

中小企業政策審議会“ちいさな企業”未来部会
(第2回)
議事次第

日 時：平成24年8月28日(火) 10:00～11:52

場 所：経済産業省本館2階東1～3共用会議室

議題

1. 開会
2. 政務挨拶
3. 未来会議取りまとめを踏まえた今後の中小企業政策について
4. 今後のアクションプランについて
5. 法制検討ワーキンググループの進め方について
6. その他
7. 閉会

○蓮井企画課長 皆さん、おはようございます。それでは、定刻でございますので、ただいまから「第2回中小企業政策審議会“ちいさな企業”未来部会」を開催いたします。

本日は、御多忙のところ、また大変お暑い中を御参集いただき、まことにありがとうございます。司会進行を務めさせていただきます中小企業庁事業環境部企画課の蓮井でございます。よろしくお願いいたします。会議が始まる前に、非常に暑うございますので、皆様、よろしければ上着をとっていただければと思います。どうぞよろしくお願いいたします。

まず初めに、本日は牧野経済産業副大臣が御出席でございます。開会に当たり、牧野経済産業副大臣から御挨拶をお願いしたいと思います。

○牧野経済産業副大臣 皆さん、おはようございます。早朝より、また遠路はるばる、今日はこの会議のためにお越しいただいた皆さんがいるわけでございまして、本当に御協力ありがとうございます。また、“ちいさな企業”未来部会ということで、東京で会議もたびたび開かせてもらったり、全国でもあちらこちらで会議を開かせていただきましたが、皆様方、本当にいろいろな意味で大きな御協力をいただいて、ここまで来ました。そのことに対して、心から御礼申し上げる次第であります。

今日は、枝野大臣がどうしても来ることができませんので、副大臣の私が対応させていただきますが、よろしくどうぞお願いいたします。

私は、政治家になって42年です。市議会議員、県議会議員、国会議員。政治家の究極の仕事は一体何かというと、突き詰めていくと、税の制度の改革と予算編成ということに尽きるかと思えます。そこに至るまで、いろいろな議論といろいろな考え方が交わされて、最終的に政治の課題として、どうして集約して現実に動かしていくかということ、税制と予算に尽きるのかという思いがあります。ですから、今までいろいろな思い、いろいろな考え方、ビジョンとかいろいろ披瀝させていただいてきて、それがいろいろな意味で次の中小企業政策とか経済産業省のいろいろな政策に反映されていくわけですが、そのあらわれ方の一部として、税制とか予算に集約されていきますので、ここまで来ますと、また違った意味での厳しい議論になろうかと思えます。その点につきましては、いろいろな意味での大所高所あるいは経験を生かした意見を、ぜひ忌憚なくお聞かせいただきたいと思います。

それから、全国にたびたび行ったときに、私がいつも偉そうに言うのだけれども、情報は提供させてもらいます。みんなで意見交換する場も、集まりの場もつくらせていただきます。必要であれば規制を緩和するし、また規制もするだろう。それから、必要な予算は一生懸命頑張って、お金も出せるように頑張ります。こういうふうにずっと言い続けてきましたけれども、その裏はやる気があるかどうかということなのです。ですから、やる気がない者に一生懸命こっちがやっても詮ないことですから、ともどもにみんなでやる気を出して、この日本の経済を支えている小さな企業の皆さんの発展が、今、言ったよう

に、これが本当の意味で日本を支えていくわけですから、今日はそういう重要な会議だろうと思いますので、よろしくどうぞお願いします。

それで、昨年もそうでしたが、今年もまた経済産業省の税制と予算のことについては、私が担当させていただくことになりましたので、皆さんの意見を一生懸命受けとめさせていただいて、省を挙げてお応えできるようにしていきたいと思います。それにつきましては、くどいようですが、本当に忌憚のない意見をお聞かせいただきたいと思います。

もう一つ、最後に。中心市街地活性化事業が、私の目の前で省切りでばっさり切られて、6人全員で廃止ということになりました、あの事業を廃止することになりました。事の是非は別として、商業政策が1つばっさり切られたということになりました、私としては忸怩たる思いです。非常に残念でした。でも、それは予算の執行が効果的であったかどうかという観点から、いろいろ検証されると、確かに問題があったと思うのです。それは私も認めざるを得ないところもあったと思いますけれどもね。

でも、経済は総合政策なのです。一つのことだけですべてがうまくいくなら、そんなに問題ない。全部の中で一つの大きな流れをつくっていくわけですから、中にはいろいろ思うように行かないところもあるのです。でも、そういうところを見つめて、全部その政策がだめだということになると、本当の意味で総合政策としての経済政策は生きていかないということもあり得るので、皆さんは遠慮なく、思ったことはどんどん提言・提案してください。

それを予算化するときは、我々もある程度お任せいただきたいと思います、遠慮なく言っていただければ、予算的効果がどうのこうのということは考えないで、こっちに任せてください。私たちは、そういう意味で皆さんの意見をしっかり受けとめて、総合政策の中心的課題として“ちいさな企業”未来会議の意見を反映していきたいと思っておりますので、どうぞよろしくお願いします。

冒頭に、今日も実りのある会議にしてくださいますようお願いいたしまして、挨拶とさせていただきます。ありがとうございました。

○蓮井企画課長 どうもありがとうございました。

それでは、カメラ撮影はここまでとさせていただきます。プレスの方の傍聴は可能ですので、引き続き傍聴される方は御着席をお願いいたします。

(カメラ退席)

○蓮井企画課長 それでは、議事に入りますが、その前に1点、配付資料の確認でございます。

机の上に資料1から5までを置いておりますけれども、落丁等ございませんでしょうか。確認いただければと思います。よろしゅうございましょうか。

それでは、これ以降の進行につきましては、川田部会長をお願いしたいと思います。部会長、よろしくをお願いいたします。

○川田部会長 皆さん、おはようございます。部会長を仰せつかっております川田でございます。第1回目に引き続きまして、第2回目の部会の議事の進行を務めさせていただきます。御協力のほど、よろしくお願いいたします。

前回、第1回目でございますが、7月24日の部会で“ちいさな企業”未来会議の提言を今後どのように政策に反映していくかにつきまして、皆さん方から幅広く、活発な御意見をいただきました。ありがとうございます。本日は第2回目でございますが、“ちいさな企業”未来会議の取りまとめ、並びに前回皆様からいただきました御意見を踏まえまして、今後の中小企業政策について御議論をいただくわけではありますが、本日の議論の内容をお手元の資料でまとめていただいております。

恐らく、この資料を今日初めてごらんになるのではないかと思いますけれども、本日の議事は、この内容に従いまして進めてまいりたいと思います。この内容はかなり多岐にわたっておりますので、議事の進行を含めまして、若干御説明いたしたいと思います。

資料3「未来会議取りまとめを踏まえた今後の中小企業政策について」に従いまして議事進行したいと思っております。

これのP2、P3、“ちいさな企業”未来会議の取りまとめの関連事項と対応施策、予算関連、税制、金融、法律改正などを含めまして、全体像を事務局からまず御説明をさせていただきます。

そして、P4以降でございますが、今回も多く委員の皆さんから幅広く具体的な御意見をいただくために、テーマを3つに分けて議論を進めていきたいと考えております。

第1テーマでございますが、P4、ちいさな企業に焦点を当てた支援策の知的サポート・経営改革プラットフォーム事業、予算関連でございます。それから、皆さんから御意見をいただく論点につきましては、P5。“ちいさな企業”未来補助金について、P6。その論点がP7にございます。まず、これらの内容につきまして事務局から御説明をいただいた後、議論を進めていきたいと思っております。これが第1テーマでございます。

それから、第2テーマといたしまして、P8から11まで、人材・技能承継、女性の活躍についての予算関連。海外展開等に係る対応施策については、P12が施策でございまして、P13が論点。技術の予算関連はP14でございます。これらにつきましても、事務局から御説明をいただきまして、その後議論を進めてまいりたいと思っております。これが第2テーマでございます。

そして、第3テーマ、P15以降でございますが、予算以外の税制・金融・法律改正等の検討項目につきましても事務局から説明いただきまして、そして議論していきたいと思っております。

ということで、3つのテーマに分けまして議論を進めてまいりたいと思いますので、皆さんの活発な御意見をよろしくお願いいたします。

それでは、早速でございますが、議題に入らせていただきます。

まず、取りまとめの関連事項と対応施策の全体像、そして第1テーマの内容につきまして事務局のほうから説明をお願いします。

○鍛冶参事官 それでは、部会長の御指示に従いまして、2ページ目から7ページ目までを御説明申し上げます。

2ページ目から3ページ目にかけて、去る6月にまとまりました未来会議の提言、これをおおむねページの左側に書かせていただいております。論点別に、(1)きめ細かな支援、(2)経営支援体制、(3)人材等と続いてまいります。そこで、未来会議でいただいた御指摘の主なものが白丸で、例えば(2)ですと、「知識サポート」の抜本的強化、経営支援機関の評価・能力の“見える化”・発信、ITの活用等々が並んでおります。

本日、主に御議論いただきたいと思っておりますのは、この左側の提言を受けて、現在検討中の来年度予算・税制・金融・法律についての検討事項のリストということで、それが右側に並んでおります。政府全体の概算要求等は9月7日が見込まれますので、全体としてのシーリングの方針を踏まえました予算の、特に金額的なところにつきましては、各省庁内での最終的な詰めをまだ行っておりますけれども、その中に盛り込まれるべき政策の柱ということで、本日御紹介、御議論したいと思っております。

同じく3ページ目でございますが、(4)から(9)まで未来会議でいただいた主な論点が、それぞれの箱の中の左側。そして、それを受けました新規施策、一部は既存制度の活用も含まれますけれども、そういったものがそれぞれの箱の右側に並んでおります。議論の都合上、まず予算、続いて税、金融、法律といった順番で御説明したいと思っております。

4ページ目をお開きください。

まず、1番目の、特に目玉として第1回目でも御議論いただいておりますことが、知識サポートと経営改革プラットフォームをどう再構築していくか。ここでは、基本的な考え方として、100万以上のちいさな企業の皆様、1万以上の支援人材・機関を活用して、みずからの知識の充実、経営改革にいそまれる仕組みを、ネットの仕組みとひざ詰め、実態の仕組みと両方を活用してつukれないかということでございます。

(1)に書いてございますように、年間10万件以上の高度な経営アドバイスというものをひざ詰めですらせていただきたいと思いますと思っております。その際に、先輩経営者も活用していく。

それから、ITを利用することで、低コストで利便性の高い仕組みをつくれるのではないか。そういうことをさらに詰める上で、具体的には推進協議会という準備的な仕組みを秋にも立ち上げたいと思っておりますが、この点につきましては、また別の議題として後ほど御説明したいと思っております。

5ページ目が論点ということでございますが、前回、第1回目でも御指摘いただきましたように、どのような内容の支援を、どういう形で行うのが効果的か。前回も大企業とのセッション、あるいは女性経営者の横のつながりを深める、あるいは人のつながりを深める、

あるいは成長ステージごとのさまざまな支援、あるいは経営塾的なもの。こういった多様な御指摘もいただいておりますが、そういうものを、この5ページの①、②、③、④といった仕組みの中にどうつくっていくか。

また、前回も、経営者御自身の自助努力と支援の切り分けが大事だという御指摘もいただいております。そういう意味で、受益者負担的なものをどういう形で求めていくかにつきましても、ぜひ御審議いただきたいと思っております。その上で、アクションプランをつくっていききたいと思っております。

それから、6ページ目でございますが、もう一つの目玉プロジェクト、“ちいさな企業”未来補助金。これも6月にいただいた提言の中では、3つの起業・創業、すなわち、グローバルに世界市場を目指していく起業・創業と、地域の需要にしっかり密着した起業・創業、さらには代わりでの第二創業とも言えるような新事業展開。こういった類型ごとに、きめ細かく創業支援というものが必要なのではないかという御議論をいただいております。それを受けまして、後半に書いてございますが、その3類型ごとに数百万円あるいは数千万円あるいは1億円。件数としても、グローバル創業1,000件、地域密着創業1万件、第二創業3,000件ぐらいを活性化していくということが一つの目標として掲げられております。

これを受けての論点というものが7ページ目に整理されております。ここで幾つか例示的に出させていただきます。特に、知識サポートの話とも関係いたしますけれども、先輩経営者や認定支援機関にどういう形でこの創業支援というものを行っていただくか、それから資金と知識の両方の側からのサポートをどのように生かしていくかということが論点かと思っております。前回の議論でも、特に運用をしっかりつくっていくことが大事であるし、過去も似たような創業支援策が行われて、さまざまな失敗の経験が政府としてもございます。その反省に立って作り込んでいくことが必要であろうということで、7ページの後半部分には、過去の反省に立ったような指摘も幾つか入れさせていただきます。また、当然のことながら、収益性の確保をどうしていくか。これも前回御指摘いただいております。この辺も御議論いただければと思います。

事務局からは、以上でございます。

○川田部会長 ありがとうございます。

ただいま説明いただきました内容あるいは論点につきまして、これから議論に入りたいと思っております。御発言される方は、ネームプレートを立てていただきたいと思っております。できるだけスピーディーに御指名したいと思っておりますので、よろしく御協力をお願いいたします。

それでは、小出さん、よろしくお願いたします。

○小出委員 富士市産業支援センターの小出でございます。“ちいさな企業”未来補助金の部分について、ちょっとお話をさせていただきたいと思っております。

今、鍛冶さんのほうからお話がありましたとおり、過去の失敗云々について、私、前回の会議でかなり厳しく申し上げさせていただいたところなのですが、これを踏まえ

まして、この補助金についてはかなりリスクが高いという前提で進めなければいかんだろう。その上において絶対的に必要なのは、審査の厳格化というのは当然だろうと思いません。さらに言うと、誰が審査したのかということをも明確化すべきであろう。それが結果、どうなったということもきっちりディスクローズすべきということが一つのポイントになると思います。

そうしませんと、本来、起業しても持続することが難しい人たちまでも強引に起業させてしまうことにもなりかねない。結果、持続性のない起業家になってしまうことにもなりかねないと思います。ぜひその辺は御議論の中で検討を進めていただけたらうれしいかなと思います。

以上です。

○川田部会長 ありがとうございます。

次、池内さん、よろしくお願いいたします。

○池内委員 弁護士の池内です。国民会議のときから知識サポートのことをずっと言っていたので、この点についてちょっとコメントさせていただきたいと思います。

まず、全体的に知識サポートはITであろうという発想は間違っていないと思うのですが、ITが全てであるという発想ではないと思っております。例えば、ネットの上で100万人と1万人がマッチングするのは不可能なわけです。誰かが選ばなきゃいけないわけで、では、一体誰が選ぶのだという話になると思います。もっと大事なことは、きめ細やかなサポートというのは面と面だと思うのです。

例えば私、この前、国民会議で、荒川区役所で海外支援をしている方の勉強会に呼ばれて行ったのです。10人ぐらいの中小企業の社長が集まって勉強会をやっている。私、出ていったら、「弁護士が初めて来ました、先生みたいな人を待っていた」みたいなことを言っているわけです。非常に細かいところで、いろいろな人に中小企業が自分で知りたいといったところのマッチング、要するにデジタルじゃなくて、アナログ的な発想というものをもうちょっと強く入れていくべきじゃないか。

例えば、4ページなのですが、「同時に、地元でのひざ詰め相談の実現するため、200箇所の地域拠点の整備」と、「同時に」みたいなことでつけ足しみたいに書いているのですが、こっちが中心じゃないかなと私は思うのです。変な話なのですが、士業、例えば会計士でも税理士でも弁護士でも、いろいろなところに人が集まるためにと言って、人を増やしているわけですね。たくさん増えているのに、必要としているユーザーの人たちが増えたという実感を持っているかと思ったら、持っていないと思うのです。いまだに弁護士は敷居が高いと言われるのですが、弁護士は以前に比べれば倍ぐらい増えているのです。

そこは何かというと、人を増やしたからといってマッチングができるわけではなくて、そういったプラットフォームをつくるべきだ、人が集まる場所をつくるべきではないか。そういったものをつくって、そのところにいろいろな士業の人たちが集まってくる。例

えば市町村とか区レベルでそういうプラットフォームをつくって、そこで新年会とか暑気払いでいいのです。いろいろな士業の人たちに呼びかけて来てもらって、そこで名刺交換をして、何かあったときは気軽に相談する。

お金を払えないのだけれども、電話一本でという相談はたくさんあるわけです。私も自分自身で知り合いからちょっと聞かれると答えることがあるのですが、実はそういうことを求めているのではないか。これは、お金は払えないけれども、ちょっと聞きたいのだ。それをネットで聞きなさいという話になると、そこから先どうやって進んでいくのだ、大変な問題ですよと言われたときに、沖縄の企業に対して東京の弁護士が答えてどうするのだという関係もあります。

デジタルは、手段として、方法としては大事なのですけれども、もっとアナログ的な形で人間関係をつくり上げていくのが必要だと思いますし、それが国民会議のベースにあったのだなと私は思っておりますので、その点を考え直すべきじゃないか。そこを考えた中で、士業はそれぞれの団体、全国組織を持っていますので、協議会には日弁連なり公認会計士協会なり税理士協会がありますので、そういう人たちが出て行って、全国的な支援団体と中小企業の団体がマッチングして、きめ細やかなプラットフォームをつくっていくということを考えるべきじゃないかと思います。

すみません、長くなりますけれども、もう一点あります。支援機関のレーティングの運用、見える化と書いてあるのですが、これについては国民会議の提言が何の議論もなく、言ったものがそのまま出てきているという意識が私はすごくあります。申しわけないですが、私は日弁連の立場からすると、これは不可能だと思いますし、きょう、いろいろな士業の先生たちがいらっしゃいますから、その先生方の意見を聞いていただきたいと思います。

我々は、非常に高度なソフトのサービスをやっていて、その中で格づけをするのは非常に難しいわけです。すごく卑近な例になりますけれども、「白い巨塔」を見ていらした方はわかると思いますけれども、財前五郎と里見脩二という2人の医者がある。2人をレーティングして、どっちが上なのだ。非常にクライアントのために一生懸命になってくれるけれども、技術的には若干劣っている里見脩二と、すごく冷たいけれども、財前五郎は里見脩二が見つけれなかった噴門がんを見つけたわけですね。

これが一体どっちが優秀なのか。それはクライアント次第だと思うのです。クライアントが何を求めるかによって、それに合った人という話になるので、見える化とかレーティングは非常に難しい。

なおかつ、我々はハードじゃなくてソフトを売っている者ですので、それを比較してどうのこうのというのはすごく難しいことで、日弁連などでもいい弁護士と悪い弁護士を区別しろみたいなことを言われるのですが、結局何ができるかという、私に取り扱う専門分野はこういうものだというものを、ネット上の弁護士の紹介に載せるだけなのです。

それを見てもらうとわかるのですけれども、若い弁護士ほど何でもかんでもできると書いてあるわけです。だから、それは何も信用できないことになってしまうのです。そういう意味では、支援機関の能力の評価とか、能力の見える化というのは、現実的に不可能じゃないのかというのが私の意見であります。とりあえず、その2つ。

○川田部会長 ありがとうございます。

次、野坂さん、よろしゅうございますか。

○野坂委員 読売新聞の野坂です。私は、未来補助金について述べたいと思います。

6 ページの一番最後の段落に、「当面1千件程度の“未来のグローバル企業の芽”」とか、数字が挙げられて目標が立てられています。目標を立てることはいいと思うのですが、当面というのがいつごろ、どのぐらいのスパンで考えている当面なのか、そこがこの文章から見て曖昧です。5年で行くのか10年で行くのかわかりませんが、この1千件なり1万件程度という数字の目標がひとり歩きして、強引に1千件程度目指すのだとか1万件目指すということであると、本末転倒だと思えます。

次の7ページに、どの程度を補助すべきだとか、いろいろな論点がありますけれども、この点で言えば、考え方として広く薄く補助していくのか、あるいはやや狭めて1件当たりでは厚めに行くのか、2つあると思います。私が思いますに、当初はかなり絞り込んで狭い範囲で比較的厚めに補助することで、未来補助金というのはこういう役に立つのだという成功事例をつくった上で、さらにこの補助金を活用して頑張ってみようという方の意欲を刺激するような形にして、ある程度軌道に乗ってきた段階で、より大きな、広く範囲を広げた段階での補助を考える。そういった方法のほうが非常に現実的ではないかと考えております。

先ほど冒頭、小出さんがおっしゃられたように、この補助金については、単なるばらまきでは当然だめでありますので、しっかり厳格に審査して効率的にやっていただきたいと思えます。

以上です。

○川田部会長 ありがとうございます。

小出さん、早く出られるそうでございますので、続けてでございますが、どうぞよろしくお願いいたします。

○小出委員 すみません、今日は早く出てしまうものですから。

先ほどの池内さんのお話を聞いてなのですけれども、ITを使ったやりとりになります。これにつきましても過去の事例をよく研究していただきたいと思っております。経済産業省さんが2002年、2003年でしたか、ドリームゲートというプロジェクトをやられたと思います。あれは、創業支援、ネットを使って専門家と結びつけようというのが取組の一つだったと思いますけれども、必ずしもうまく機能しなかった。その最大の原因がどこにあったかということ、これも池内先生御指摘のとおり、リアルの場合における支援が余りバランスよく機能していなかったということになるろうかと思えます。

ですから、この辺のところをきちんと機能させるためにおきまして、従来、私、申し上げているとおり、既存の支援機関そのものがいかに効果的に、かつ成果を上げるべく支援をしていくのか。そのあたりの抜本的なレベルアップが絶対必要になるだろうと思っているのです。それがございませんと、ここはなかなかうまく機能しないのではないかと思います。そこのところを議論の中でまた深めていただくことが必要かなと思っています。

○川田部会長 ありがとうございます。

上山さん、よろしく願いいたします。

○上山委員 全国中小企業青年中央会の上山でございます。どうぞよろしく願いいたします。

全国青年中央会といたしましては、活動の基本は中小企業団体中央会の下部組織として、青年部の団体として機能している団体でございます。それぞれの全国の7ブロックに分けた役員で構成されるわけでございますけれども、主な事業といたしましては、地域の活性化に寄与していく。いろいろな企業の紹介とか情報発信のようなものを中心に活動しているわけですが、特に5ページの③の事業連携等のビジネス創造支援（地域内での共同受発注等）に関して述べさせていただきたいと思っております。

私どもの先ほど申し上げました役員の中で、それぞれの地域で活動しているメンバーは、例えば地域で先ほどからお話が出ていますように、アナログベースで中央会、そして組合に属しているメンバーがどのような仕事をしているのか、どのような商材を持っているかということと交換する場を設けました。実は、これはまだ3年ぐらしかたっていないのですけれども、福井県の例がございまして、ひざ詰め交流の中で、3年間で1億円程度の地元の商取引が発生しております。このような地域に根差した活動をしております。

ぜひともこの業務連携等のビジネス創造支援に関しましては、先ほどからお話が出ておりますように、ひざ詰め、そしてアナログベースの、そしてITを使いました部分で御支援いただくと、地域の活性化とか意欲ある方々の企業の活性化が図れるのではないかと思います。

もう一点でございますが、7ページの論点で、「起業・創業時又は第二創業時の地域サポートとして、事業計画の策定に」というところでございますが、この後半に出てきます先輩経営者や認定支援機関に関しましては、多岐にわたる既存の機関。例えば私どもが属しております中小企業団体中央会、このような機関を関与させていただきながら応援させていただき、そしてまたサポートさせていただくと非常にありがたいのではないかなと思っています。

以上でございます。

○川田部会長 ありがとうございます。

次、落合さん、よろしく願いいたします。

○落合委員 西武信用金庫の落合と申します。よろしく願いいたします。

まず入る前に、P2の取りまとめの(1)のきめ細やかな支援のところですが、中小企業の基本法改正に当たりまして、1つお願いしたいのは、いい、悪いは別にして、雇用形態が正規社員と非正規社員がございます。したがって、従業員で振り分けているところの従業員数が、以前から見たら随分違ってきていますので、その企業規模を見るときの従業員数は少し多めに見ていただきたい。

また、何かでこれから出てくるでしょうけれども、TPPを含めて資本政策を強化しなければいけない。そういうことを考えると、資本金で規制をかけていくと、実は資本政策をやりたくても、これ以上やってしまったら資金調達ができなくなってしまうのではないかという問題になってくるのです。あるいは、補助金も使えなくなってしまうのではないかということになるので、資本金のところもこれから検討するときには、ぜひそういうことを留意して考えていただきたい。これを1つお願いしておきたい。

それから、先ほど出ていました、4ページのITを使ったプラットフォームは、私はある面では期待しているのです。なぜならば、今、私のもとに石川県から要望が来て、地域活性化にちょっと力を貸してくれ。東京の私を呼ばないで、地域にいるじゃないですかと言っているのですけれども、実は今、地域格差はすごく大きくなっている。これから中央集権から地方分権になると、さらに大きくなってきます。そうすると、人材もどうしても都市部に集中していくのだと思います。そういう背景を考えると、どこにどういう先生がいるのか、どこにどういうことをアドバイスしてくれる人がいるのか。それが1カ所のサイトに載っているということは、大変便利なのです。

だけれども、さっき先生が言うように、沖縄のことを東京の人に相談していいのか。東京で沖縄のものを売るとしたら、東京の人に相談しなきゃだめなのです。地域だけで解決しようとしても、地域だけでは解決できないのです。だから、相談内容によって違いますから、このプラットフォームの位置づけを、単なるどこに、どういう人がいて、どういう相談を受けてくれるのかというのがわかって、その後の相談を相談者が自分の地域から選ぼう。いや、違うのだ、東京に出るのだから東京から選ぼうという選択権を持たせなきゃいけない。そのことを考えると、位置づけをもっと明確にしないと、ここで全部を解決しようじゃなくて、ここには今、中小企業に対していろいろな支援をする人たちが分野別、地域別にいますよみたいなことがあって、この分野でこの地域の人とか、あるいはこういう年齢でこういうことがわかる人とか、そういうあくまでも検索サイトにすべきだと思います。その後出会ったら、今後、細かい案件は会わなきゃ、もちろんネットでもいいかもしれませぬ。そういうものをしてくれる。したがって、議論がぶれているのは、このプラットフォームの位置づけをもう少し明確にすることで、随分変わってくるのではないかと考えています。

もう一点、申し訳ございません。先ほどの予算関係も、未来会議の補助金も含めまして、論点の中に事業計画の資金規模はどのぐらいにすべきかとあるのですけれども、私は事業計画の内容によって決めるべきだと思います。これを額で決めてしまいますと、こういう

ことをやりたいのだけれども、この額だからできないからと、結局できなくなりますね。そうすると、予算が大きくなりますね。大きくなったらどうするか。私は、上げっ放しという補助金じゃなくて、返してもらおう補助金だと思います。

企業ですから、自分で資金調達して、本来は自分でやっていくのが基本原則なのです。補助金がなければできないような企業じゃ、本当は困るのです。だけれども、企業の成長過程によっては必要な場合があるので、そういう企業はちゃんと補助金は使う。使って成功したら、私は返すべきだと思います。その返す割合を半分にするのか、100にするのかは別の問題としまして、返すべきだと思います。

では、その管理が難しいじゃないかといったら、補助金の認可がとれたら地域金融機関から調達すべきなのです。それがうまくいかなかったら、それは保証で補助金だと思って補填していただく。そうじゃなければ、これで事業がうまく行って返せるのだったら、返してもらえばいいのです。上げっ放しだと、地域金融機関もそれに関与しなければならなくなりますから、ビジネスモデルというのは、必要な企業は自分で資金を調達して、自分でやっていかなきゃいけない。

当初、やる気がなかったら、もらわなきゃやらないような企業に補助するのではないのだという、私はあの意見に大賛成です。そうしないと、こんな厳しい時代、生き残れませんから、ぜひその辺は検討していただきたいと思います。

失礼しました。

○川田部会長 どうもありがとうございました。

皆さんのプレートが立っておりますけれども、次、久禮さんをお願いいたしまして、中村さん、坂本さん、宮窪さん、中島さん、兵頭さんという順番でよろしくをお願いいたします。それでは、久禮さん、よろしくをお願いいたします。

○久禮委員 社会保険労務士の久禮と申します。よろしくお願いいたします。

特に、知識サポートという点で、4ページの真ん中にも載っているのですけれども、今までとダブる点はあるかもしれませんが、全体としてチームで対応するところをもっと強調していいのではないかと。

もう一つは、継続性という問題です。来年度の予算ということになると、どうしても単年度という意識があるのかもしれないですけれども、会社を起業して発展させるために継続してサポート。そうすると、我々専門家の立場で、必要なところに対してのサポートは今までもやってきましたし、これからもずっと必要だと思います。

ただ、経営する側から見ると、特に最初の段階ではやらなきゃいけないことがいっぱいありながら、これが必要だとわかれば、それは専門家に相談もできるのですけれども、本当にこれでいいのかという、まだまだ抜けたところがあるのではないかと。専門家と専門家のはざまのようなテーマについて、どう対応するかということがいっぱいあると思います。最初の段階で思いがあって起業したけれども、それだけでいいのかというと、それ以外に

いろいろなものが必要だろう。特に今、どんどん複雑化していますから、そういうことに対するサポートを考えると、チーム力で相談に対応していくような仕組みですね。

それが、(1)の※印で書いてあるようなことになってくると思うのですが、そういうチーム力というものと、それを一過性のものではなくて、継続させるような仕組みが、全体のトーンとして弱いのではないかという感じがしました。

その中で、これからは人材の問題が大きくなると思います。これは後ほども出るかもしれませんが、人に関して、世の中は大きな変換期でありますので、そんなことをぜひお願いしたいと思います。

○川田部会長 ありがとうございます。

第1テーマでちょっと時間が押しておりますので、簡潔によろしくお願いいたします。中村さん、よろしくお願いいたします。

○中村委員 公認会計士の中村と申します。よろしくお願いいたします。知識サポート・経営改革プラットフォームについての意見を述べたいと思います。

先ほど弁護士の方からもお話がありましたように、私もIT自体の活用は非常に重要だと認識しておりますが、ひざ詰めというところも相当意識する必要があるのではないかと考えております。

私も公認会計士ということで、中小企業のお客様とよくお話をしているのですが、感覚として、士業が言うことは絶対正しいというイメージを中小企業の方がお持ちになっていることが多いかなと感じております。実際には、人によって言うことも違っておりますし、中小企業の方とうまく意見が合わない、例えば、性格的な面も含めて合わないこともよくございます。そういう意味では、実際にこういう支援をするときに、合わなければ、それこそ交替して構いませんということを少し明確にしていく必要があるのではないかと考えております。

あと、先ほど社会保険労務士の方もお話されておりましたけれども、チームということも非常に重要だと思います。もしも、士業でチームがなかなか組めなければ、個々の専門家に個別に質問や相談をすることになると思います。そういうときに情報管理を意識した情報の共有化などの仕組みがないと、人によって意見の前提が違って、言うことがばらばらになると、中小企業は困ってしまうことがあります。そういう意味で、中小企業側が利用しやすいことを意識して検討を進めていただきたいということを考えております。

以上でございます。ありがとうございます。

○川田部会長 ありがとうございます。

次、坂本さん、よろしくお願いいたします。

○坂本委員 浜松市で会計事務所を経営しております坂本です。P6の未来補助金について、何となく違和感があるものですから、話をひっくり返してしまうのですが、少し意見を申し述べたいと思います。

これだけのお金、補助金を直接出すのであれば、もっといろいろな形で中小・零細企業を助け、育てるお金は使えると思うのです。例えば事業を開始したり拡大したりした場合には、必ず資金が必要なので、当然、地域金融機関からの融資が起きるわけです。そのとき、その金利を補助して全額免除するというくらいのことは画期的なのですが、これをやりますと、この何十倍、何百倍の事業代にお金が回る。あるいは、資金的に活性化できると思います。上げてしまいますと、もらい得という事業が従来から地元でも散見されてきて、すごく嫌な思いもあります。

P 4を見ていただきますと、右下の中企庁さんの調査によりますと、相談相手で顧問税理士・会計士が7割近くで、断トツなのです。それで、上を見ますと、税理士7.3万人、会計士2.3万人と、10万人ぐらいいるのですが、横に地域金融機関は32万人とあります。会計事務所で職員が4人いるとしますと、先生を入れると5名。50万人の規模なのです。要は、地域金融機関の職員と50万人の会計事務所の所長・職員で、中小・零細企業にかかわっているわけです。

例えば金利免除をする補助金をつくと、融資も金融機関は伸びますし、融資するとすれば金融機関の目も光ります。例えば会計のチェックリストを以前、中小指針でやっていましたが、あれで決算書の透明性もできまして、経営者の会計に対する知識も向上したという側面がございます。そういう意味では、同じお金を出すなら金利免除、地域金融機関と会計事務所がモニタリングするということのほうが透明性が高いと思われれます。そのあたりを御理解いただきたい。

それから、出す場合は、バーゼル2によりまして、金融機関が貸すお金は短くなってしまったのです。3年、5年、10年。思い切って30年とか、資本金と同じぐらいの長さで返してもいいというぐらいの商品も同時に開発していただくと、資金的には非常に安定するのだらうなという気がします。

○川田部会長 ありがとうございます。

次、宮窪さん、よろしくお願ひいたします。

○宮窪委員 全国商工会青年部連合会の宮窪です。P 4の知識サポート・経営改革プラットフォーム事業、そしてP 6の“ちいさな企業”未来補助金のことについて、少しお話ししたいと思います。

まず、P 4の(2)の2ポツ目、「同時に、地元でのひざ詰め相談を実現するため、全国200箇所の地域拠点を整備」ということが書かれている中で、こちらのほうは、この下の、本来ひざを突き合わせてサポートしていく商工会・商工会議所、また団体中央会といった既存のものがある中で、またこういうものをつくられていく。

私自身、地元の話になりますが、知識サポートというのは、当然経営の知識とかも重要な部分だと思うのですが、歴史・文化という部分でも、何のために今、商売をされているのか、当然歴史があります。そういう中で、石切り場がまちにありました。300年ほど前のものです。ただ、40年前にその石切り場が廃坑になりまして、今、穴が自然の流れで、

草木に囲われて塞がれつつあるのです。自分たちが幼少期のころは、親や先輩に、このまちは石切り屋がいて、時代の変化の中で自分たちが商売させていただいているのだというのを、文化教育の中で教わりました。

そして、つい最近、その穴が全く見えなくなっている状態を見て、今の子どもたちに、あの穴があったことを知っているかと言うと知らないと言うのです。そして、その穴を私自身、切り開きに行ってくるのです。まさしく今、必要なものは、そのように既存の部分でやってみたり、昔のものを歴史の中でひもときながら、光の当て方によっては大きく変化する部分も多くあるのではないかと。

この新しく 200 カ所、地域拠点を整備される中で、既存のものがありながら、またつくる。既存の部分にも、光の当て方によっては大きくチャンスがまだまだ眠っているのではないかと考えますし、また P 6 の未来補助金、知識の部分で、起業をするさまざまな皆様方に対しての補助金のお金なのですが、これも文化・歴史という原点に立ち返る。そういう部分は全国にあると思います。そういう部分をまたしっかりとやっていただければと思います。

○川田部会長 ありがとうございます。先ほども申しあげましたように、時間がちょっと押しているようですので、簡潔によろしくお願いいたします。

次、中島さん、兵頭さんで第 1 テーマを終わりたいと思います。よろしくお願いいたします。

○中島委員 経済産業研究所の中島です。私も 6 ページ目の“ちいさな企業”未来補助金について簡単に申し上げたいと思います。

これはなかなか難しいところがある。なぜかといえば、絞り込むという点があると思います。ただ、絞り込むということになると、まさに何が起業・創業でこの対象に値する案件なのかということのを厳密にやらなければいけないことになります。私自身は、起業・創業の資金制約がそのとき大きいということから考えれば、絞り込む必要はないだろう。件数でも然りだと思います。

ただ、そうなりますと、むしろ全体として起業・創業がうまくいくかどうかというのは、これはある程度画一ではないところが、幾ら審査をしてもあります。そういう意味ですと、裾野を広げる必要が出てきます。ただ、後ろの金融のところでもあるのですが、いろいろな中小企業に対する金融支援ないしは保証と似通ってくる面があります。したがって、この未来補助金に続けて、必要な経費を補助というところで差別化してあるので、この点をもう一度詰める必要があるのではないかと気はしております。

いずれにしても、金融支援のところをさらに強めることが必要ですし、そうなったら特徴があることをやりたい起業・創業の企業を取り上げることが必要ですので、その意味では、むしろ私自身としては裾野を広げて支援していく形を明確にしてもらえればと思います。

○川田部会長 ありがとうございます。

最後に兵頭さん、よろしくお願ひいたします。

○兵頭委員 日本商工会議所青年部の兵頭と申します。お時間がない中、申しわけありません。

P4の知識サポートのプラットフォーム事業についてでございますが、先ほど落合さんが言われたとおり、企業ニーズに合わせてITと、地域で、面と面でのひざ詰めをしていかなければならないのかなと思います。私は、今回は商工会議所の代表として出席しておりますが、もう一つの顔は税理士をしております。税理士の観点からしますと、地元では、ネットでの税務相談等を受けても、その社長の裏側に何かあるのか、会社に行って従業員の目を見て、社長の目を見て、雰囲気を見ないと経営相談は絶対できないと思います。そういうところから、ひざを突き合わせての経営相談が200カ所で十分にできるのかどうかということもございます。

一方、商工会議所としましても、士業同士の交流会等も各地で今、実施しております。そういう中で、P4の右下の参考2でございます。顧問税理士がついていれば、当然税務相談は顧問税理士に行くのです。ただ、本来、税理士と公認会計士が顧問としていないところはどこに行くかというところ、金融機関か商工会議所、商工会だと思います。この参考資料は、私は本当の姿とはちょっと違うのではないかと考えております。

今、商工会議所が500カ所、商工会が1,700カ所ぐらいあると思いますが、こういう既存の団体と、このプラットフォームが連携できるような施策を、費用をかけずにできることも考えていただきたいなと思います。

以上です。

○川田部会長 ありがとうございます。非常に活発な御意見をいただきまして、ありがとうございました。

以上で第1テーマを終わらしまして、次に第2テーマに入らせていただきます。よろしくどうぞお願いします。

○鈴木中小企業庁長官 すみません、今、御意見をいただきましてありがとうございます。3点だけ、私どもの考え方を述べさせていただきたいと思ひます。

まず、知識サポートのところですが、全国版と地域との関係はどうするか、位置づけをもっと明確にしろという御意見をいただきまして、確かにそうだなと。そこはもっと明確にさせていただきたいと思ひます。

それから、全国版のところは、先ほどの落合さんのような御意見が多くて、沖縄の人が東京で売りたい。そのときに相談する相手が見つからないので、それを知りたい。それから、地域の中だけでは需要がなかなか創出できないので、全国でやっていきたいという御意見に沿えるような形にしていきたいと思ひしております。

ただ、書き方が悪くて誤解を生じたら申しわけないのですけれども、「全国200箇所の地域拠点の整備」と書いてありますが、別にハードで新たなものを整備するというのではなくて、既存の取組がたくさんございます。信用金庫さんでやられているものもありま

すし、税理士さんでやられているものもあります、商工会議所でやられているものもあります。その中で、眠っているのではなくて、ちゃんと活動していただいて、有意義なところを指定させていただいて、そういうところに私どもの政策資源を投入していこうと考えております。

それから、未来補助金についてたくさんの御意見をいただきました。確かにこれは運用が非常に難しいと考えております。それから、原則、資金は借りるものだというのは、そうございまして、私ども、実は中小企業経営力強化支援法というのをこの国会で成立させていただきまして、中小企業の支援機関を認定することにしています。その認定支援機関と相まって、信用保証料の減免とか低金利の融資制度、これは後ほど御説明申し上げますけれども、そういうものをパッケージにしながら行っていく。

ただ、どうしても最初のところで必要な場合もありますので、そういうものが補助金という仕組みなのか、どういう仕組みなのか、考えていきたいと思っております。

それから、先ほど池内さんから御意見をいただきました支援機関のレーティングは非常に難しいです。ただ、本当にたくさんの地方会議でも出てきました。一体だれの役に立つのかわからないので、それで相談できないという御意見がありました。これは非常に難しい問題ですけれども、どういう形ができるのか、ぜひチャレンジしてみたいと考えております。

○川田部会長 どうもありがとうございました。

それでは、第2テーマに入らせていただきます。資料のP8からでございます。人材・技能承継、女性の活躍、海外展開、技術という内容につきまして事務局から説明いただきまして、その後議論を進めたいと思っております。事務局、よろしく願いいたします。

○鍛冶参事官 それでは、8ページでございます。

ものづくりマイスター制度ということで、特に我が国の極めて貴重な資源、ものづくり技術を支えていただいている中小・小規模企業の中で、熟練労働者の方々の技能の継承が大変急務となっております。今回、御提案しているマイスター制度は、文科省、厚労省、経産省の3省庁連携プロジェクトとして、関係省庁からの予算要求も含めまして、具体的には3番目の白丸に書いてございますけれども、全国で1,000人程度を認定するものづくりマイスターという方々が、直接、それこそオリンピックレベルで闘える若手を指導したり、自分たちの技術をそれぞれの現場で恒常的に指導できるような中堅技能工の方々を育成したり、さらには手引き書など、形式知に落とせるものを落とすしていく。こういったことをトータルに行ってまいりたいと思っております。あわせて、大企業所有の訓練機関などの活用も図ってまいりたいと思っております。この点についてアドバイスを頂戴したいと思っております。

次に、10ページですが、前回の御議論でも出ておりました、経営者として頑張っておられる女性への支援措置も薄いし、1回職場を離れてしまうと再雇用が大変難しい環境の中で、ここで御提案申し上げますのは、結婚・出産等で1回職場を離れた方々の再チャ

レンジを後押しする仕組み。しかも、この方々をインターンとして使っている間に保育所等への申請が可能になるような、そこを就労と同等に扱うような規制の見直しを行うことによりまして、スムーズな中小企業への再就職をサポートしていく。

そういうことを頑張っておられる企業を、いわゆるミシュランなどの形で知名度を上げていき、好循環を回していくということを検討しております。これについて御意見をいただきたいと思っております。

11 ページ目、本日も厚労省の課長に来ていただいておりますけれども、まさに地域での人材育成は、地域での産学官が一体となって取り組む課題でございます。これまでも補正予算などを活用してやってきておりますが、ぜひここを継続して取り組んでいきたいと思っております。

それから、12 ページが海外を中心とする販路開拓ということで、これも未来会議での提言を受けて、磨けば光るダイヤモンドの原石のような企業を 2,000 社程度発掘していきたい。先ほども御質問がありましたけれども、大体数年、四、五年のスパンを考えておりますが、その中で徹底した F/S 調査、それから民間の生きた力をかりまして、実際にビジネスにつながるところ、最後まで政府が面倒を見るということを新しい基軸にして、総力を挙げて海外展開支援を加速化していきたいということで、御提案しております。

それから、14 ページ、予算関連の最後の御説明でございますが、特にこれも未来会議、地方会議で御指摘の大変強かった補助制度についての運用の改善。例えば、精算ではなくて、概算で費用を支出してほしい。それから、小口の使い勝手のいい予算を、申請書を余り書かずに請求できるようにしてほしいといったことについて、今年度から、できることから着手してまいりたいと考えております。

御説明は、以上でございます。

○川田部会長 どうもありがとうございました。

それでは、第 2 テーマにつきまして、皆さんから御意見をいただきたいと思っております。第 1 テーマ同様、御発言される方はネームプレートを立てていただきたいと思っております。眞中さん、よろしく願いいたします。

○眞中委員 ありがとうございます。私、ものづくり産業労働組合、JAM の眞中と申します。労働組合という立場なのですが、雇用の創出あるいは安定、そして中小企業の経営健全化という視点から、ものづくり技術の伝承活動は非常に大事なということで、今、我々が取り組んでいる事業について、若干お話を申し上げて、参考になればと思います。

冒頭の牧野副大臣のお話にありましたように、何でやめたかわからないのですが、実は厚生労働省の関係で、工業高校を中心に、旋盤技術とかフライス、鋳造等々の技能の指導活動があったのです。ところが、これは 2009 年だと思っておりますけれども、厚生労働省の省内の仕分けによってやめることになってしまったわけです。受けていた工業高校の先生あるいは生徒さんが、これは困ったというシグナルが新聞を通じて出されました。

冒頭言いましたように、ものづくり産業を標榜している JAM としては、ここで一肌脱ごうということで、厚生労働省の委託を受けて、埼玉、岐阜、大阪の 3 地域なのですけれども、先ほど申し上げたように、旋盤、フライス、鋳造あるいは機械図面、機械保全等々の分野において、技術・技能の伝承活動をやっております。

特に、論点の中にもあるのですが、中小へのアプローチというのは大変難しいのです。工業高校はある意味所在もわかっていますし、生徒さんもわかっていますから、ルートセールスではありませんけれども、行けるのです。ところが、中小企業でこういったニーズがあるのか、それさえまず把握できない。あるいはシグナルが出たときに、例えば我が社でマシニングセンターを導入したい。ついては、MC の技術・技能を指導してほしい。ところが、設備がないわけです。指導する場所あるいは設備等々の問題も現実あるということ、まずお話をしておきたい。

その上で我々は、昨年度からこの事業を展開してきて、延べ日数で 350 日、延べ時間で 1,300 時間を超えて、学生さんを中心に指導してきました。その結果、技能検定の受験者数も増えました。あるいは、受験者の合格率も改善されました。ということで、対象の学校の皆さん、あるいは業界の皆さんからは一定の評価はいただいておりますが、これから引き続き継続していくのかという上では、人材の確保あるいは財政面等々、大きな問題がある。

マイスター制度ということで取り組むという話があるのですが、高度熟練技能の認定制度は過去にもあったと聞いております。それとは整合性がうまくあるのかどうか。あるいは、1,000 人とありますが、この規模の高度熟練技能者が確保できるのかどうか心配だということ。

それから、先ほど JAM がやっているというお話をしましたが、ある地方公共団体でもやっているという情報もあるのです。そうしますと、技能の伝承が大事だということは私もわかっていますので、もうちょっと交通整理みたいなものが必要なのではないかという気がすると、持続性の確保という点についてお願いしておきたいと思います。

以上です。ありがとうございました。

○川田部会長 ありがとうございました。

次、諏訪さん、池内さん、久禮さん、園田さんという順番でよろしく願いいたします。

では、諏訪さん、お願いします。

○諏訪委員 ダイヤ精機の諏訪と申します。よろしく願いいたします。

今の人材育成の点について、私も全く同意見でございます。技能継承というのは大変重要な問題でして、今、当社がどういう仕事を請け負っているのかというと、ほかでやるところがなくなってしまったからというので、高度な技術を要するもののがかなり来ている。それは、人間の手で加工したりするものであって、熟練した技が必要なものなのですね。こちらに書いてありますマイスター制度といったものは賛成なのですから、認定制度との整合性というのを持たせたほうがいいかなと思っております。

また、技能検定のお話も出ましたが、小規模企業・中小企業にとって、今の技能検定は大変受けづらいものになっておりますので、その整理がまず第1かなと思っております。

また、ここに技能五輪国際大会という言葉が出ていますのですけれども、これは果たして本当に中小・小規模企業のためなのだろうか。技能五輪というのは、本当にすごい大会でして、大手さんでも五輪に向けた取り組みをしているのですけれども、まずは寺に修行に行って合宿をして精神修行から始まる。1年間、それしかやらない。1年、2年かけて、金メダル、銀メダル、メダルを目指して若者たちが頑張るわけですね。

では、ここに小規模企業・中小企業が何名か人を出して、1年も2年も給料だけ払って技能五輪に出すためだけに頑張れるか。余剰人数を抱えられませぬので、ここには到底投資はできない。なので、ここ自体はちょっと考えていただいたほうがいいのかなと思いました。

あと、設備の問題ですけれども、我々、技能検定を受けるにしても練習する場所がない、時間がない、講師がないという問題を抱えていますので、まずその辺の支援からしていただきたいというのが本音でございます。

あと、また話は変わりますのですけれども、中小企業の海外展開についてです。セミナー等における海外展開の成功例発信というものがあるのです。今までもやられているところが恐らくたくさんあると思います。こういうものではなくて、なぜ失敗したのかという失敗事例のほうがむしろ役に立つ。いろいろな取り組みをされているところがありますので、その統一化というのが一つなのではないかなと思います。

あと、一貫した支援というのはぜひお願いしたいと思っております。

私からは、以上です。

○川田部会長 どうもありがとうございました。すみません、たびたび。ちょっと時間も押しておりますし、簡潔によろしくお願いいたします。できるだけたくさんの方々に御発言いただきたいと思っておりますので。

次、池内さん、よろしく申し上げます。

○池内委員 海外支援のところコメントさせていただきたいと思っております。

海外支援、ここに挙がっているものというのは、現実に出ることを前提にして、どうやって支援しようかということを考えているのですけれども、現実に出ようと思っているところは出るわけです。一生懸命海外展開させていこうというダイヤの原石というのは何で原石かという、行こうとしていないから原石なわけで、漠然とした興味は持っているのです。

先月、千葉の中小企業の海外支援のセミナーに行ったのですけれども、ものすごく人が集まっていました。そういう意味では興味があるのですけれども、一方、この前、荒川へ行ったときには、10社の中小企業の社長、この前、初めて上海に行きましたみたいな人がいるわけです。海外に興味を持っているけれども、実は海外のマーケットがどうなっているかわからない。要するに、今、国内が飽和状態なので海外へ出ていかなきゃいけないと、

政策的に打って出ていくなれば、そういう方向に目を向けていなかった人に目を向けるようなことをやっていかなきゃいけないと思うのです。

そうすると、これよりも前の段階で正しい情報提供、例えば今、諏訪さんが言いました失敗事例だって、私は94年に中国に留学して、それからチャイナビジネスをやっているのですけれども、中国事業はなぜ失敗したかというのを、中小企業の人たちに言うと非常に喜ぶます。すごく勉強になったと言うのですけれども、まさにそういった生きた情報提供。そういった意味で、これはプラットフォームにもろになるころだと思えます。

ここにプラットフォームが触れていないというのは、すごくおかしいと思っていて、私はプラットフォームの目玉の一つのテーマはこれだと思っているのです。そういったものを情報提供していく。

それから、人材の育成。出て失敗するのは、海外に行ったときに人任せにやっているからです。自社に海外できっちりビジネスができるような人間を育てていないし、知らない。向こうに任せてやっていたら、とんでもない結果になったという意味で、海外展開するのであれば、中小企業にそういったことができるような人材をどうやって提供していくのかということも考えていかなければいけないのではないかと考えています。

もう一つ、海外に目を開くということだったら、政府主導で海外視察をぜひやってもらいたいと思いますし、研究とかもやっていただきたいし、現実を知ってもらいたいと思います。例えば今、ミャンマー、ミャンマーと大騒ぎしているのですけれども、外資法を改正しているのですけれども、ミャンマーの外資法の中に委託加工という発想が全然ないのです。中小企業が海外展開するのであれば、補償貿易とか委託加工貿易という形のをやってもらわないと、中小はなかなか出られないわけです。

政府は、こういった部分に関しましては、商品売りに行く仕事を政府がやるかどうかは、私はどうかと思うのですけれども、特に新興国でこれからマーケットを持つようなところに関しては、積極的に経済産業省と一緒にあって、向こうの国の法制に関与して行って、日本の中小企業が出やすいような形でアクセスをしていくようなアプローチをする。そういう形で、出る前の段階でやらなきゃいけないことがたくさんあるのではないかなと思っています。

○川田部会長 ありがとうございます。

次、久禮さん、園田さん、小島さんの順でよろしく願いいたします。

○久禮委員 社労士の久禮と申します。よろしく願いします。

1つは、今、マイスターということで、先ほど技能五輪というお話もあつたのですけれども、全体的な目的とかモチベーションを上げるという意味で、それはそれで実用性があるかなと。ただ、問題なのは、マイスターというものを養成して、トップレベルの方がいかに次の人を育てていくかということにあると思います。今、対象となる若い方が海外へ出てしまう。手薄になっている。その辺が、前に比べると弱くなっている。

その辺、一部言葉が出ていますけれども、大学との連携ですね。今、大学は少子化で非常に厳しい状況になりつつあるので、その中で大学も今までの範疇をかなり超えて考えているところも出てきているわけです。そういう意味で、大学との連携でマイスターということも取り組んでいくことが必要なのではないかと。後の地域というところで大学の活用が出てきますけれども、それも含めて、もう少し大学の連携というものを強く出してもいいのではないかと思います。

それから、主婦の保育所等の整備があるのですけれども、現に我々もいろいろ相談を受けている中で、仕事に復帰したいのだけれども、保育所がない。数の上で足りないということもあるのですけれども、年度初めの4月からしか入れないとか、月に7万、8万、9万円払わなければ入れないとか、時間的にも夕方何時まで勤めなければだめだとか、かなり制約があって、希望する保育所がかなり限られている。そういう面では、これはほかの省庁の話になってきますけれども、もう少し柔軟に対応していただくような働きかけをしていただいて、そういう方が働く環境を充実していく、それが必要なのではないかと思います。

○川田部会長 ありがとうございます。

次、園田さん、よろしくをお願いします。

○園田委員 2点あります。

まず1点目なのですが、池内先生が先ほどおっしゃっていたこと、私も実感としてよくわかります。小さい会社、私のような会社は、アメリカなどに商品を売りたいと思っても、そういったことに対する知識をどこで得ていいかということからわからなかったのです。いざとなったらPLの保険が年間100万円ぐらいかかるということで、商習慣みたいなものが日本と全然違うということが、やっていってやっとわかっていくので、準備がなかなか難しいということが実際ありました。

ですので、これはネットでもいいと思うのですけれども、専門家とマッチングできたり、例えば各エリアのスペシャリストみたいな方がもしいらっしゃるとすれば、そういったところに中小企業の私たちが相談できるような紹介といいますか、マッチングできるようなものがあればいいなと思っています。今は、物流自体もグローバル化しているので、幾らでも外に出ているのですけれども、知識とか商習慣とか、わからない部分はなかなか情報が得られないというところが実感ですので、ぜひそのあたりも考慮していただければと思います。

そして、女性の就労に関しては今の御意見と同じなのですが、働くことに伴って、女性の場合は生活環境ががらっと変わってしまうというか、変えないと働けないということがあるので、出産退職が10ページでも多く出ているのではないかなということも予想されるのですけれども、ぜひ柔軟に対応できるものにしていただきたいです。先ほどおっしゃいましたように、保育料が給料と同じぐらいになってしまうときに、本人のやる気だけでその忙しい生活をカバーできるのか。

例えば、忙しいけれども、インターンとしてやってくれということ、私、女性の経営者として新しく働こうとするお母さんに言えるかということ、やはり苦しいものがあります。ですので、中小には企業内保育園というものがありませんから、そういったことも含めて、補助金なども、保育というものに対しても、こういったちいさな企業に対しては考えていただければうれしいなと思っています。

以上です。

○川田部会長 ありがとうございます。

次、小島さん、よろしくをお願いします。

○小島委員 2点お話をさせてください。

まず、10ページの主婦層向けのインターンシップ事業についてなのですが、1つ、既存の形態の雇用では働きづらいとか、働くのは難しいと思います。雇用形態のデザイン化というのを提言させていただきたいと思います。

まず、多くの女性はM型になっていて戻るときに、前職の職種につきたいと思っています。多くの人は事務職を希望します。しかし、現実には中小企業を始め企業では、今、事務職の雇用を正規ではほとんど求めていません。ですので、雇用の形態、どんな形で働くのか。

もう一つは、女性の起業という言葉が時々出るのでありますが、現実的ではありません。しかし、マイクロファイナンス、個人がある一定、少額でファイナンスを受けてやっていくような形を普及講座をしていくことが可能ではないか。というのは、中小企業に雇われるのではなく、中小企業と契約を結んで請負型で働く。ですから、毎日行く必要はない。そのかわり成果主義で成果を出していくということができないのではないかと思います。要するに、働き方をもっとフレキシブルにするということです。

それから、先ほどお話が出ましたが、主婦のライフワークの中で賃金をもらわない労働が多岐にわたっています。例えば保育所の問題だけでなく、介護問題もあります。女性が抱えている問題に柔軟に対応しない限り、インターンシップ以前の問題ということが1点です。

それから、大学生と地域一体になった人材確保について、少し事例を話させていただきますと、私が勤務しています東洋大学には、川越、朝霞、板倉というキャンパスがあります。ここには、「地学地就」という言葉をつくりまして、地元で学び、地元で就職することで、大学側から中小企業にアプローチをしています。中小企業側から大学にアプローチしようと思ってもなかなか難しいので、これは大学側から積極的にやっっていかなければいけない。

もう一点お伺いしたいのが、11ページに「4割の就職率を実現し一定の成果」と出ていますが、反対に、6割はなぜ就職しなかったのか、またはできなかったかということが今後の課題になるかと思っています。また、本日、大学基本調査が出まして、大卒者56万人のうち12万人が決まっていない。この12万人という人たちをどうやって雇用に結びつけてい

くのか、または中小企業によりよい人材になるかということも含めてお考えいただきたいと思います。

○川田部会長 ありがとうございます。

次、落合さん、上山さんで一応締めさせていただきます。落合さん、よろしくお願いたします。

○落合委員 それでは、10 ページの主婦向けインターンシップ事業について、ちょっとお話をさせていただきたいと思います。

今、先生が言いましたように、需給バランスがどちらかというと供給過剰ですから、これはすぐに活動できるかということ、少しタイムラグがあるのかなというのが、まず1点あります。私自身、経営をしていて思うのは、退職して10年とか7、8年、家庭だけに入ってしまうと、正規ではなかなか採用しにくいですね。ですから、今、言われたようなシステムとか、あるいは在宅就業というものをもう少し考えるべきじゃないか。確かに保育所も必要だと言っている、そこがなかなか難しいところがあるならば、在宅就業という考え方が大事です。

ただ、私たち、在宅就業をやってもらいたいことはいっぱいあるのですけれども、個人情報の問題とかネットの情報関連の規制が非常に厳しいものですから、ここをどうクリアできるかということ、なかなか難しくなるのですね。ですから、在宅就業ができるような体制整備という観点から、規制の見直しをしていただきたい。

あと一つは、主婦向けインターンシップにならないようにすることのほうが、私は大事だと思います。そのためには、皆さん方から再三出ているように、保育所とか退職しないで済む方法。また、駅の近くにそういう場所がなかなかないならば、例えば地域金融機関の2階、3階、4階は、今、機械化されていますから随分あいているわけです。実は、そういう社会インフラのために、地域の活性化のために活用するエリアならば、地域金融機関があえてそういうスペースを持ってもいい。こういう規制も考え直してほしい。

なぜならば、私たちは金融しか商売ができませんので、そこを万が一、賃貸で貸すと不動産の規制にかかるのです。ですから、いっぱい空間があいているところが使えないことを考えると、不動産じゃなくて、社会インフラにする。そして、家賃もうんと安くする。そういうものに限定したならば活用してもいいよみたいな規制も含めて、考えていただきたい。

あと一点、12 ページの海外のことですけれども、ここも規制に対してちょっと話させていただきたいのです。その前に、さっき園田さんが言った考え方は、メイドインジャパンという日本の中小企業のサイトを立ち上げて、海外からどんどんいろいろな注文が入ってくる。そのときに、ここではこういう契約をしてはだめですよとか、こういう問題がありますよというのを専門家がアドバイスをしてあげて、中小企業の方がどんどんできるようなものをつくるのがすごく大事だと。

あと一つは、規制の解除。例えば農業を海外戦略したい、あるいは効率化したい、国内の雇用を増やすというときに、農業法人をつくるにも、規制がすごく厳しくて農地がなかなか取得できないのです。農地をやっと取得したり、あるいは取得できないから借りると、補助金が出てきて、貸すよりも補助金のほうが大きいから返してくれということになってしまうのです。私は、特殊法人というものの規制をいろいろな観点から見直すことが、すごく重要なのではないかなと考えています。

以上です。

○川田部会長 ありがとうございます。

最後に、上山さん、簡潔にひとつよろしくお願ひいたします。

○上山委員 ありがとうございます。事例を少しお話させていただきたいと思いますが、8ページの論点の2番目、ものづくりマイスターのことでございます。

実は、愛知県の左官業協同組合という組合がございまして、もちろん中央会に属しているわけですが、こちらでは組合の中で事業継承のための職業訓練校をつくっています。しかしながら、先ほどからお話が出ていますように、事業継承と今、携わっている事業だけで企業活動、そして生活が成り立っているとは皆さん考えていないのですね。どういうことかと言いますと、この組合で取り組まれているところは、産学官連携とか、ほかの産業とも連携して新しいものづくりをしようということも踏まえた技術の伝授をされておられます。

ですから、2番目にもあります、どのような点に気をつけるべきかということに関しましては、技術の伝授もそうなのですけれども、そのような産学官連携とか地域横断的に交流することが非常に大事なので、そこも加えていただくと非常にありがたいと思います。

もう一点、先ほどからお話が出ています。そしてまた、第1回目の議事録にも書いてありますけれども、情報がばらばらになっていますので、先ほど海外進出の件もありましたし、情報の一元化といいますか、各省庁を超えた情報が見られるような場所があると非常にありがたいと思います。

以上です。

○川田部会長 ありがとうございます。第2テーマ、いろいろ御意見をいただきました。

ここで、牧野副大臣のほうから一言お願ひいたします。

○牧野経済産業副大臣 現場で仕事をされている皆さんからの血の通った、魂のこもったいろいろな意見を聞かせていただいて、本当にありがとうございます。最終的には、25年度の税制と予算の中に集約されて反映できるように、我々、一生懸命頑張りますが、今までの議論、今日の議論も、もしかしたら税制に反映できない部分も、予算にならない部分も多分いっぱいあると思います。でも、そのことは、ありとあらゆるところに生きていくように一生懸命努めていきます。

それから、最初に私が言ったように、総合政策ですから、1つで全部解決するものはないので、文部との話もあるし、環境のほうの話もあるし、いろいろなところとも連携をと

りながら、とにかく皆さんからいただいた意見は大切にして、反映できるように努めていきますので、そのことだけ私はこの場で申し上げさせていただきたいと思っております。そういうことで、ぜひ議論いただければありがたいと思っております。ぜひお願いします。

○川田部会長 どうもありがとうございました。

それでは、最後の第3テーマに入らせていただきます。税制、金融、法改正に関する主な検討事項につきまして議論を進めたいと思います。内容につきまして事務局のほうから説明をよろしく願いいたします。

○吾郷財務課長 税制の部分について御説明いたします。資料の15ページをごらんください。この未来会議で御議論いただきました点で、税制に関係するところで2つ。1つは、起業・創業、もう1つが事業承継でございます。

15ページ、起業・創業でございますが、この会議の議論でグローバル成長型と地域需要創出型という2つに分けて御議論がありましたので、それに沿って御説明いたします。

まず、グローバル成長型について言いますと、今、エンジェル税制とかがあるわけですが、なかなか力不足だということで、こういうものを持っている企業に対して雇用の創出力に着目して法人税の軽減措置をつくるのはどうかという方向で、今、検討しています。

一方、地域需要創出型の方については、先ほど委員の先生から、補助金をどうやって審査するのだ、どのぐらい幅広くやるのだという議論がございました。税制というのは、一番幅広くきくものだと思います。創業時の登録免許税が15万円、印紙税が4万円かかりますが、こういうあたりを免除する制度はどうかと考えております。

16ページをごらんいただきますと、右下でございますけれども、国際的に見てもこういったコストが日本は比較的高いということが見てとれるかと思えます。

次に、17ページ、事業承継でございます。

これについては、18ページをごらんいただきますと、この3年半で事業承継の税制の適用を受けた件数が、贈与税と相続税を合わせておよそ五百数十件ということでございます。この背景には、使い勝手が悪いというお話がございました。

それで、17ページ、論点のところでございます。

1つは、今は、先代の経営者の親族の方でないと事業承継税制が使えない。ここを直していけないか。

2番目は、贈与税についてでございますが、先代の経営者の方が役員を退任していただくというのが、事業承継税制の要件になっております。もちろん、事業承継しないで節税メリットだけとるのを防ぐために入っている要件ではあるのですが、他方、円滑な事業承継には、先代の方が残って、取引先とか金融機関との関係を維持しなきゃいけないというお話もありますので、これをどうするか。

3番目は、今は相続の後、5年間は相続時の雇用の8割を維持してくださいという規定がございまして。これは、もちろん雇用維持というのは社会的に意味があるので、事業承継

税制というのができたという観点から言いますと、全くなしというわけにはいかないわけですが、毎年、きっちり8割なければだめで、1%でも切ったら全部返せというのはちょっとひどいじゃないか。例えば5年平均にするとといった工夫ができないか。

4番目、5年たった以降も、この税制の考え方は、ずっと事業は続けていただく。後継者の方がお亡くなりになったときに最終的に相続税が免除されるということなのですが、今の世の中、5年より先までずっと事業が続くかどうか、なかなか見通しがたいということで、それを事業継続という部分を含めて、どこかで、もういいですよ、免除しますという形にできないかというもの。

5番目は、個人の方がお持ちの事業用土地については、400㎡まで相続税の資産評価が8割減になるという制度がありますが、個人事業主の方と同じような規模で会社でやっていらっしゃる方も、それが使えないかという議論もございました。そういう点も検討できないかということでございます。

以上でございます。

○川田部会長 ありがとうございます。税制について御説明いただきました。

次は、金融につきまして、よろしく願いいたします。

○三浦金融課長 金融関連について御説明させていただきます。金融課長の三浦でございます。

19ページをごらんいただきますと、大きく3つ挙げてございます。

1点目が、経営支援と一体となった融資制度の創設ということでございます。企業の段階・形態・志向に応じたきめ細やかな支援措置ということで、先ほどから何度も話が出ております創業とか事業展開といった新たな事業活動に挑戦する中小企業を対象に、日本公庫の低利融資を創設したいということでございます。

こうした取り組みを行う中小企業にとって重要なのは、外部の専門家の力もかりて、それぞれの状況に応じてしっかりと事業計画を策定していただいて、それをきちんとフォローアップしていくことではないかと考えておりました。中小企業経営力強化支援法の認定支援機関の継続的な経営支援を活用して、そうした取組を行う中小企業を支援していきたいというのが1点目でございます。

2点目を飛ばして、3点目の経営力強化保証、こちらがちょっと類似してございますので、こちらを先に説明させていただきます。これは、本年10月に制度を立ち上げるということで、今、準備を進めている話でございます。中小企業が認定支援機関の力を借りながら、経営改善に取り組むという場合に保証料を減免する。単にお金を貸すという金融面だけではなくて、経営の状況が改善していく取組を支援していきたいという制度でございます。中小企業の方に事業計画を策定していただき、その状況を継続的に金融機関にフォローアップしていただくという仕組みを考えてございます。

最後、真ん中の2点目でございますけれども、資本金を供給する制度の整備ということで、事業拡大とか新分野進出、技術力の向上といった成長局面、もしくは事業再生局

面における中小企業に対して、長期安定的かつ民間金融機関からの新しい融資の呼び水となるような資本性の資金というのを供給していく仕組み。既に日本公庫にございますけれども、それを強化していきたい。日本公庫（国民）において、そういう仕組みがございましたので、そうした制度の創設を目指していきたいということでございます。

20 ページをごらんいただいて、論点を3点ほど挙げさせていただいております。

経済環境が大きく変化する中で、経営課題が一層多様化・複雑化している。新分野等に挑戦していくには、経営状況を分析して、事業の継続性とか資金調達の安定性を確保する事業計画の策定を行うことが極めて重要になってきているのではないかとというのが1点目でございます。

2点目、他方、創業や新規事業といった局面において、民間金融機関からの調達がなかなか難しいという場面も多いのではないかとということでございます。

3点目といたしまして、このため、新分野に挑戦しようとする中小・小規模企業に対し、外部の専門家による事業計画の策定支援・実行支援を行うことによって、計画の内容の熟度を高めて、安定した資金調達ができる環境を整備していく。

また、②のところですけれども、自己資本が過小な中小・小規模企業に対して資本性資金を供給することによって、民間金融機関からの資金調達の円滑化を図ることが必要ではないかという点を論点として挙げさせていただいております。

以上でございます。

○川田部会長 ありがとうございます。

次に、法改正等の検討事項につきまして事務局から説明いただきます。

○蓮井企画課長 では、前回も法律改正絡みの議論をいたしましたので、ごく簡単にかいつまんでポイントを御説明いたします。6点ございます。

1点目は、中小企業基本法における小規模企業の位置づけと精緻化・強化でございます。

基本法につきましては、現在、定義としての小規模企業はこれまでと変わっておりません。製造業20人、商業・サービスは5人以下という定義でございますけれども、こういったものが、ここ最近の状況を踏まえてどうなっていくのかということについて、論点に書いてございますように、グローバル化とか人口減少社会の影響というものがどうなっていくのか。その中で、女性や若手がどのような活躍をされているかという実態。

あわせて、過去の定義のやり方でございますので、そういったデータ等の検証を行った上で、さらにその定義の改正が中小企業施策にどう影響するのかという論点を中心に議論したいと思っております。

雑駁で恐縮ですが、2点目で、1枚めくっていただきまして、中小企業支援法云々と書いてあるものでございます。知識サポート・経営改革プラットフォーム、これは先ほど来議論になっておりますけれども、それを法的にどう位置づけるかという観点も議論してまいりたいと思っております。

その際、今申し上げた中小企業支援法と言いますものは、中小企業の経営資源の確保を支援するために、例えば中小企業診断士の制度などを規定している法律でございます。こういったところに新たな知識サポート・経営改革プラットフォームも位置づけられないかということでございます。その際に、法的な根拠及び一定の秘密保持の必要性などをあわせて規定できるかどうかを検討していきたいと思っております。

あわせて、小規模企業につきましても、より直接的な形での支援をどういうふうにしていくのかというのも、この中で行ってまいりたいと考えております。

3点目、23ページ、下請関係で2つございまして、代金支払遅延等防止法でございます。

これは未来会議の御指摘を踏まえて、現在調査を実施しているところでございます。大企業5,000、中小企業2万社に調査しておりまして、その中で、もし仮に新たに規制するとした場合、取引自体にどう影響を与えるのか。あるいは、専門家等による相談をしやすくするための新しい取組とか、いい方法がないかといったことをあわせて検討し、今後、進めていきたいと考えております。

2枚めくっていただきまして、25ページ目、もう一つの下請振興法という法律でございます。これは、従来、親事業者と下請の会社と一緒に振興というプランをつくるという話だったのでございますけれども、現状を踏まえるとそういうことはなかなか考えにくいのではないかとという中で、企業グループが海外展開あるいはいろいろな企画提案力を高めるような取り組みを、何らかの形で応援できないかという検討を進めたいということでございます。

その下の論点にありますように、例えばその中でだれがリーダーシップをとっていくのか。あるいは、ノウハウを共有するのとビジネスに直結するような取組を、どのように組み合わせるのか、しないのかといった点。さらには、従来、お取引のあった大企業等のノウハウ等をどう活用するのかといった点も含めて、どのような支援策を講じていくのかも含めて検討していきたいと思っております。

5点目ですが、26ページ目、小規模企業者の設備導入資金でございます。これは、国から都道府県にお金を無利子で貸し付け、さらに都道府県もほぼ同額を貸し付けて、最終的に小規模企業の皆様に設備資金の半分を貸すか、あるいはリースするという制度でございますけれども、これは余り実績等が上がっていないということでございます。特に、国からお金を750億円貸し付けておりますけれども、それが十分に有効活用されていないところもございまして、こういったことについて、事業実績の低迷の要因、メリット、デメリット等、今後の廃止も含めて見直しをしていきたいということでございます。

最後、28ページ目でございます。先ほど金融の話がございましたけれども、最近の新しい中で、電子記録債権というものが平成20年以降、できております。こちらは、いわば電子手形みたいなものでございまして、手形金利を電子化するようなものでございます。これが今、信用保証の対象になってございません。こういったものを今後対象にしていく。それによって、特に手形系、電子関係でございますので、小規模企業の皆さんにとって使

い勝手のいい金融手段をメニューの中に加えていくことについて、検討していきたいと考えております。

なお、こういったことにつきましては、今後、法制ワーキンググループ等において詰めていきたいと考えております。

以上でございます。

○川田部会長 どうもありがとうございました。税制、金融、法改正と、3つの項目につきまして御説明いただきました。皆様方の御質問、御意見をいただきたいと思いますが、すみません、大変時間が押しております、3人か4人に限定したいと思います。そのほか、いろいろ御意見、ございましたら、また別途事務局で聞かせていただきますので、御了承をよろしくお願いいたします。

それでは、御質問がありましたら。眞中さん、よろしく申し上げます。

○眞中委員 ありがとうございます。時間の関係で簡単に言います。

消費税がいよいよ上がるということが決まりましたので、中小企業においても適正に価格に反映できるように御指導、開示のほう、よろしくお願ひしたい。

以上です。

○川田部会長 次、中島さん、よろしくお願ひいたします。

○中島委員 17ページの税制関連の事業承継のことなのですが、論点の1番目に、後継者が先代経営者の親族でない場合、このときも税制が使えるように加えたらどうかということなのですが、これはいずれにしろ、親族でない人に実際に株等が渡ってしまうことはいいのですけれども、無償でというのは、私としては余りよろしくないのではないかと。今、経営陣が買収するマネジメントバイアウトというやり方がある、これは比較的大きな企業で行われているものですが、これをもうちょっと柔軟にできるようなスキームはないのか。むしろ、そっちのほうを使ったほうがいいのではないかと思います。

また、これは企業規模にもよるのですけれども、産業基盤整備基金などは、こういうときに投資してサポートするというのもやっておりますので、何らかそういう手を考えたほうがいいのではないかと思います。

○川田部会長 ありがとうございます。

次、落合さん、よろしくお願ひいたします。

○落合委員 では、端的に。

17ページの事業承継に関しては、下に書いてある論点の規制が、特に5年間、8割以上、従業員を維持しなければならない。経営というのは、これだけ環境が変化すると調整しなきゃいけないので、5年間ずっと先が見通せるかという、なかなか見通せないことがある。それでちょっと失敗したら、今度、とんでもないものが来るわけです。逆に潰れてしまうわけです。

特に人員が少ないと、100人の8割と5人、10人の8割は全然違うわけですから、そういうことを考え合わせると、この辺のところをもう少し使えるようにしないといけないの

と同時に、私は基本的にこれから雇用維持というのはすごく重要。国としては、特にグローバル化した先進国では、そうなっていることを考えると、私は本来は事業承継の法人に対して、利益の税金はいいけれども、資産税をかけてはいけないのだと思うのです。そういうことを考えると、結構大幅に緩和すべきじゃないかが1点でございます。

それから、19ページにあります、これからTPPも含めまして、大変グローバル化、特に中小企業の会計もグローバル化してくると、時価会計的な要素が入ってくる。そういうことを判断していますと、自己資本の充実がすごく重要なのです。特に日本の場合は、自己資本の充実が非常に弱い。経営者も意識が弱かったものですから、ここを変えていかなきゃいけない。

そういうことを考えて、これからいろいろなことをやっていくときに、日本公庫とか公的な金融機関に限定している。国から出すから、それは民間にやれとは言えないから難しいと思いますけれども、取引の多くは民間の金融機関を使っているわけですので、もっと民間の金融機関が資本政策をできるような体制整備を検討していただきたい。

あとは、まだいっぱいあるのですけれども、書いてあることはそのとおりなので、コメントは差し控えさせていただきます。

以上です。

○川田部会長 ありがとうございます。

中川さん、よろしく願いいたします。

○中川委員 Verb Creationの中川です。

知識サポートで私が一番大事だなと思っているのは、下請の強化。親会社は、基本的にものづくりに対して、ほとんどが海外で生産しています。どうしても日本の企業はハードばかり、ソニーさんとかいろいろ見ている、マッキントッシュとかに負けてしまった。ソフト面の強化。下請企業というのは、どうしてもソフト面が弱いです。私自身、製造業の企業家として、ハード面をまず鍛えて、次、ソフト面を充実したいと思っています。その中で、下請企業、ちいさな企業の中でソフト面というのは、営業力、見せ方等々があると思いますけれども、そこの知識のサポートが一番大事なのかなと思っています。

ただ、そういう下請企業の方々はどうしても腰が重い。やりたいことはいっぱいあるけれども、親会社がいて何もできない。それも仕方ないと思います。親会社から大半のお金をいただいているから、それを脱却することが一番大事かなと私自身、思っています。

その脱却の仕方としていろいろ考えられるのが、簡単な窓口。今までいっぱい聞いてきて、窓口がITとか、いろいろありましたけれども、もっと簡単なほうが。電話して1時間ぐらい相談に乗ってくれる。あなたの会社だったら、こんな助成金が適正ですよということだけでも助かりますし、あなたの企業はこういう見つけ直し方。中小企業診断士の方は、私も利用していますし、そういう方に相談するのですけれども、もっとわかりやすく相談できる。

それに伴って、例えば社会労務士さんとか、うちの会社も女性が大事なので、育児休暇等を製造業としてつくっています。そういうサポートを簡単に受けられる窓口があると。もちろん、予約制とかで1時間ぐらいでも話せば、すごく助かるなど思っています。

○川田部会長 ありがとうございます。

あとお1人、よろしゅうございますか。阿部さん、きょう御発言ないですが、いかがでございますか。なければ結構でございます。もし何かあれば。

○阿部委員 ありがとうございます。手短に。

全体としまして、商店街の立場ですと、起業家にとってのチャンスといたしまして、店主のメンバーチェンジ、若手の人材育成というのがこれから非常に大切になってくると思って聞いておりました。商店街の黄金期が終わり、次のサイクルに向かっていく現実のなかで金融機関との関係ですが、商店街の店主はやめたくてもやめられない店主が約3割から4割いるのが現状です。それはどうしてかという、店の借金がありますので、銀行がなかなかやめさせてくれない現実があります。その辺も生の声としてどう取り組んでいき、上手にソフトランディングさせていくのか。

その部分がある程度クリアされますと、空き店舗になるであろう店に次の起業家が入ってきて、まちのコミュニティ、商店街としての役割が活性化するのではないかと、そんな流れを考えております。

こんなことが循環型という形で、それぞれの中小・零細企業と商店街とがうまく回っていくのではないかと聞いておりました。

○川田部会長 ありがとうございます。

以上で、今日用意いたしました3つのテーマにつきまして、皆さんからいろいろと御意見をいただきました。初め、資料も非常に多岐にわたっておりますし、若干心配いたしましたけれども、本当に幅広く、活発な、すばらしい御意見をいただきまして、まことにありがとうございました。事務局におかれましては、本日の皆さんの議論を来年度予算、そのほか施策に生かしていただければと思います。本当にありがとうございました。

次に、今後のアクションプランにつきまして事務局から説明をよろしく願いいたします。

○蓮井企画課長 それでは、資料4に基づきまして簡潔に御説明申し上げます。これまで“ちいさな企業”未来会議等で非常に多くの皆様からの御意見をいただきましたし、コアメンバーやサポーターに御参加された皆様方の生の声をいただきました。これを具体的な施策に、今日の部会もそうなのですが、どのように反映していくのかということにつきまして、一つ、その施策に反映して動かしていくための一つの仕掛け的なものとして、今後のアクションプランを組んでみた次第でございます。御説明いたします。

1枚めくっていただきますと、1ポツにございますように、未来会議での提言、数え方にもよるのですけれども、90ほどございます。この90の提言の実現に向けたアクションプログラムというものを、今後、9月中旬を目途に策定していきたいと考えております。

あわせて、これにつきまして、コアメンバーの方、サポーターの皆様方との相互の意見交換をするとともに、パブリックコメントを10月中旬までの間に実施していきたいということでございます。そこでさらにいただいた御意見を、今日も御議論いただいたような施策に反映し、実行していきたいと考えております。

さらに、先ほどもちょっと議論が出ておりましたが、その中でも特に重要な知識サポート・経営改革プラットフォームにつきましては、年内に推進協議会を設立するというところで、まずその準備委員会を9月下旬から立ち上げる。さらに、先ほど申し上げたようなコアメンバー、サポーターとの意見交換、パブリックコメントでの御意見等も踏まえまして検討を進め、準備委員会でも検討を進めて、年内に協議会を設立したいと考えている次第でございます。

なお、その進め方について、一番後ろに線表の形でお示ししております。

以上でございます。

○川田部会長 ありがとうございます。

続きまして、未来会議取りまとめの施策の中で、特に法制面での検討を進めるために、法制検討ワーキンググループを設置することにつきまして、前回、委員の皆様のご同意をいただいたところでございますが、法制検討ワーキンググループの今後の検討方針やスケジュールにつきまして事務局から説明をよろしくお願いいたします。

○蓮井企画課長 では、恐縮です。引き続き御説明いたします。

ワーキンググループの進め方につきましては、先ほどの資料にもありましたように、法制検討ワーキンググループというものを立ち上げまして、第1回、3ポツにございますように、9月5日に中小企業基本法を中心とする中小企業政策全体における中小・小規模企業の位置づけを議論させていただくとともに、第2回、9月25日には、先ほどのプラットフォームのようなきめ細かい経営支援体制の構築。さらには、小規模企業者の資金導入制度のあり方の検討。

第3回では、創業や成長のための資金調達。さらに、下請取引の最適化、振興方策等について、それぞれ議論し、10月中下旬から11月にかけて、また議論を煮つめてまとめていきたい。それをこちらの本部会のほうに報告するというプロセスになっております。

委員名簿は別添しております。これは、前回もご覧いただきました。

あとは、法制検討ワーキンググループの委員長につきましては、規定上、部会長の指名になっておりまして、これにつきましては部会長からお話があるかと思います。

○川田部会長 ただいま説明がありました法制ワーキンググループの委員長の件でございますが、本部会の委員でございます松島委員に御就任いただきたいと思いますが、いかがでございでしょうか。よろしゅうございますでしょうか。

(「異議なし」と声あり)

○川田部会長 それでは、御意見がないようでございますので、松島委員にお願いしたいと思っております。

以上で本日予定しておりました議題をすべて終了いたしましたので、事務局にバトンをお渡ししたいと思います。皆さん、議事進行につきまして御協力いただきまして、予定どおり会議を終わることができました。ありがとうございました。事務局、よろしく願いいたします。

○蓮井企画課長 本日は、長時間にわたり大変貴重な御意見を賜りまして、まことにありがとうございます。

事務的な連絡でございますけれども、次回、先ほどのスケジュール表にもございましたが、10月中旬から下旬を目途に開催したいと考えております。日時等、具体的には別途事務的に御連絡して調整させていただきたいと思っておりますので、よろしくお願い申し上げます。

以上をもちまして、「中小企業政策審議会“ちいさな企業”未来部会（第2回）」を閉会いたします。本日はまことにありがとうございました。

すみません、副大臣、恐縮です。

○牧野経済産業副大臣 最後一言だけ、お礼を含めて挨拶させてもらいたいと思っております。

本当に皆さん、ありがとうございました。すごい参考になった。何とかその意見を生かさせてもらうように、我々も一生懸命頑張ります。眞中さんの御指摘いただいた人材問題とか消費税に関する問題、園田さんの言われた働く女性のバックボーン、環境の奥深い問題についても、そのとおりだと思いますし、小島さんの地学地就も参考にしながら、これから頑張っていきたいと思っております。

それで、最後に一言。これから法制の検討ワーキンググループもつくっていただいて、皆さんにもいろいろ御努力いただきたいのですが、日本の内閣府、総務省から防衛省までいっぱいあるのだけれども、私が言うのはあれだけれども、金を稼いで豊かにさせようということで真剣にやっているのは経済産業省なのです。だから、ビジネス、仕事をやっている人の代弁者として一生懸命やっているのですよ。

ですから、こんなことを私が言うとおかしいのだけれども、税制と予算編成については、財務省とか総務省と徹底的に喧嘩するのです。机をたたいて怒鳴り合いますよ。まなじりを決してやります。中小企業をどう思っているのだ、商店街をどうするのだ、それでやっていけるのか、それは私たちも体を張っていますよ。だから、皆さんの思いは絶対に受けとめて、今日、大臣はいないけれども、最後まで、ひどいときには正月までかかるのです。暮れいっぱいから正月までかかる。

新しいワーキンググループの皆さんもそれ以上の御尽力をいただくことになろうかと思いますが、我々も頑張りますので、引き続き御指導、御支援くださいますように私の方からお願いして、最後の挨拶にしたいと思います。本当に今日もありがとうございました。

○蓮井企画課長 ありがとうございます。

以上をもちまして、「“ちいさな企業”未来部会（第2回）」を閉会いたします。本日はまことにありがとうございました。