する重要な工程を法人企業が取り組むといった承継の例が足元出てきているところでございます。

左下に我々として考えている概念図を記載させていただいております。支援機関、金融機関であるとか町の税理処理等を行う企業さんと寄り添っている税理士等を支援する中で、こういったメリット、デメリットが出てきていると感じてございます。

右下、小規模事業者の取組の例として、先ほど播州の産地の例であるとか、岩田委員の三星毛糸の例を記載させていただいているところでございます。

続けて 14 ページ目でございます。産地の把握・声かけの重要性とさせていただきます。

1 ぼつ、事業承継の実施でございますけれども、後継者を決めてから完了するまで3年以上を要する割合が半数を超えている。左下の円グラフの赤で囲っている部分でございます。10年以上を要する割合も10%を超えているところでございます。

このように時間がかかるものでございますので、早期の事業承継を促していくために、

承継・被承継企業の経営者への声かけによる気づきを与えていくところが重要と考えています。

産地は、組合、商工会に加えて、取引先の企業であるとか産地内の中核企業、金融機関、自治体と様々な主体がおりますので、それぞれがどのように声かけの在り方、どうやって気づきを与えていけるのかというところを考えていきたいと思っています。

右下、産地に関わる様々な主体というところで尾州産地の例を記載させていただいています。組合から自治体までずらっと並んでいるところでございます。こうした主体が管理できている中で、その結果としてなのか、ツールとしてひつじサミットのような別の有機体の中でこういった声かけが行われているといった事例も出てきていると感じてございます。

産地の把握・声かけの重要性、先ほど必要であると尾州産地の例を御紹介させていただきましたが、個別の組合とかに区切ってみると、少し厳しくなっている部分もあると感じてございますので、実情の部分を少し御説明できればと思っています。

こちら記載させていただいておりますのが、組合員の減少、左下の天龍社の工業組合の例で記載させていただいています。このように多くの産地において組合員が年々減少していると。こうしたことによって事業者であるとか経営者の状況であるとか事業承継の支援といったこれまで組合が行えてきたことがなかなか難しくなっているというのが現状になっているところでございます。図を見ていただくと、ピークの1973年、1975年を過ぎた後、大きく右肩下がりになっていて、その後なかなか上がってきていないという状況になってございます。

続けて産地の把握・声かけの重要性、大企業、中核企業の例を記載させていただいています。組合が厳しい状況にあるというところでございますが、産地の大企業であるとか中核企業の活躍とか取組によって維持できている例が出てきているものを御紹介できればと思っています。

1つ目、一部の地域に根差した企業さん、繊維産地の中小企業と連携して製品製造を行うといったことを通じて、サプライチェーンを把握できているという事例が出てございます。そうした中で、傘下のグループに参画する例が出てきています。左下、帝人フロンティアさんの例を記載させていただいています。新潟県見附市にある第一合繊株式会社なのですが、なかなか経営が厳しくなっているという中で、地域産業の安定化に不可欠な存在。しかし、サプライチェーン上の価値を見越していただいた上で、帝人フ

ロンティアの資本を入れて子会社化して経営を維持している例でございます。

右下、中核企業、梶委員のいらっしゃるカジグループの例で記載させていただいております。下の2つのぼつでございますけれども、取引先のA社さんから要望のあった後染めのできる染色工程を探していると。そういったときに梶社長からB社に対して後染めできるように設備投資をしてほしいという御紹介、中核機能を担っていただく。その結果、梶社長がコミュニケーションのハブになって、依頼を受けたB社、後染めの設備投資をすることになって、工程の強靱化はもちろんですし、B社の価値の向上にもつながっている。こういった中核企業が産地内においてサプライチェーンの旗振り役に実際になっていただいている例だと感じてございます。

17 ページ目でございます。産地の把握・声かけの重要性、金融機関と自治体の例を記載させていただいております。

産地を営業エリアとしている地方の銀行、信用金庫といった金融機関は必ずございます。こうした方々が融資の取引、これまでのお付き合いの中で蓄積した顧客情報を活用して、後継者がいない事業者を中心に事業承継の声かけをしていただいているケースが出ているところでございます。

左下、金融機関の例を記載させていただきます。信用金庫さんによる記載であるとか、ひろぎんキャピタルパートナーズ株式会社、ひろしまイノベーション推進機構といったファンドが立ち上がって支援している例も記載させていただいております。

メッセージボックスの2ぼつ目でございます。取引量が少ない個人事業主であるとか、これは極めて珍しい例だと承知してございますが、無借金経営であるとか借金が少ない事業者においては、商工会議所や金融機関の目が届かない。そういった支援の網から漏れてしまうところもあり得るところでございますので、こういったところにもしっかり届くように、自治体等であるとか地方公共団体による取組も出てきているところがございます。

兵庫県富岡市の例であるとか、我々経済産業省の東北経済産業局の例を右下に記載させていただいております。

産地（集積地域）における取組の方向性として、18 ページ目にまとめさせていただいております。

強靱化を図る際に、経営者自らサプライチェーンの状況に目を向けて、日頃からのコミュニケーションを通じて把握することが重要と考えてございます。

そうした中で経営資源の方向性をしっかり相談していくためには、経営者と取引先、支

援機関、地方公共団体含め信頼関係の構築を日頃からつくっていくことが必要になると感じているところでございます。

イメージ図でございますけれども、様々な主体から事業承継、気づきを与えるような声かけ、商流の前後だけではなくて、川下の事業者さん、川上の事業者さんから日々のコミュニケーションの中で働きかけていくことが重要と考えてございます。

19 ページ目でございます。前半の事業継続の部分、今回御議論いただきたい点をまとめてございます。

上の2ぽつはこれまでのおさらいでございますので割愛させていただいて、3つ目のぽつの矢羽のところでございます。

1つ目、個人事業主を含む小規模事業者の経営資源を法人に引き継ぐ際、買手側、売手側、承継企業、被承継企業においてどういった課題があるのか、これを支援するためにどういった方法があるのか議論いただければと思っています。

特に一定規模以上の企業さんのときには、親族内承継だけではなくて従業者承継、第三者承継、M&A、それぞれ選択肢としてあるところでございますけれども、承継企業さんがこうしたものを有効な選択肢として理解していただくためには、どういうアプローチが必要かということ。

3つ目、将来的に事業継続が困難になる可能性がある事業者、まだなかなか気づきがなく動いていない方に対して適切な支援を受けてもらうために、産地の担い手であるとか支援機関等がどのように検討を促していくか。促していく際にどういった支援ツールが必要かというところを御議論いただければと思っています。

最後4つ目でございます。産地の経営者同士、サプライヤー、地方公共団体、金融機関、そうしたものが信頼関係を構築していく、相互連携していくためには、どうした取組が必要かということも御議論いただければと思っています。

続けて20ページ目でございます。事業継続に係る人材確保についてでございます。

足元人材不足の状況をまとめてございます。左下、前回の検討会でお示した図でございまして、右下下がりになっているところでございます。

さらに右側でございます。繊維工業における65歳以上の就業者の割合です。2023年には20%を超えている。赤枠で囲っている22.9%となっているところでございます。2007年と比較して高齢化が進展しているとともに、製造業全体と比較したときにも繊維工業において高齢化が進んでいるところが見て取れるかというところでございます。

こういう状況でありますけれども、多様な人材の活躍、足元でも当然取組がなされているところがございます。

1 ぽつ目、繊維業界では、育児が一段落した女性であるとか潜在的な労働力の確保等について取り組んでいるところがございます。

左下、まさに委員としてお越しいただいている日本アパレル・ファッション産業協会さんの例も書かせていただいています。

また、繊維工業、外国人材の方の活躍も多く見られるところかと考えてございます。技能実習生ももちろんでございますし、本年9月から特定技能外国人材、新しい在留資格の受入れも可能となつてございますので、こういった人材の活躍も今後期待されているところでございます。

人材確保に際して、人手不足への対応と併せて生産性の向上にも努めていくべきではないかと一緒に議論されるところでございますので、生産性の向上に向けた取組の例を記載させていただいております。

左下、今治タオル工業組合さんの例でございますけれども、半自動タオルヘム縫製機、これまでの全自動タオルだと基本的なもののしか縫えなかったものを、もう少し生地の厚さであるとか柄物を織れるようにしたというものでございます。

右下、岩手モリヤ株式会社さんは、我々が一昨年に選出させていただいた繊維産業企業100選から掲載させていただいておりますが、3DCADといったものを活用して、時間の短縮であるとか省力化につなげてきた例でございます。

こうした取組に加えて、人材確保に向けた足元の動きをまた改めて御紹介できればと思っています。繊維、ファッション、ものづくりに関心のある人々に対して人材育成をする取組がございます。

左下、産地の学校は、株式会社糸編さんの取組でございます。また右下、博多織デベロップメントの例でございます。第1回の検討会で博多織の事業者数、働いている人の数は減りましたが、事業所の数はそれほど減っていないところは、こういった卒業生が活躍しているところも要素としてあるかと前回御紹介させていただいたところがございます。

改めまして人材確保の御議論いただきたい点をまとめさせていただいております。こちらの資料の3 ぽつ目以下の矢羽の部分でございます。

産地における多様な人材の確保に当たり、課題になってきていることは何か。都市部へ

の人口流出が進んでいく中で、産地企業・産地が立地する自治体等はどういった取組を行っていくことができるか。先ほどの片山市長の御説明もありましたが、企業さんだけではなく自治体を巻き込んだ取組が必要になってくる部分かと思っていますので、そういったことも含めて御議論できればと思っています。

2つ目の矢羽、繊維・アパレル業界やものづくりに興味がある人材が産地企業に就職し活躍していくためには、どういう属性が望ましいか。経歴や背景、人側の要素も少し整理できればと思っています。また、こうした人材と企業さんがマッチングしていくために、どういった方策が考えられるか。

最後の矢羽でございます。産地企業での就職イメージを持ってもらうため、企業、組合を有する自治体等の公共機関はどういった対応が必要になるか。さらに、就職した後にしっかりと根づいて活躍してもらうためには、企業さん、自治体がどのような取組を行っていくべきか御議論いただければと思っています。

併せてもう一点資料を御紹介させていただければと思っています。今資料を投影させていただきました。前回の検討会の中でも今回の御議論の前段といいますか土台の部分で、足元で事業承継に係る支援策にどういったものがあるのかを確認してほしいということがあったと承知してございます。

こちらの資料は、中小企業庁が研究会を実施しているものでございまして、事業承継の施策等をずらっとまとめているものでございます。参考資料と書かせていただいています。82 ページを御説明できませんので、どういった支援がどういうフェーズにあるのかというところのみ御説明させていただければと考えてございます。

4 ページ目で御紹介させていただければと思います。左から右側に時系列的に流れていくような図でございまして、引継ぎの準備をして、円滑な引継ぎ、引き継いだ後にどういったことができるのか、それぞれの段階ごとに今足元の中小企業支援策がございまして、まとめさせていただいています。

気づきの提供というところは、事業承継の診断、事業承継ネットワーク、各都道府県にある事業承継センターを含むネットワークの中で相談できる体制がなされているところでございます。

そういった気づきの提供を受けて、円滑な引継ぎに向けてどういったことができるのかというところで、濃い水色の矢印以下のところでございます。事業承継・引継ぎ支援センターは、実際の相談であるとかM&Aを行うに当たってどこの企業さんがというマッチング

支援等を実施しているところでございます。

それに加えて、事業承継を行うときの事業承継の相続税、贈与税の納税の猶予というものもなされているところでございます。法人版と個人版で少し要件と範囲が変わってくるところでございます。

さらに事業承継の引継ぎの補助金、令和5年度の補正で実施されていたものでございまして、公募が終了しています。そういった中で次の6年度がどうなっていくというのは、我々からまだ分からないところであるのですが、本年度においては円滑な引継ぎに当たっての中小企業庁が担っているM&Aの支援機関登録制度で登録されたファイナンシャルアシスタントといった方の支援を受けながら、検討していくことに対する補助があったというところでございます。

事業の引継ぎ後の経営革新という部分においては、右側の濃い青の部分でございまして、M&Aの後の設備投資も事業承継の引継ぎの補助金の中でパッケージが分かれてございまして、ここに書いてあるような設備投資、販路開拓といった引き継いだ後の次の設備投資に補助するものと、引継ぎの際の専門家の知見を借りる、パッケージが分かれているところでございます。前者の部分の中で今後の設備投資に対する支援が行われていたというところでございます。

また、中小企業経営強化税制、経営力強化法の認定を受ける条件はございますけれども、認定を受けたときに生産性向上が1%以上、諸々の書類を作成いただければ、それに対する税額の控除もしくは即時償却を行うことができたものでございます。

また、M&Aを行った後のリスクの備えというところで、一番下、円滑な引継ぎから引継ぎ後の経営革新を横にずらっと、両方にまたがる分野でございまして、中小企業のグループ化の税制であるとか公庫による金融支援、融資といったものが行われているところでございます。

続きまして5ページ目でございます。先ほどは補助金と税制といった形の支援の御紹介でしたけれども、ガイドラインといった各種の支援、手続を行っていくときの参考となるものも整備されているという御紹介でございまして、M&Aのガイドラインももちろんそうでございますし、M&Aが終わった後、PMIを実際行っていくときの検討事項であるとか留意する事項といったガイドラインも出てきているというところでございます。

時間の関係もございまして、今回の資料の御説明は概要のみとさせていただきますが、今回掲載している資料、各ページに税制の概要も記載されてございますので、御確認いた

できれば幸いです。

私からの説明は以上でございます。

○奥山委員長

ありがとうございました。先ほどの資料で御議論いただきたい論点が幾つか出てきましたので、それを参考になさっていただきまして、後の自由討議のときにコメントを皆さんから頂ければということで、質問というわけではなくて、全体の報告を終えてから皆さんに議論していただければと思っております。

4. 奥山委員長説明

○奥山委員長

続いて、私、奥山から若干巻きでやりたいと思いますけれども、きょうは事業承継の話ですので、社会的事業承継という考え方について、資料5に基づきまして御説明させていただければと思っております。

社会的事業承継という言葉ですけれども、事業承継は個別企業の範囲を超えていると考えているということでもあります。

先ほど中小企業庁の御紹介が事務局からあったように、個別の事業承継施策をかなり充実させてきておりますけれども、事業承継をもう少しセミマクロで考える必要があるのではないかというのが私の提案でございます。

例えば地域とか産業というところは、顔と顔が見える関係の中で様々な分業をつくりながら仕事をしているわけです。どこかが途切れれば、いろいろと問題が起きてくるということです。社会全体として何を事業承継するかというと、産業全体である地域の営みになると思っております。

何でそんなものが必要なのかというと、社会的な分業、顔と顔が見える人間関係を積みながらやっている経済的取引が結果、経済的取引に係る費用を最小化したり、正しいやり方で仕事を行うとか、状況の変化に応じて様々な製品やサービスをつくっていくという柔軟性の確保とか、多様性があるので、そこからいろいろな意見が生まれて、イノベーションが起こりやすいといった効果、効用があると考えています。

今回、繊維産業にこういった社会的事業承継の考え方を御提案しておりますけれども、かなり広い産業分野でこういった考え方をしなければいけないのではないかと考えています。繊維も含めたものづくり産地もそうですし、あるいは農業のようなもの、例えば水利

とか水回りの整備をだんだんプレイヤーが少なくなってくれば非常に負担になってくると。やがては誰もできなくなってくる。そうするとやりたい人もできなくなるということが生じるわけです。そういうコモンズをどう維持していくかというのも社会的事業承継の1つで、個別企業だけでは対応できない問題ということになりますし、商店街などは例えば生鮮三品がなくなれば、それだけでほかのお店はかなり影響を受けるわけですから、全体としてどう引き継いでいくかという話を議論しなければいけない。

観光地も例えば鉄道事業者、宿泊事業者、お土産屋さん、様々なプレイヤーが1つの観光地をつくり上げているわけですから、どこかのプレイヤーがいなくなると、観光地全体の集客に非常に大きな影響を与えるといったことになりますから、こういったそれぞれの有機的に結びついている機能をどうやって将来につなげていくかということが非常に大事だと考えております。

産地内の分業工程というのは、みんなが利用可能で、一種の共有財産的なものとも考えることもできる。もちろん経済的に合わなければ立ち行かないわけですが、それをどう両立させるかが大きなポイントと思っております。

生産地につきましては、2019年にそれぞれの工程の外注さんをどうやって探していけるのかということについてアンケートを採ったものであります。様々な産地、全て一括してアンケート調査をして、回収は262企業ですけれども、外注先は産地内で確保するのは困難だというのはこの時点で3割ぐらいです。撚糸、糸染め、整経、緋・捺染加工、整理加工もそのようになっているという状況であると。今後どうするのかというと、産地で探せるのかとか、産地外に出ていくのかということも2019年、5年前の時点でも考えざるを得なかった状況だというのが、我々の研究グループが採ったアンケート調査でも明らかになってございます。

これは理論的な背景ですけれども、なぜ縮小するときによりこういうのが難しくなるということなのです。繊維産業も最初拡大して、そして縮小したということがありますけれども、1が2になって、2が1になっても、元の位置には戻らないということなのです。

それはどうしてかということですが、まずポイントは2つあるのです。1つは、1から2になったときに、工程が細分化され専門化されていくのです。そうすると、専門化されていて、みんな分業体制を引いているわけです。誰かがいなくなると、次に専門化したものをもう一回一般化して、いろいろなものができますとはなかなかならないということなのです。最初のときはみんなオールマイティにやったかもしれませんが、専門化さ

れた後にさらに縮小する時期になると、1が維持できない。0.8とか0.7になってしまうということがまず1つ。

2つ目は、拡大期は予定調和的、大体需要がありそうだということで計画的にいろいろな人が事業を拡大していくといったことがあります。縮小のときは経営がおかしくなるということが突然起こるわけです。突然起こると、そこで取引した人がすぐにほかの取引先を産地で探すことが難しく、どうするかというと、産地外に行ったり、そういうことができないのでやめてしまうという決断になる。つまり、縮小期は予定調和ではいけない、非予定調和的な形になっていくということなので、2が1になっても、1よりさらに下がってしまう。それが生産量が低くなって、さらに産地の廃業を増やしていくものがあります。

こうした産地内、あるいは社会的分業の綻びをどうやって社会的、あるいは政策的に埋めていくかというのが非常に大きなポイントになると私は考えているということでございます。

これは皆さんとぜひ議論したいと思っています。幾つか産地を見ていくと、いろいろな形でなくなりそうな工程を引き継ぐ。先ほど事務局から事例の話がありましたけれども、例えば有力企業がほかの工程を持ってくる一貫生産化があります。これはどこでもやられているということで、一見産地の工程の維持ということでもいいわけですが、これが進み過ぎるとどうなるかというと、一貫した企業はいいかもしれませんが、ほかの社会とか地域にいる企業がその工程を使えなくなる可能性があるということです。

そういった状況に陥らないようにするにはどうすればいいかということと、一貫した大きな企業が生まれるのは、それなりに力を持っているということはいいかもしれませんが、多様性が失われて、イノベーションという意味ではどうかといったところがあるということになります。大手だけではなくて中堅・中小、みんなそろって産地があるというのが望ましい姿ということになりますが、それをどうつくっていくかということになります。

2つ目は広域連携です。産地間の協力によって工程を何とか維持していくというやり方で、既に個別企業のレベルでは相当活発化していると考えております。生産がまだ追いついていないかもしれませんが、これはこれで非常に良いやり方。そうはいっても日本は交通網がかなり発達していますので、産地間の取引がそんなに不利になるわけではありませんが、産地のアイデンティティの創出につながっていかないかというおそれとか、どこの産地に何が残るのかによって産地の優劣が決まっていく可能性もありますので、そ

んなところはどう手当てしていくかということが問題になります。

3つ目は、組合などで共有化して行うというものです。イメージとしては、京都の丹後地域の共同の整理工場のようなものですが、なかなか良い案なのかもしれません。組合で成功しているような伝統工芸の産地もあります。しかし、共同運営は非常に難しい問題があって、誰が責任を負うのかといった問題が生じるもので、どれもこれもメリットはありながら、課題もあるシナリオと考えることができるということになります。

これをどのようにしていくのかということですが、例えば一貫生産化であれば、一貫生産した企業が工程を、ほかのプレイヤーの仕事もちゃんとしてあげるといったものがあるといいなということです。

広域連携については、それぞれの産地の情報開示で先ほどマッチングという話もありましたけれども、そういったものがあるといいなと思っています。

分業工程を組合などで共同運営するということであれば、こういったところに経営の何らかのサポートがどうしても必要なのかなと考えているところであります。

それから、特に社会的事業承継というセミマクロで見たときの事業承継には2つの支援策として特殊性があります。先ほど事務局の指摘があったように、3～5年、個別企業でもそうですし、ほかの工程を取り入れるとなると、その工程の人材育成もありますから、相当長いスパンで社会として事業承継していくということになりますので、長期的な支援をどのようにするかということです。技能習得から始まって、その工程を廃業予定の企業から取り入れて、そしてさらにそこから従業員も引き入れるわけですが、そうすると企業文化が違った企業同士をどう結びつけていくかというPMI（ポスト・マージャー・インテグレーション）というものもあります。そういったものをどうしていくかということ。

2つ目は、どうしても秘匿性がある程度必要になってくる。廃業予定ということが表に出ると、非常にセンシティブな話になってきますので、そういったところをどのように行っていくか。支援策は情報公開というのもありますので、そういったバランスをどう取っていくかというところは、この手の支援策の構築、取組は非常に難しいところだと思っていますので、こういった複雑なパズルをどう解いて、非常に良い、新しい取組をどう構築していくかということが課題になっていると思っております。

かいつまんで走って御説明しましたけれども、私からの報告は以上とさせていただければと思います。

5. 倉敷ファッションセンター説明

○奥山委員長

御質問などは一括して受けるとして、続きまして倉敷ファッションセンター様より三備産地の現状と事業承継、人材確保の取組について 10 分程度で御説明させていただければと思いますが、よろしいでしょうか。よろしくお願いします。

○川東氏

倉敷ファッションセンターの川東と申します。これから発表させていただきます。よろしくお願いします。

まず 3 ページをお願いいたします。三備の産地は、岡山の県内から県北まで、そして広島県の東部にまたがる産地で、生活製品課の資料には綿織物、デニム産地と紹介されております。テキスタイルに限定せず、広く見ますと、織り、染めに加えまして、縫製からアパレルまで、ものづくりの機能が一通りそろった総合的な産地と言えます。

主要な産品としては、デニム、デニムから一貫生産されるジーンズ、学生服やユニフォームほかがあります。

左側の表は、縦軸に製造工程、横軸には分野ごとの企業を類型化して、産地のサプライチェーンを表しています。

では、4 ページをお願いします。工程ごとのサプライチェーンは、産地内で完結しております。また、各分野の大規模な企業には、社内にその分野の工程が全てそろっています。

では、5 ページをお願いいたします。弊社、倉敷ファッションセンターについてです。

では、6 ページをお願いします。93 年に繊維リソースセンターとして、株式会社形態で設立、30 年間、産地の人材育成や商品開発、販路開拓などに取り組んでまいりました。昨年、より公共性の意味合いの強い一般社団法人へと法人形態を変更しました。

では、7 ページをお願いします。弊社の特徴について、まず個々の中小企業の努力があって、その上で業界、企業が一体となって取組を致しております。さらに、行政と業界が一体となって活動をすることを重視しております。また、産地内の各分野が商売上の上下関係を払拭して、各社が対等に話ができるように、その関係づくりに腐心してまいりました。

また、異なる強みを持つ全国の産地それぞれが繊維のオールジャパン、日本代表という意識で自信と誇りを持って連携することが重要と考えております。昨年、尾州にお邪魔し

たときに、産地ごとの繁忙期、閑散期を活用した人材交流のお話をお聞きしました。例えばこのような取組を通じて、我々の産地とも連携していただければ、各産地の特性を生かして、お互いの課題解決につながるという関係を構築できるのではないかと考えております。

それから、弊社が株式会社の時代には、中小機構の出資がありました。これが県境を越えて広域に活動できる精神的な通行手形の役割を果たしたことが現在の弊社につながっていると考えております。

一般社団法人となって以降は、当初より中心的役割を果たしている倉敷市に加えまして、新たに県内で繊維産業が盛んな井原市、玉野市などほかの市町の参画も得まして、より一層三セクとしての組織を生かしながら、広域に事業展開を行っております。

では、8 ページをお願いします。ここからは事業継承についてです。

では、9 ページをお願いします。産地における事業継承について、弊社が見聞きした事例を幾つか御紹介します。

Aは、弊社の株主企業より聞いた事例ですが、ジーンズ加工企業が廃業を検討し、取引先の企業へ事業を譲渡した。サプライチェーンの断絶を食い止めることができ、さらに企業内の一貫生産体制も整ったということで、事業継承の好事例と言えます。

それからBは、弊社が岡山県アパレル工業組合の事務局をしております。その組合員から受けた依頼で、廃業を決めたが、従業員の継承先が見つからないので紹介してほしいということでした。

Cは、地元の自治体を通じて金融機関より縫製企業の継承先を紹介してほしいとの依頼です。

Dは、ある企業の廃業後、同業の企業から聞いた話ですが、情報を得てすぐに交渉したが、既に協議が進んでおり、かなわなかったが、人材や設備、それから不動産を継承したかったとのことでした。

Eは、新聞報道で知った後継者が不在で、ファンドへ事業を譲渡した産地のアパレル企業の事例なのですが、ブランド価値のみで継承判断したためか、ファンドには製造業のノウハウが乏しく、企業価値を十分生かせなかったと聞いております。

Fは、地元の議会議員より、製織企業の設備を継承する企業を紹介してほしいというものでした。

では、10 ページをお願いします。これらの事例から顕在化した課題といたしましては、

金融機関を含め当事者にとっては、業界のサプライチェーン維持よりも金銭面が優先するということです。

また、継承の判断には専門知識が必要で、もちろん支援機関にも必要です。しかし、弊社のような事業の実施が中心の組織にとっては、相談は苦手としております。特に経営相談は苦手です。

事業継承については、可能性のある先を紹介する程度が精いっぱいと考えております。

11 ページをお願いします。これらのことから2つ、当事者の金銭面と産地のサプライチェーン維持どちらを優先するかは、あくまで当事者次第ではありますが、支援機関としてもサプライチェーン維持のためにできることはあると考えております。

まずは、産地内の関係者全員が自分の産地のサプライチェーンを理解することが必要と考えておりまして、弊社も事業の中で常にそれを伝えるように取り組んでおります。

もう1つ、支援を行うのは誰かということですが、状況や段階に応じた最適な支援が必要ですが、これらを全て1つの支援機関で行うということは非常にハードルが高く、特定の支援機関しか支援できない状況は幅を狭めてしまう可能性がありますので、複数の支援機関が連携して支援に当たる必要があるのではないかと考えております。支援機関としては、例えば業界の団体や公的な支援機関、行政や金融機関などが含まれると思っております。

では、最後になりますが、12 ページをお願いします。弊社の現状の取組、事業について紹介します。

では、13 ページをお願いします。弊社のリーフレットです。産地を未来に継続するために、まずは業界関係者全員、そして行政も一体となって活用する必要性を訴えております。

では、14 ページをお願いします。人材育成です。産地の未来のために何よりまず必要なのは人材ですが、中小企業単独での育成は非常にハードルが高く、効率も悪いため、弊社が作成した体系的なカリキュラムに基づきまして、倉敷市ほか行政の支援を受けて実施をしております。

基礎知識などの座学、それから企画研修はワークショップ形式、パターンや縫製等の実技研修まで、繊維分野に特化して実施をしております。

15 ページをお願いします。ジーンズソムリエ事業です。ジーンズソムリエ事業は、人材育成と産地製品のPRを目的としてテキストを作成して、全国で試験を実施、資格認定

を行っています。現在、約 4,000 名の有資格者が誕生し、小売業界との関係構築にもつながり、さらに一般の消費者にも資格が広がっておりまして、産業振興の非常に高い効果を発揮していると言えます。

また、この事業を通じまして、産地内のデニムの織り、染め、それからジーンズのアパレル、縫製、加工の全工程が壁を越えて一緒に取り組める体制ができたということも大きな成果だと考えております。

制度創設時にはタオルソムリエの事業を行う今治繊維リソースセンターに御指導いただきました。現在でも大阪のユニフォームソムリエほか各事業と連絡を取らせていただいております。

では、16 ページをお願いします。ジュニアジーンズソムリエです。この事業は、ジーンズソムリエのテキストを編集して、小学校 3 年生の社会科用の出前講座を倉敷、井原両市内の小学校 30 から 40 校で毎年開催しています。地場産業を紹介、体験してもらい、試験に合格しての認定ということを通じて、子供たちにこれを誇りに思ってもらって、将来の人材確保につなげたいという狙いがあります。

では、次の 17 ページをお願いします。繊維マイスター制度です。産地の技能承継、それから人材確保を目的として、一定の技能水準を満たす技能者を繊維マイスターとして認定する制度で、産地でものづくりに携わる全員の認定を目指しています。国の技能検定をベースとして、ジーンズ加工など技能検定にない職種では独自の検定を策定し、産地の全業種、全職種を網羅できるよう取組を致しております。

では、18 ページをお願いします。織博は、人材確保を目的とした産地の企業見学事業です。弊社の開業時から 20 年以上続いたファッションデザインコンテスト、優秀な人材を選抜して育成する事業から、産地に興味を持たれた方全員に産地を見ていただいて、受け入れる人材確保事業へと 2019 年に転換しました。なお、織博という名称は、事業転換の際に参考にさせていただいた播州織産地の播博をオマージュして命名いたしております。

では、19 ページをお願いします。創業者支援事業は、創業希望者、縫製工の就業希望者を対象として、ジーンズづくりの実技指導と企業見学、経営者からの創業、起業の助言などを実施して、産地での創業、起業の促進を図っています。

では、20 ページをお願いします。岡山繊維産地協議会は、岡山県が立ち上げた協議会で、繊維企業や行政が集い、課題や解決策を共に議論する組織です。現在、産地の最も大きな課題である人材確保実現のために、産地の PR それから特定技能による外国人採用の

実現などを分科会で取り組んでいます。

加えて、地元金融機関 8 行 9 支店が集まって、繊維産業のために何ができるかということを考える検討会議も開催されて、繊維業界にとどまらず、積極的にほかに事例のない新たな活動も生み出されております。

では、最後になりますが、21 ページをお願いします。倉敷ファッションセンターは、行政と業界の連携促進、それから産地内の全地域、全業種の連携促進などを念頭に置いて事業を実施しています。

さらに、ほかの産地との連携、それから取引改善を含めて小売との連携などに取り組みたいと考えておりますので、今後とも経済産業省生活製品課の皆様方には御支援のほどどうぞよろしくお願い致します。

では、以上で終わらせていただきます。

○奥山委員長

川東様、ありがとうございました。

6. 質疑応答・自由討議

○奥山委員長

少し報告が長く続いたのでお疲れというところもあるかと思いますが、これから自由討議に入りたいと思っています。

経済産業省の会議室にお越しにいただいている委員の方々に御発言を希望される方につきましては、前回と同じようにネームプレートを縦に置いていただければと思っております。オンラインの委員の方は、Teams のコメント欄に発言希望の旨を記載いただくか、挙手などのリアクションボタンを押していただければと思います。対面の会場とオンライン共に私、奥山から指名させていただきますので、経済産業省にお越しにいただいた方は、指名の後にマイクをオンにして御発言いただければ。オンラインの方々は、マイクとカメラをオンにさせていただいて御発言をお願いしたいと思います。

なお、時間の都合上、御発言を大体 5 分ぐらいでお願いできればと思います。5 分を超えたタイミングで事務局からベルを鳴らすようにしたいと思います。御理解いただけますと幸いです。

それでは、皆様から今までの報告も含めて、それ以外の事業承継とか人材確保についてコメント、質疑応答、自由討議で発言をお願いしたいと思います。いかがでしょうか。岩

田委員、お願いできますでしょうか。

○岩田委員

ありがとうございます。幾つかの論点で一気に御質問というかコメントさせていただくのですけれども、事業承継については中古機械が中心となるマイクロ事業承継において、機械はほとんど値段がつかなくなったりすると思うのですが、移転費とか設置費とか使えるようにするところにコストがかかったりするのです、その辺でうまくガイドラインを引いてサポートいただくことができる枠組みがあるのかどうか。詳しく分からなかったのですけれども、中小企業経営強化税制D型などがそれに活用できるのかもしれないと所感として思いましたというのが事業承継についてです。

人材の部分で2点ありまして、オープンファクトリーが人材と企業のマッチング機会としてすごく最適だなと感じていまして、先日シェアさせていただいたTBSでひつじサミットを特集してくれたものでも、実際今治の方には申し訳ない感じだったのですけれども、ひつじサミットに来て、愛媛ではなく尾州に移住しましたというのもありました。逆もあると思うのであれですけれども、要は行ってみて失敗したがないというのがすごく良い形かなと思っていまして、そういった移住とかの支援の予算は、総務省とかかもしれないですが、ある中でそういうものとうまく組み合わせて、オープンファクトリーに採用の説明会とかホームページ整備の部分において、どういう人が来るといいよみたいなこととかも合わせられると、すごく広がりがあるかなと思っていて、そういったところへのサポート補助等があったら面白いのかなと思いました。

人材系でもう一点なのですけれども、老人や女性が繊維業で重要な働き手かなと思っていまして、正直政治的な話かもしれないので不用意な発言かもしれませんが、今議論されている103万円の壁だったり、年金支給制限の壁は、確かに低くしていくというのは、繊維業において若い人が来ることはもちろん第一義なのですけれども、第二義的に今いる女性労働者、シニア労働者がもっと働けるのに意味があるのかなと少し思っております。

これは事前に話をさせていただいたのですが、繊維業は老人の比率が多いというのを熟練労働者がたくさんいるのだと読み替えれば、そこを技術伝承に関わる補助金みたいな形で老人たちがしっかりと――単に若い人の働き口を奪うのではなくて、技術伝承の機能も担うみたいな形でサポートしていくのも面白いのではないかなと思っています。

最後、倉敷の事例について一言だけ述べさせていただいて終わろうと思いますが、金融機関が8行集まって勉強会をやっているのはすごく新鮮に感じました。きょうの

機会ではないのかも分かりませんが、具体的にどんな議論がなされているのか、ないし先だつての話ですけれども、議論だけではほとんど意味がないので、どんなアクションにつながっていらっしゃるのかというのは非常に興味深く思いました。

正直私に教えてもらっても、それを尾州の金融機関に説明するので薄まってしまう可能性があるのですが、ぜひ尾州の金融機関に倉敷の皆さんからこういうことが地域の産業活性化につながっていくのだぞというのを金融機関トウ金融機関で伝えていただけたらいいのではないかと。尾州も尾西信用金庫とかいちい信用金庫等も含めて非常に前向きだと思うのですけれども、連携しながらやっていくことはなかなか聞いたことがないので新しいなと思いました。

以上です。ありがとうございます。

○奥山委員長

岩田さん、ありがとうございました。中古機械の話からオープンファクトリー、そして103 万の壁、130 万の壁と倉敷の金融機関の取組、非常に多種多様にコメントを頂いたと思います。後で質問も含めてお答えできる部分はというところもありますので、一旦受け取って、ほかの委員の皆さんからも御意見を頂きながらと思っております。

富吉委員、お願いします。

○富吉委員

日本繊維産業連盟の富吉です。

私から何点かコメントさせていただきたいのですけれども、まずこの検討会の目的のサプライチェーンの強靱化です。サプライチェーンのボトルネックというかチョークポイントとしては、どうしても生産がある程度の量がないと採算が取れるようにならない工程があります。繊維だけではなく全ての製造業で共通なのですけれども、一番典型例が奥山先生が調査されている資料にもありましたが、撚糸、整経、染色加工、サイジングという工程になるのです。一定量なければ、独立して事業を行うことができない工程。ここがなくなると、手段は内製化しかなく、内製化するとコストが上がる。拡大して量が増えたから、独立して採算が取れる体制が取れた。なくなったら内製化以外の方法はないですけれども、内製化するとコストが上がるので、そこの対応策を考えていかないといけない。

そうすると一番手っ取り早いのは生産を増やすことなので、サプライチェーン強靱化イコール一定程度の生産量の維持拡大が必要で、結局は海外市場を目指して市場を拡大していきましょうというのが根本的なサプライチェーン強化策になるのかなと。そうしないと、

チョークポイントの生産工程を産地、あるいは日本全体で維持することが不可能で、それをもし維持しようとする、皆さんでコストを共同化して維持するしかない、要は組合員で赤字補填をやりながらやるという持続可能性があまりないやり方になります。企業経営としては、赤字補填をしながら工程を維持するのはあり得ないですが、でも、それしか選択肢がないのです。

生産量を増やすという点、実はいろいろな方と議論して出てきた論点なのです。生産量を維持、増やす、そのための海外市場展開が実はサプライチェーン強靱化の本質的な方法論ではないかという議論が1つです。

それから、金融機関の連携、今、倉敷からの説明にもありました。先ほどM&Aをする側もされる側も最後はお金だという話がありましたが、お金で考えると、M&Aの中心的な役割を果たす機関は、実は金融機関ではないか。金融機関もただでM&Aをやっているわけではない。それでもうかるからM&Aをやっている、最後はお金。

そうすると、事業承継で支援機関がいろいろありますけれども、中心的に置くべきは金融機関ではないかなと思っていて、倉敷でやっている金融機関ネットワークの取組は非常に興味深い。今、岩田委員からも尾州で展開できないかみたいな話がありましたけれども、金融機関ネットワークによる、要は金銭面できちっと回っていくM&Aを考えていくというのは1つ論点としてあるのかなと。

金融庁も金融機関のコンサルティング機能化はよく言っているかと思うのですが、そういう観点でコンサルティングをやることによって金融機関そのものが利潤が上がる体制になるのをどんどん広げていけないのかなというのが感じたところであります。

今回私からは以上でございます。

○奥山委員長

ありがとうございます。非常に重要な論点かなと思っています。事業承継の話は、次回以降お話がある、いわゆる生産量増加も含めた付加価値向上と結構リンクしているところがあって、もうかったり仕事が増えれば、もちろん工程も企業も維持されるところもあります。

それとミニマムはどこなのかということですよね。例えば10社とか5社になったらとか、1が0になるときは今のようになってしまうと思うのですけれども、どこまで残せるのかということも恐らく縮小過程の中ではあるのかなと思っていますので、そういった議論も片方で必要ということかと思っています。

それから、M&Aも大企業だったら結構ボリュームで稼げるのですけれども、中小のM&A、今でこそ業者もいろいろと出てきたので、悪徳とかいろいろあつたりしますが、そういったものにどう民間として、金融機関として立ち向かえるのかみたいなのは、それなりに1企業あれば充実？しないといけないとかいろいろな形のコストもかかる中で、そういったところをどうやって引き継いでいくのか非常に大きな問題なのかなと思っています。ありがとうございます。

オンラインで福田委員から手が挙がっていますので、よろしくお願いします。

○福田委員

A. T. カーニーの福田です。よろしくお願いします。

私からは、人材系で2点、事業承継に関して1点コメントさせていただければと思います。

まず1点目なのですが、産地への人材の勧誘、産地への就職を勧めていく上で、1つアイデアとしてあり得るのかなと思っているのが、シェアオフィスのような形で組合が投資して用意できないかという話で、専門学校の方とか若い方、産地に関心のある方の話をよく聞いていると、産地に就職するときの1つのハードルとしてあるのが、産地側、受入れ側の企業が建物とかへの設備投資が全然進んでいなくて、環境的に非常に古いといえますか、そこで働いているイメージが湧かないみたいな声をよく聞くのです。

産地のほうもいわゆる設備の投資が優先されるので、どうしても建物とかオフィスは投資が劣後していて、古いままになっているケースがあります。そういったときに例えば産地で共有の建物の中にシェアオフィスの出張所を設けて、そこに行けばいろいろな産地の企業の人に会えるし、若い方はそこで一緒に働けるみたいなインフラがあると、ビジネスマッチングも進むし、若い方も働きやすいし、いろいろ相乗効果が起こりやすいのではないかと考えていて、例えばそういった設備を産地が投資をするときにに対して何かしら支援していくようなことは考えられないか。もしくはそういった事例が既にあるのであれば、ぜひ教えていただきたいと思ったというのがまず1点目です。

2点目は、産地への就職をサポートしていくことは当然必要なのですが、他方で個別事例を見ていくと、結構若い方が産地に就職しているところが増えていて、例えば先ほど話があった尾州などの例でいえば、ある毛織物の会社さんの70代だったかな、職員の方の技術をマスターしたくて、20代、30代の方がそこに来たという例もあります。

要は、そこでつくっているものがどんなものであったりとか、つくり手の思いみたいなのがしっかりと学生に伝われば、結構響くというケースもあるのです。先ほど岩田さんがオープンファクトリーの話とかをしていましたけれども、要はもっと情報が発信されて、大都市の学生とかに伝われば、そういったことはどんどんセレンディピティ的に起こりやすくなるはずなので、産地側の情報発信をサポートしていく仕組みが必要で、産地側の企業だといまだにホームページがない企業とかも結構ありますし、他方で伝統技法とか良い技術を持っていらっしゃる会社は多いので、そういった会社の魅力をいかに伝えていくかというところはぜひ積極的に支援していくべきかなと思いましたというのが2点目です。

最後3点目は事業承継なのですが、先ほど奥山委員長からのプレゼンにあったとおり、社会的事業承継は繊維産地の持続可能性、継続性を検討する上で非常に重要なコンセプトだと思います。そのときに3つの具体的なアプローチが出ていたと思うのですが、あの中でのオプションだと共有化という3つ目のところがコモンズ的な思想でやっていくのが良いのではないかと考えていて、その際にポイントとなるのは、やはり先ほど赤字だと持続可能性がないというコメントがありましたけれども、黒字化するにはどうしても時間がかかるので、どうしても時間をかけてコモンズとして育てていくようなスキームが必要になると思うのです。

なのでそういう場合には、公共性のある機関が受け皿になって、受け皿になるときはM&Aの対価としてほかでは事業価値がつかなくても、多少サポートしてあげるところを資金を捻出しつつ、他方で長期的に輸出型に変えていくところは時間がかかるので、そういうところをサポートしつつ、輸出を促進していくような製織産業に変えていくところを長期的にサポートしていくような共有化のあり方を模索していくべきなのではないかと思います。

産地発のファクトリーブランドをやられている中小の方とよくお会いするのですが、皆さん個人で輸出するのはすごく大変だというお話をされていて、JETROさんのサポートとかを受けながら皆さん一生懸命、四苦八苦されてやっていたらっしゃるのですが、そういうことを考えると共有化された受け皿がそういったところまでサポートしてくれるような形で仕組み化ができると、非常に良いのかなと思いました。

以上、簡単ですが、3点コメントさせていただきました。よろしくお願いします。

○奥山委員長

ありがとうございました。非常に具体的に示唆の富む政策アイデアを頂いたと思ってお

ります。オフィスのところ、さっきのコワーキングのようなもの、倉敷ファッションセンターさんもそういったコワーキングスペースもあるとか、片山市長もそのようなことを言っていたので、こういうのがもしかしたら1つキーになるのかなと思ったりします。

岩田委員、今の話と関連してだと思うので。

○岩田委員

ありがとうございます。まさに福田さんがおっしゃっていただいたことの事例の1個にうちがなれるかなと思ったので、思わず手を挙げてしまったのです。今リンクで事務局にWORK MILLという働き方系のメディアにうちが取材してもらったときの記事を張らせていただいたので、また共有させていただこうと思いますけれども、おっしゃるとおりで、尾州産地も工場の設備投資は頑張るのですが、生地が床に置いてあったり、エアコンも利いていないみたいな世界観で働いていると、若い人から働きづらいというのがあると思いましたので。

うちは事業再構築補助金も活用して、コワーキングスペースみたいなものをつくりまして、それで働き方がうまくなるという事例をつくりましたので、ぜひ御覧いただければと思います。繊維産業としてやったというよりは、もうちょっと幅広めにやっているのです、おっしゃったことと同一ではないのですけれども、福田さん、ぜひ来ていただいてうれしいですし、委員会も1回ぐらい尾州産地でやっていただいてもいいかもしれないなとハードルの高い提案をさせていただきますが、新幹線の駅で降りられますので、よかったです皆さん来てください。

以上です。

○奥山委員長

ありがとうございます。既にそういう事例もあるということで、本当に伺いたくなるような話だったと思います。

先ほど福田委員の共有化で短期と長期をどうやるかですね。長期的に少し我慢しながら、そういったものを持ちながら少し戦略を考えてというのは、やはりこういうものには必要なかなと思っておりますし、オープンファクトリーと人材を確保する取組もあつたりのしたので、そこはまた後で梶さんにもお話を聞きたいと思っております。

では、富吉委員、もう一回どうぞ。

○富吉委員

人材育成についてもう一点だけ。先ほど西脇市長から御紹介がありました市が支援して

若者が来たと。これは、愛知県で実際県費を使って人手不足の中で人を集める事業をやった経験からも言えるのですけれども、投資するだけ効果があるというのが実感なので、特に繊維産業は専門学校という大きな固まりがある、ほかの産業にはない特徴、メリットがある。こういうところをターゲットに、自治体もしくは組合、協会でお金を出す、投資をすることによって間違いなく若い人は来ていただけると思うので、ここは何らかの支援策を検討すべきではないかと思います。

○奥山委員長

ありがとうございます。これも非常に重要な論点であって、ファッション、繊維の専門学校、専門職大学がたくさんできている中で、アパレルに行くかな、ファッションではないところに行ってしまうとかいろいろな話も聞こえてくる中で、予備軍は結構いるので、そこにフォーカスしてやるべきことは幾らでもあるのではないかというのはそうだと思います。

では、梶委員、お願いします。

○梶委員

カジグループ・梶です。事業の継続もそうですし、M&Aをしたいというモチベーションもそうですけれども、課題がずっと出ている人が集まるかという問題と継続的な利益が期待できるかということはすごい大事だと思うし、富吉さんが言われたようにある一定の数量がないと、利益がないと買おうとも思わないし、結果的に自社でやらざるを得なくて、言われているようにコストが上がるということだと思うのです。

人が集まる、継続的な利益が期待できるというのは一番大事な事かなと思っていて、まず人が集まるというやり方はすごいたくさんあると思うし、いろいろな話が福田さんから——共同で戦後50年とか60年とかぼろぼろな工場が多いものですから、絶対にあんなところで働くかということになると思いますけれども、繊維が好きだという人がいっぱいいらっちゃっていて、そういう場づくりは大事かなと思います。

そういうことをすると、ホワイト、ブルーという分け方はおかしいかもしれませんが、どちらかというと企画とか営業とか開発という方は来てくれるチャンスは増えると思うのですが、生産現場で働いていただける人が本当に来るのかどうかというのは、こちらの人数が非常に必要になってくる部分もあって、結果的にそういう人がいないから海外の実習生を入れるということになると。

どんどんそういうことになると、私たちの会社などは人が見えないぐらいの細い糸で操

っているのですけれども、技術の習得に時間がかかるので、できるだけ日本の優秀な現場で長く働いてくれる方がいっぱい来てほしい。

遠方の方も来てくれるときに、今新しく工場を建てたところは食堂とか立派なのですけれども、現状ある工場などの食堂は匂うし、いまいちだし、食堂は見せたくないなということもあって、福利厚生的な充実にも結構お金が必要で、例えばM&Aをした会社の食堂がすごいきれいとか、寮がちゃんとあるかということこれまた微妙で、結局買う側からしても買いたいと思えないというか、買ったらどつぽにはまるけれども、買わざるを得ないから買おうとするのだけれども、コストが高くなっても内製化しなければいけないということになるのです。

そこら辺の課題が先ほど言われた複雑なパズルで構成されているので、どれか1つ解決したらいろいろな問題も起こると思うのですけれども、そのような課題が結構満載していることであります。

あと産地側の情報発信がすごい大事と福田さん、岩田さんからもありますし、オープンファクトリーという形で石川県内の若い人らも繊維産地ということが理解できていない人が多いですし、私らとしても文字どおりオープンにして、意外に繊維って面白いのだよということをちゃんと伝えて、県内の方々にもちゃんと発信して、北陸の繊維はこういう産地だし、尾州という産地はこんなにすばらしい産地だということを相互に各産地がたたえ合って、しっかり全体で盛り上がっていく雰囲気づくりとか応援がすごい大事かなと思っています。

あと1つ、たまたまあした、研修旅行で東京文化服装の方 50 人が来てくれて受け入れるのですけれども、そのように伝える、見せるのはすごく大事だと思っているのです。自助努力でそのようにやっていることですが、県内外の学生がいろいろな産地に行つて、勉強する機会をいろいろな角度から促すのはすごい大事だと思います。そのためにはいろいろなお金がかかるでしょうし、そのようなところも含めてちゃんと伝えていく、知ってもらうことが結構大事かなと思っています。

以上です。

○奥山委員長

ありがとうございました。非常に具体性があって、自社の悩みとオープンファクトリーの機運がだんだん盛り上がってきたので、全国をつなげてもっと繊維の人材確保に努めていくことができるのではないかという印象だったと思っています。

そうしましたら、西村委員、お願いします。

○西村委員

先ほど来お話がいろいろ出ているところではあるのですが、私から事業継承について1点と人材について2点コメントさせていただきたいのです。

まず事業継承については、前回も申し上げました東レがやっておりますクラスターの会員企業の皆様に、梶さんもそのメンバーの一人ですが、いろいろお話を聞きますと、事業承継、M&Aしようと思っても、その会社はかなり借金を抱えておられたり、財政的に非常に苦しい状態、もしくは設備が非常に古くて、買おうとすると維持していくのに大変なお金がかかるということで、ちゅうちょされるといった例が相当多く聞かれております。工程としては必要なのだけれども、そこになかなか踏み切れないというケースが多々あると皆さんからお聞きしております。

あと人材について1つ御紹介といいますか、まだ正式に決まっていないのですが、今からチャレンジしたいなと思っていることで、東レグループの中でベトナムでいわゆる現地の優秀な大学を卒業される方を採用いたして、日本で働いていただくための教育を現地で1～2年して、日本語も多少はしゃべれるようになっていただいて、日本で繊維の生産や工場の運営に携わっていただいて、数年後には現地に帰って、現地の繊維産業にまた従事していただくような取組をして、これからなのですが、そういう人たちを我々が用意して、北陸産地の皆さんに活用いただくようなことができないかという検討を今私どもでしています。

我々がクラスターの運営の中で考えているわけですが、こんなことが国といえますかもっと大きな単位でできれば、そういう手段も1つあるのではないかと考えております。

もう一点は皆さんおっしゃっているとおりですが、やはり私どもも繊維に携わっていて、この仕事の面白さはものをつくることだと思うので、ものづくりの楽しさとかをどうやって若い人たちに伝えていくかというのが非常に重要だと思いますので、そんな中でオープンファクトリーとかいろいろなトライをされているわけですが、例えば小学生、中学生みたいな若い子たちに地元こういう面白い産業があるのだよということをしっかりアピールしていくような場をもっと持って、高校、もしくは大学を卒業したら戻ってきたりということで、産業に従事していただくような紹介をもっといろいろな仕組みの中でできたらいいのではないかと日々感じております。

私から以上です。

○奥山委員長

ありがとうございます。また工程の中古機械の話ですし、ベトナムなどグローバルの人材をどう確保していくかといったところが非常に——仕事の面白さ、情報発信も非常に大事だなと思っております。

ほかいかがでしょうか。野村委員、もし何かあれば。よろしいですか。

先ほど岩田委員から御質問とかも出たところもあるので、倉敷ファッションセンターさんがまだつないでいらっしゃれば、金融機関の取組を少し追加でお聞きできればと思うのですけれども、いかがでしょうか。

○川東氏

もう一度お願いできれば。

○奥山委員長

では、もう一度お話しします。先ほど岩田委員から少し質問というかこういうのがあったらいいなということで、倉敷の金融機関さんが集まって事業承継の取組をやっていると。そういったものを場合によっては尾州にもという話だったと思うのですけれども、金融機関さんはどんな取組をやっているのかを御披露いただければと思います。よろしくお願いします。

○川東氏

承知しました。まずは、岩田様の御質問、何ができているのかということについては全くできておりません。これからということになりますが、ちょうど昨年の12月からスタートいたしまして、お話は8月頃からなので1年ちょっとかかったのですけれども、まずは金融機関の中でライバルが連携して取り組むということについて、全行、全支店の支店長のオーケーを頂けたというところまで今来ております。

これから繊維とミックスして何をやっていくかということについては、まず人材の確保のためには何が必要か。例えば賃金を上げるとか働きやすい職場環境を整えるというのは、あくまで繊維の企業でできること。では、それだけで十分かということ、話の中で地域が住みやすい場所にならないといけない。例えばこの地域にはスタバがないのだよということが若い方からも聞こえるのですが、私はお聞きしたときに驚いて、そんなことは繊維と関係ない話ではないかと最初思ったのですけれども、それを繰り返していくうちによりやく私も認識することができました。ただ、これは一繊維の企業でも業界でもなく、行政です

とか地域で取り組むことになってくると思います。

一方で金融機関なのですが、金融機関の考え方としては、自分たちは法律の中で例えば融資しかできないのだと。ただ、ホールディング化して、多角的な企業を持っている大手もいますので、そういうところであれば様々な面で地域の支援ができるのではないかと。

ただ、このような仕組みというか体制は、地元の金融機関によっても差があります。岡山の第一地銀、第二地銀、それから広島的第一、山陰で1行、香川の第一、第二地銀と岡山の信金が2行で8行と9支店なのですけれども、これがそれぞれライバルではあるのですが、情報漏洩にならない範囲でお互い何ができるのか、もっとこういう機能があれば地域のためになるのではないかと。そういうことができれば繊維の業界、特に児島地域は児島支店が集まっていたのですが、繊維のために何かできれば、自分たちもそれによって役割を果たしているのではないかと、社会貢献になっているのではないかとということで、今コンセンサスが得られています。

そこで新しいことができれば、例えばこの県の会社は、この地域では私たちがおたくの金融機関をサポートするので、逆にそちらのときには私たちの地域の支店がサポートするよという金融機関同士の連携もできて、繊維もできてということで、まちづくりのための融資ができる企業ができてくるということを12月23日以降の検討会議で話を具体的にしていこうという状況になっております。

ちょっと長くなって済みません。以上です。

○奥山委員長

ありがとうございます。話がされている。取組はこれからというところで、何か化学反応が起きるところを期待したいと思います。

松尾さん、どうでしょうか。コメントいただければと思います。よろしくお願いします。

○松尾氏

ありがとうございます。鈴木理事長から一言言われていた件で、人の採用の件なのです。意外に努力していないからではないかという話があって、樫山さんの工場では人が集まらないと言われていたのに、募集をかけたら来たと。集まらないものだとか初めから思い込んでいないか。

佐藤繊維さん、M.&KYOKO というブランドをやっておられるのですけれども、どうやってたら集まると聞きました。〇〇工募集なんてだめだよと。オペレーターというだけで人が来ると言うのです。なるほどと。佐藤さんのところでどんな表現を使っているの、教えて

みたいなことをやって、我々が見附の工場を引き継いだときは、平均年齢 57 歳が今 44 歳、新入社員の子も入りました。それは呼び方を変えたことだけではなくて、男女兼用トイレを女子トイレをつくりましたとか、機械工は男子でないとやってられないという職人を説き伏せて、女子の工員をつくりました。女子の若手工員が働くようになると、男子の若手工員が来ました。やはり普通の社会なのだと思います。

そういうことで、工場の中の細かな改革というものが文章化できて、産地内で共有化できたり、こういう表現をしたら募集できるとか、もちろん梶社長のところみたいな立派な食堂はつくれませんが、女子トイレをつくるだけでもすごいもめたのです。そのようなことがあります。

それから、先ほど 35 万人と書いておられましたけれども、縫製だけに限ると 1 万 1,000 社で 7 万人という資料もありまして、平均すると 7 万 7 人程度。今縫製の工業組合、実際に稼働しているのは 3 つ 4 つだと思います。全国に工場が散らばっているのに、組合の中に入っていない。ここで議論されていることが通達されない工場が山ほどある。

そういう中でこの間パートナーシップ宣言、外国人研修生を受け入れようと思ったら、出退勤をデジタル管理しろと書いてあったのですけれども、私は判を押せますが、5 人、7 人の工場の親父さんが、今さら社員の管理をデジタル化するということを誰がどう教えていくのだということを組合にも入っておられない何万社にどう広げるかというのは課題だと個人的に思っております。

それから、富吉さんとも話をしていたのですけれども、縫製業者の中には必ずまとめという部分がありまして、ボタンつけは手で 3 回巻けとか、良いものになるほど機械で留めるのを嫌がったり、ボタンつけやら、最後の始末をベテランの 60 代、70 代の方がおうちでテレビを見ながらとか、孫の面倒を見ながらやっていただくのに請負になっている。これを時間給で管理なんかできない。それを外国人研修生にやらせた瞬間から労働違反やということで物すごい上げられたケースもありまして、まとめということが小ロット 50 着、100 着で縫製をやってもらっている現場の中でどう効率化するか。これが企業と言えるのか。外注契約を出せと言われても、そこまでという繊維産業独特の問題が 1 個感じたことです。

2 つ目に話を変えまして、大きく分けて繊維産業には長繊維と短繊維があります。先ほどの西脇市長やら見附やら浜松やら、それがウールになると岐阜と尾州とかになるのですけれども、短繊維では速度が上がリません。1 分間に 9,700 回動いている長繊維の石川の

工場を見て驚愕ものです。

我々のところは1分間230回、約4分の1の速度で動かしている。しかし、その分だけ短繊維で柔らかいものが織れる。ここに目をつけて事業化されているのが和歌山のエイガールズさんを中心としたグループで、海外でもゆっくり機械が動くということは、甘撚りでいいと。600回、800回、1,000回紡績しなくても、緩い糸でいいのだということで、肌触りが良いものができる。そこをもっとブランディングできないか。その辺が多分、片山さんがおっしゃったビエラの生地とかではないか。我々短繊維の生き残る道は、肌触りをどう表現できるのかということ。

最後は、東レの方やらA. T. カーニーの福田委員やいらっしゃいますので、繊維産業のエンジニアリングを一度プロの機械のコンサルの方から見ていただけないか。見附でドビー織機は112幅しかありません。周りの染工場もみんな112幅。ところが、今世界の主流は150幅、ダブル幅なので、アパレルが嫌がるのです。先ほどメーター幾らですかということでしたけれども、メーターは112幅に対する質問なのか、150幅に対する質問なのか。そうすると、幅狭くなるととり勝手が悪くなるという問題。

ところが、織物部分の機械だけ構えてもだめで、染工場から全部その幅に沿った形に変えるのに一体どのぐらいの社会的コストがかかるのかが産地形成の維持ということになり、今度ドビー織機を我々新潟県の補助でジャガー織機に変えていったら、成型がすごく楽になるのです。機械でつないでくれるようになる。

もう1つは、工場のプロが衣装を紋紙みたいなもので組んでいたのを、コンピューターの自動制御になると、機械のことが分からなくてもコンピューターで読み込ませるのでということになりますので、機械から見たときの産地の形成がどう変わっていったらどんな効率化が図れる……すみません、長くなりました。以上です。

○奥山委員長

ありがとうございます。もちろん個別企業の取組をやる手段があるのだろうというところとか、今の短繊維と長繊維の話とか、幅の話、もともとは和装の小幅から広幅に変わっていった産地とかもあるので、そういったものもまだ残っていたり、そういうのをどうするかという問題もこういったところに関連するのかなと思っております。

かなり時間が押し迫っておりますので、中古機械の話はまた次回に少し調べながら、事務局でも政策がもしあればと思っています。またそれも1つの政策の案ということになるかと思います。

大体よろしいですか。――では、活発な御議論ありがとうございました。報告もたくさん頂きましてありがとうございます。各委員から頂いた御意見につきましては、今後の議論の参考にさせていただければと思っております。

7. 閉会

○奥山委員長

皆様、本日は長時間にわたりまして御議論いただき、ありがとうございます。

最後に事務局から事務連絡をお願いしたいと思います。いかがでしょうか。

○経済産業省生活製品課

事務局から次回についての御案内でございます。次回の繊維産地におけるサプライチェーン強靱化に向けた対応検討会につきましては、12月19日木曜日10時から12時で行いたいと考えております。

事務局から以上でございます。

○奥山委員長

ありがとうございます。

本日の議事は以上とさせていただければと思います。皆様、ありがとうございました。