

○鶴田分科会長 時間が参りましたので、ただいまから「中小企業政策審議会第3回中小企業経営支援分科会」を開催したいと思います。

本日は、大変お忙しいところ、中小政策審議会に御出席を賜りまして、まことにありがとうございます。

それでは、議題1の「はばたく中小企業・小規模事業者・商店街表彰について」の審議に入りしたいと思います。

本議題は個別企業の機微な情報を含みますので、非公開とさせていただきたいと思えます。

それでは、事務局から内容説明をお願いしたいと思います。よろしくお願ひします。

○高倉課長 それでは、クリップで束になっているかと思いますが、資料3から7まで一連のものがございます。議題1についてはこちらの資料を使って御説明させていただきます。

私、はばたく中小企業・小規模事業者300社を担当しております技術・経営革新課長の高倉でございます。よろしくお願ひします。後ほど商店街の方は藪内商業課長の方から追加で御説明させていただきます。

それでは、資料3を使って御説明させていただきます。

本事業でございますが、300社・30選という形での表彰ということでは2014年から続きまして、3回目になります。過去、ものづくりだけを対象に300社を選出した時期もございますが、今のスタイルになってからは3回目となっております。

事業の概要でございます。ページをおめくりいただきまして1ページ目でございます。

事業目的でございますが、地域経済の活性化、国際競争力強化等、さまざまな分野で活躍している中小企業・小規模事業者、商店街を選定しまして、取組事例を発信する、社会的認知度を上げ、労働者のモチベーションを図る、後進の育成を図るという大きな目的がございます。これにつきましては、過去3年とほぼ同様でございます。

続きまして、2016年のはばたく300社、30商店街の事業概要でございますが、2、3にございます概要と選定方法につきましては、2ページ目と内容が重なりますので、こちらの2ページの表で御説明させていただきます。

大きく分けまして、先ほど申し上げましたように、中小・小規模事業者300社と商店街30選というカテゴリーがございますが、本年につきましては、300社の方は4つの分野を選定いたしました。

海外、地域、わざ、人材、この4つの分野でございますが、それぞれ最近の中小企業を取り巻く状況を踏まえまして、政策的な意図を持って設定させていただいております。例えば海外でいえば、TPPの合意、ちょうどこれから国会での審議も始まりますけれども、こういったことを念頭にTPPを追い風とした海外事業に頑張る企業、それから、地方創生の流れの中で地域の雇用を支えている、あるいは地域のモデルとなるような活躍をしている、わざの面におきましては、ものづくりの高度な技術という側面もございますが、例えばサ

ービス・生産性向上、こういった政策的な要請もございますので、高度なサービス提供、人材につきましては、一億総活躍という流れの中で女性や若者を登用して企業経営を行っている、こういった視点で選んでおります。

2 ページの真ん中にございますが、本表彰制度につきましては、他薦方式をとっておりまして、中小企業支援にかかわります公的な団体から御推薦をいただきまして、御推薦いただいたものを学識経験者による審査によって選定する、こういったスタイルをとっております。

選定の基準でございますが、ごく簡単に2 ページの下に書いております。資料3の3 ページ、4 ページに今年のそれぞれの分野ごとの推薦基準を定めておりまして、これに基づきまして、推薦団体の方から、まずは素点といいますか、推薦に当たって点数をつけていただくということにしております。

おめくりいただきまして、5 ページ、6 ページでございます。

5 ページは、商店街の推薦基準でございますが、後ほどまた商業課長からコメントいただきます。

6 ページは、今年の推薦審査の状況でございます。先ほど申し上げましたように、各機関からの御推薦をいただきまして、はばたく中小企業・小規模事業者300社につきましては、それぞれの分野ごとに御推薦をいただきまして、重複を排除いたしまして、合計で374社という御推薦をいただいております。

はばたく中小企業・小規模事業者300社の審査委員の皆様方にまずは書面で審査をいただきまして、その上で一度、2月の終わりにお集まりいただきまして、直接、意見を交わし合ってくださいまして、得点をベースとしつつも今年の政策意図を踏まえた上で300社の推薦候補ということで選定いただきました。最終的に300社を選定した結果、分野ごとの数は6 ページの下にございますような分布になっております。

なお、具体的には、資料4、資料6が300社にかかわる分野ごとの一覧とその会社の概要を説明した資料でございます。後ほど参考にご覧いただければと思います。

今回、審査委員会につきましては、本日も委員として御参加いただいております沼上先生に取りまとめの労をいっていただきましたので、また後ほどコメントいただければと存じます。

本300社、30選も同じでございますが、本日、経営支援分科会で御議論いただき、お決めいただければ、改めて候補となっております会社各位にこの受賞の確認をいたしまして、断る方はほとんどいらっしゃらないのですが、時々辞退される方もいらっしゃるということもございますので、一応そういった確認をした上で最終的な決定をして、5月ごろに公表と表彰式をやりたいと思っております。

このため、本日、こういった形でクローズドという形でやらせていただいておりますし、また本議題が終わりました段階で、大変恐縮ではございますが、資料3以下の資料については回収させていただきたいと思っております。

続きまして、商業課長の方からお願いいたします。

○藪内課長 それでは、はばたく商店街30選でございますが、各候補事例につきましては、先ほどの御説明にもありましたように、地方経済産業局、全国商店街振興組合連合会、日本商工会議所、独立行政法人中小企業基盤整備機構の御推薦をいただいたところでございます。地方経済産業局につきましては、各都道府県等とのネットワークも活用し、推薦させていただきました。今回、全部の推薦の中で重複を省きますと合計82の商店街が対象となったわけでございます。

推薦基準につきましては、商店街の方は5ページでございますが、現状分析及び課題抽出が適切に行われているか、その結果に基づいた効果的、効率的な対策を講じているか、その他、対応策の効果を適切に評価し、改善が図られているか、そうした取組を適切かつ継続的に実施する体制が構築されているかどうかということが主な指標となっております。推薦に当たりましては、この内容を明らかにしていただいているところでございます。また、社会的評価や財務的健全性についても推薦に当たって明らかにしていただいております。

推薦案件に対する評価についてですが、まず各推薦団体より前述しました推薦基準に基づき評価をしていただきました。その上で、本日御欠席ではございますが、石井先生を始めとする6名の審査委員の皆様、各推薦団体の評価を考慮し、御審査を賜りました。審査に際しましては、委員の皆様、熱心に御議論いただきまして、推薦団体、地域間のバランスよりも、国際交流や多様な主体との連携を行っている、評価の高い商店街を選定することを重視するという結論をいただいたところでございます。その結果としまして、お手元の資料5にあります30の商店街を選定させていただいた次第でございます。

なお、選定予定の商店街につきましては、はばたく中小企業・小規模事業者300社と同様でございますが、今後、受賞の意思確認を経て選定を確定することになります。

以上です。

○鶴田分科会長 ありがとうございます。

それでは、今回の選定について、ここで審査委員をしていただいております沼上委員から一言お願いできるでしょうか。

○沼上委員 それでは、私の方から一言、感想なり、そのときの状況なり、話をさせていただきます。

まず、大変すぐれた企業についてみんなが高い点をつけますので、その意味でいうと意見はほとんど割れないわけではありますが、ボーダーラインについてはかなり注意深い議論が必要になります。司会だった私の不手際もあるのかもしれませんが、皆さん活発な議論をしていただきまして、かなり時間をオーバーして議論するという白熱した討議をしていただきました。

ボーダーラインについては単に点だけではなくて質的な評価もいろいろ必要になってくるということもありまして、客観的な指標も同時に必要であるということで、さまざまな

独自技術、地域雇用創出、多様な人材育成、あるいは実際何カ国ぐらい海外に出ているのかということも含めて、客観的な指標と中身の質的な評価、そういうものをあわせて議論させていただきました。

いろいろ時間はかかりましたが、例えば既に有名な会社はこれで表彰しなくてもいいのではないかとということもあったのですが、全国津々浦々に、これを目指してほしい、こういう会社になってほしいというロールモデルを示す、そういう意図もございますので、有名であるかどうかはとりあえずおいて、賞全体がこういうもので、これを目指してほしいということも含めて、こういう会社も含めて選出したということになっております。

私自身の感想としては、資本金が少なくても従業員数が少ない会社でも極めてユニークな技術を持っているとか、あるいは驚くほど海外に対して積極的に早い段階から打って出るとか、びっくりするような会社がかなりあります。毎回この授賞式に私は出させていただいてつくづく感じるのは、その活気、エネルギー、大規模企業のホワイトカラーサラリーマンとまた全然違うタイプの驚くほどの成長する熱い気持ち、こういうものを強く感じるわけでありまして。規模の割に伸びていこうという会社がたくさんある、伸び代がある会社がいっぱいあるということが大変ありがたいことであり、こういう会社がこれほどたくさんあるということが日本の経済を支えていく根幹のところの非常に重要な部分だということを感じて持ちました。

以上でございます。

○鶴田分科会長 今回の300社選定についての御報告、ありがとうございます。

それでは、石井委員からは御意見をいただいております。なお、石井委員は御欠席のため、事務局である藪内商業課長より代読をさせていただきたいと思っております。よろしくお願ひします。

○藪内課長 石井委員長が本日御欠席のため、石井委員長の御所感をいただいております。かわりまして、私が代読させていただきます。

審査に関しましては、私も含めまして6名の先生方に審査をしていただきました。審査の概要につきましては、商業課より御説明があったかと思っておりますので、省略させていただきます。

3点ほど今回の審査に当たってのポイントを申し上げます。

1点目は、推薦書から読み取れる、商店街における取組の戦略性についてだけでなく、実際に商店街に足を運んだ委員による現場の分析という観点を組み合わせて審査を行ったところでございます。

申請書から読み取れる部分は、書き手の上手さが反映されており、申請書だけの判断となると時に実態を見誤ることもあるかと思っております。その点、現場に足を運んでいる委員の分析を加味することでより実態に沿った評価ができたものと考えます。

2点目は、商いでつくるコミュニティが形成されているかです。商店街を支える地域コミュニティが衰えを見せるなか、商店街自ら商いを通じて地域コミュニティ創生に貢献し

ていく必要があると考えております。この点は昨年度のがんばる商店街30選からの引き続いての大きなテーマであり、今回の審査に当たっても、そうした視点を一つ置いて、各地の商店街の取組を検討したところでございます。

3点目は、昨年度のがんばる商店街30選とは違って、新たに国際交流や多様な主体との連携を行っている商店街が切り口として出てきているところでございます。これに関しまして、今回選定されましたケースを2つほど御紹介させていただきたいと思っております。

まず、国際交流を行っている商店街についてですが、愛知県名古屋市の「円頓寺商店街」というJR名古屋駅と名古屋城の間に位置する商店街です。取組といたしましては、商店街内にある空き店舗の老舗喫茶店を改装して、地域住民向けコミュニティカフェと外国人観光客向けのゲストハウスを融合した施設を整備したということでございます。本施設の開設によって、商店街に従来から求められている地域コミュニティの核としての機能及び外国人観光客の誘客に成功しております。さらに、商店街のイベントである秋のパリ祭の開催が契機となって、平成27年4月にはパリの商店街との姉妹提携までも締結しており、国際交流を加速させているところでございます。今まで百貨店などにおいては外国人観光客に対する取組を実施してきてはいますが、今後、外国人観光客の増加が見込まれる中、商店街においてもこのような国際交流の取組を実施して商店街活性化につなげていくことが求められているかと考えております。

次に、多様な主体との連携を行っている商店街についてですが、長野県伊那市の「伊那まちの再生やるじゃん会」という、市内中心の4商店街により組織される店舗数240を有する商店街組織です。こちらの会は、大規模店舗の進出により衰退していく中、地元商店主が中心となり、商店街再生に向け2011年に発足しました。取組に当たっては、地域住民、ボランティア、商工会議所、さらには林業者と連携したことで間伐材などを用いた特色のあるまちの景観整備や個店の魅力向上への取組ができているところでございます。今後の商店街は単独で活性化策を考えていくのではなく、こういった多様な主体との連携によって生み出される個性を商店街の活性化に結びつけていくことが大切になってくるだろうと考えているところでございます。今後、このように選出した商店街の取組が他の全国の商店街に広く横展開されていくことを期待しているところでございます。

以上でございます。

○鶴田分科会長 ありがとうございます。

ただいま石井委員から今回の30団体選定についての御報告がございました。

それでは、御討議をいただきたいと思っております。発言される方はネームプレートを立てるようお願いいたします。早い方から御指名させていただきたいと思っております。

大浦委員、よろしく申し上げます。

○大浦委員 大変恐縮ですけれども、選考基準は出ていますが、どうやって選考したのかについての資料を私たちは見せていただいていけませんので、意見を申し上げづらいという感じでみんな黙っているのだと思います。次回からでもいいのですが、点数ぐらいのもの

が表の横についておりますと私たちもここは何点だったのだなとかいうことがわかると思っています。次回で結構ですので、そのようにしていただくと、なおこの会議の中で会話が活発になるのではないかと思います。よろしくお願いします。

○鶴田分科会長 ありがとうございます。

選考基準の規定ですか。結果でいいですか。

○大浦委員 結果でもいいのですけれども、何もないとこの説明だけになってしまっていて、先ほど、いいところはいいのですよと、ボーダーのところは一生懸命見られましたとおっしゃっていたので、やはりボーダーをしっかりと見たこのところを、例えばもしそれがここに出ているならばここはどこがよかったのですかというふうに聞けたと思うので、よろしくお願いします。

○高倉課長 順番づけをして出すのは事務局としては若干勇気が要るところではございましたけれども、そういった御意見は大変よくわかりますので、次回以降検討させていただきます。ありがとうございます。

○鶴田分科会長 ありがとうございます。次回そういうふうにさせていただくというお約束をとらせていただきました。

ほかはよろしいでしょうか。

では、後、時間があれば1の議題でもまた御質問いただければということで、時間の関係もございますので、それでは、議論がございましたが、はばたく中小企業・小規模事業者・商店街表彰について意見を取りまとめさせていただきたいと思えます。

お手元の資料4、資料5にある選定候補に対し事務局は受賞意思を確認し、辞退があった場合と選定候補に変更が生じた場合、沼上委員、また石井委員に御相談の上で追加することを分科会長である私に御一任させていただきたいと存じますが、いかがでございましょう。

(「異議なし」と声あり)

○鶴田分科会長 ありがとうございます。異議がないようですので、そのようにさせていただきます。

それでは、傍聴希望者が入るまで少々お待ちください。

(傍聴者入室)

○鶴田分科会長 資料3から7の回収が終わったということでございます。

では、次の議事に入りたいと思えます。「小規模企業共済制度の付加共済金の支給率について」、資料8のとおり、山本共済小委員会委員長から「平成28年度に係る支給率は、0とすることが適当である」との報告がございました。

なお、本件については、2ページ目にあるように、林経済産業大臣から諮問があり、これを受けて、3ページ目のとおり、私から山本共済小委員会委員長に対しまして、共済小委員会での審議及び審議の報告を依頼したものでございます。

本日は、この共済小委員会からの報告を踏まえまして、御審議いただきたいと思えます。本分科会にて決議するものでございます。内容説明を事務局からお願いしたいと思えます。

○苗村課長 小規模企業振興課長の苗村でございます。どうぞよろしくお願いたします。

お手元に資料9、10という資料がございます。資料9がパワーポイントの横の資料でございます、資料10がワードの縦の資料でございます。こちらについてまず私の方から御説明させていただきたいと思ひます。

それではまず、資料9をご覧ください。「小規模企業共済制度の概要」という資料でございます。こちらでまず制度の概要について御説明をさせていただきたいと思ひます。

2ページ目をご覧ください。資料9「小規模企業共済制度の概要」と書いておりますけれども、小規模企業共済制度とは、小規模企業の個人事業者の方、共同経営者や会社役員の方が廃業・退職後の生活の安定等を図るための資金として積み立てを行う共済制度でございます。

運営主体は、ここに書いておりますように、中小企業基盤整備機構にお願いしております。

実際の共済金でございますが、2つ目の矢羽に書いてありますように、現行制度では、個人事業を廃止されたり、会社を解散されたり、そうした廃業に至った場合についてはA共済事由として最も手厚い共済金を支給、続きまして、老齢給付のような場合にはB共済事由として支給するというところで、詳しくは下の表に書いております。

真ん中にあります点線のところをご覧ください。加入資格は小規模企業の個人事業者とその共同経営者、会社役員でございます。在籍者数が124.9万人、資産総額、お預かりしている金額が8兆6,955億円ということでございます。

続きまして、3ページでございます。こちらは加入・脱退・在籍者数の推移ということでございます。折れ線グラフのところを見ていただければと思ひますが、折れ線グラフにつきましては、共済制度の在籍人数を表したものでございまして、ご覧いただきますとおり、21年度まで減少が続いていたのが、それ以降、加入者数と脱退者数が逆転し、在籍人数が増加しているということでございます。

続きまして、4ページは、こちらは共済契約者の構成ということで、左側が業種別の構成比ということでございます。小規模事業者の方は、商業、サービス業の方が多いということを反映しております、サービス業の方が34.1%、次いで小売業、建設業、製造業の割合となっております。

続きまして、右側の年齢別構成比でございますが、共済制度ということで長期間入られるということもあります。ここに書いておりますように、61歳から70歳の方が約30%、それ以上の方を加えますと61歳以上で45%を超えるという状況になっております。

5ページをご覧ください。「参考3 予定利率と運用利回り」ということで書いております。まず、上のグラフが予定利率と決算利回りということでございまして、現在の予定利率については1%となっております。平成16年まで2.5%だったものを足元の状況を踏まえまして引き下げたものが現在に続いているということでございます。

下の方が当期損益と剰余金・欠損金ということでございますけれども、この制度はかな

り長い間、欠損金が続いておりまして、例えば平成20年度で見ますと、下の折れ線グラフを見ていただければと思いますが、9,982億円ということで、約1兆円の欠損金がございましたけれども、その後、改善をいたしまして、26年度末の状況で申しますと、683億円の剰余金が生じているという状態でございます。ただ、後ほど御説明しますが、足元を見ますと26年度末よりも27年度の方が例えば株価の水準とか低くなっておりますので、そういう意味ではこれよりは下がっている、またマイナスの方に若干行っているという状況でございます。

6ページは、共済の資産運用における基本ポートフォリオということでございます。最初のマルに書いておりますように、小規模企業共済資産の運用に当たっては、中小機構の方で小規模企業共済資産運用の基本方針というものがございます。それに基づきまして、安全かつ効率的な運用を基本目標といたしまして、リターン・リスクの特性が異なる複数の資産に分散投資するという事で基本ポートフォリオを策定いたしまして、これに基づき運用を行っております。

2つ目のマルにございますように、小規模企業共済資産の約7割が満期保有目的の国債等の国内債券で、そのほか、信託による市場運用は2割弱となっております。詳しくは下の方の表に書いております。枠で囲っている分が市場運用の部分で、基本的なポートフォリオは18.3%、下の方は許容乖離幅ということで、その時々で若干上下いたしますので、この範囲内に収めることを目標に運用しているということでございます。

基本ポートフォリオでございますけれども、3つ目のマルのところに書かせていただきましたとおり、平成21年8月に策定したものでございます。ただ、毎年、このポートフォリオについて効率的であるかというものにつきましては、検証を行っているというものでございます。

現在、平成28年度年明け以降、かなり金融情勢等変化が生じておりますので、今、中小機構におきまして、各分野における専門家の方々を含めた外部有識者による資産運用委員会の助言を受けながら、ポートフォリオの見直しの作業を進めているところでございます。

続きまして、資料10の方に移らせていただきます。資料10は、先ほど分科会長からもお話がありましたように、共済小委員会を3月3日に開催しておりますけれども、その際の御説明に用いた資料に若干追記させていただいたものでございます。

それでは、順次御説明させていただきます。まず、「1. 付加共済金について」ということでございます。付加共済金はそもそもどういうものかということでございますけれども、小規模企業共済制度につきましては、平成8年4月に運用環境の悪化を理由として予定利率を引き下げた際に、付加共済金の制度を導入したというものでございます。具体的には、それまでの期間は掛金の納付月数に応じて固定的に給付をしていたということで、固定制だったわけでございますけれども、平成8年4月の見直し以降、固定額の基本共済金、これに付加共済金、これは括弧に書いておりますように、各事業年度末の収支状況に応じて変動するという事で、固定の部分に運用状況に応じた分を付加するという二階建

て方式に変更されたというものでございます。

ただし、先ほど御説明いたしましたように、長い間欠損金が続いておりましたので、付加共済金については、制度導入以降、支給実績がないということでございます。

続きまして「2. 支給率の算定方法について」でございます。付加共済金の支給率でございますけれども、当該年度の前年度末、すなわち今回で申しますと平成28年度の支給率をこの3月までに運用収入の見込み額等を勘案して、経産大臣が中小企業政策審議会の意見を聞いて定めるということになっております。支給率を定めるに当たりましては、まず（1）に書いておりますように、支給率の基準となる率を計算いたします。その上で、（2）に書いておりますように、当該年度以降の運用収入の見込み額その他の事情を勘案して決定するというようになっております。

まず、（1）の基準となる率でございますけれども、こちらにつきましては、分数で書いておりますように、付加共済金の原資となる額を仮定共済金等の発生見込み総額で割るものでございます。付加共済金の原資額と申しますのは、①に書いておりますけれども、直近実績、今回ですと28年1月の実績に基づきまして、運用収入、掛金等収入、その他ここに書いてあるものを計算いたしまして、そこから剰余金の見込み額を算定いたします。それを付加共済金の原資とするというものでございます。

続きまして、2ページ目は分母でございます。仮定共済金等の発生見込み額ということで、こちらにつきましては、仮定共済金等をまず計算いたします。これは、今、加入されている方がその年度内に一定の前提のもとに脱退されたときに支払うべき共済金の総額とお考えいただければいいと思いますが、それを計算いたしまして、先ほどの①を②で割るということで率を出すものでございます。これを基準といたしまして、（2）に支給率の決定と書いておりますけれども、この率を基準としながら、平成28年度以降の運用収入の見込み額その他の事情を勘案して支給率を決定するというようになっております。

それでは、「3. 平成28年度の支給率について」で具体的な計算結果について御説明させていただきます。

まず、（1）の①付加共済金の原資額でございますけれども、付加共済金の原資となる平成28年度末の状況、すなわち来年度末の剰余金というものを計算するのですが、イにありますように、28年度の運用収入と掛金収入、これが7,010億円、そこからロの28年度中に共済金等の形で支払いになっている額7,157億円を減算いたします。さらに、責任準備金の増減、これは将来の共済金の支払いに備えるため積み立てておくお金でございますけれども、この増減によって加算減算するというところで、△288億円と書いてありますのは責任準備金の額が減少するというものですから、実質的にはプラスになるということでございます。それに27年度末の剰余金261億円を足しますと402億円という数字が出てまいります。

ただ、例えばイの運用収入につきましては、これは1月中に発行された国債の金利をベースとして変動がない前提で計算しております。御承知のとおり、マイナス金利政策が導入されておりますので、実績で見ると下ブレすることが予想されるということでございます。

す。

さらに、ニの27年度末の剰余金につきましても、3月末が実際の数字になりますので、1月末より株価の水準が下がっているということで、これも下ブレの要因があります。ただ、基準とする額として算定いたしますと402億円というのが出てくる。そういう性質のものだとお考えいただければと思います。

②でございますけれども、仮定共済金等発生見込み総額につきましても、7兆6,237億円ということで、これを割りますと2ページの一番下でございますように0.00527という数字が出てまいります。これが基準となる率ということでございます。

続きまして、3ページ目をご覧ください。（2）の28年度以降の運用収入見込み額その他の事情ということでございます。まず、①でございますけれども、12月14日に開催いたしました共済小委員会で、共済制度の信頼性を保つために、付加共済金原資を仮に給付するとしても全額給付するのではなくて、半分を留保して積み立ててはどうかということについて御議論をいただいております。

米印のところに検討内容を書いておりますけれども、やはり一回給付金という形で、実際にお金として支払うわけではなくて、それぞれの方の支払い額に乗せるということでもありますけれども、こうして支払ってしまいますと、結局、将来、欠損が生じたときはそのときの人の負担になるという形もあります。実際にこれまでずっと欠損金があるために払ってこなかったという状態がありますので、より安定的に制度を運用するために半分を留保してはどうかという御提案をさせていただきまして、これにつきましては、原案どおり了承されたということでございますが、「なお」のところに書いておりますように、積み立て方法等については毎年度の付加共済金の支給率の決定に係る審議の過程において引き続き検討するというので、そういうものを見きわめながらやっていくという前提で御了承いただいたという形になっております。これを踏まえますと支給率の基準となる率は先ほどの半分の0.00263というものになります。

さらに、次の4ページをご覧ください。③は最近の日経平均の推移を示しております。下のグラフがより短い期間で見やすくなっておりますので、下の方をご覧くださいと思いますが、1月29日に株価が上がっております。これは、28日、29日に日銀の金融政策決定会合が開かれまして、まさにマイナス金利政策の導入というものが発表された日でございます。午後から株価が上がって、その後、株価自身が低迷しているということがございます。そういう意味で株価の動きというのが見通せない状況です。かつ上の方のグラフを見ていただければわかりますように、29日時点よりは低い水準で推移しているということでございます。

5ページ目でございます。そうしたことを踏まえますと、付加共済金に充てるべき額の算定につきましては、1月以降の市場の動向や今後の運用収入の見込みを勘案する必要がありますと考えております。昨今の市場の動向を鑑みますと、現時点におきまして、平成28年度末までに安定的運用収入が得られることが確実に見通せる状況にはないということだと

思いますし、1月末の時点から比べましても、株価の時価評価額が下がっておりますので、実質的に足元の状況では付加共済金を支給できる状況にないということです。

以上のことを勘案いたしまして、上記（１）及び（２）を踏まえて、平成28年度の支給率は0とするのが適切であると考えられるというふうに御提案させていただきまして、小委員会でもこの考え方でいいのではないかという御結論をいただいたということでございます。

少し長くなりましたけれども、以上でございます。

○鶴田分科会長 ありがとうございます。

ただいまの内容説明について御意見、御質問がある方は先ほどと同じくネームプレートをお立てになってお願いしたいと思います。

では、大浦委員、お願いします。

○大浦委員 何度も済みません。基本的なことが全然わかっていないので、お尋ねしますが、この運用を請け負っている投資会社のお名前はここで発表できるものなのですか。中小企業庁御自身がなさっているのではなくて、どちらかにお出しになっていると思いますので、それ自身のポートフォリオというのはお出しになれるのですか。

○鶴田分科会長 では、高田委員代理の塩田さん、どうぞ。

○高田委員（塩田代理） 中小機構の塩田でございます。実際、運用を任されている独法としてお答えさせていただきます。

先ほどの資料9の6ページの基本ポートフォリオというところを見ていただければと思います。下のところに資産運用のマトリックスがあると思います。全体構成は、国内債券、資産配分70.2%となっておりますが、国債を基本的に購入しております、これはどこかの運用というのではなくて簿価で買っています。発行されているものを買っております。5年債、10年債、20年債をそれぞれのバランスに応じて購入させていただいてまして、そのクーポン収入が入ってくるという構造になっていますので、ある意味、全体のポートフォリオの中では非常に安定的な収入源になっています。

青枠で囲んであります市場運用18.3%というのが今の大浦委員の御質問のところだと思いますが、運用でいいますとアクティブ運用とパッシブ運用、両方ございます。4つの資産、国内株式、国内債券、外国株式、外国債券というところに分かれて、それぞれでアクティブ、パッシブという運用がございます。それぞれのカテゴリー、例えば国内株式に関して5～6社ほどの運用会社をお願いしてやっております。国内株式に非常にスキルなりパフォーマンスを上げているところ、外国株式、外国債券に上げているところがございます。例えば非常に景気が上向いているときにパフォーマンスを上げる株であるとか、逆に市場がマイナスになっている時にむしろそういう中で安定的に収益を上げていくものの組み合わせをしております、全体として4部門で16の会社にそれぞれ委託しているという構造になっております。

○鶴田分科会長 よろしいでしょうか。

○大浦委員 ということは、個別の名前は出せないということですか。

○苗村課長 個々の運用の金額は変動すると思いますけれども、運用委託先の機関の名前は機構さんのホームページに掲載されると思います。

○大浦委員 わかりました。私の勉強不足でした。

○苗村課長 先ほど塩田副理事長がお話しになったように、16の機関に運用しているということですか。

○大浦委員 ありがとうございます。

○鶴田分科会長 ほかに御質問、御意見があればどうぞ。

事務局の提案のとおりとすることで御異議ないようでしたら、当分科会の決議としたいと思います。いかがでございましょう。よろしいでしょうか。

(「異議なし」と声あり)

○鶴田分科会長 ありがとうございます。

異議がないようですので、そういうふうにさせていただきたいと思います。

それでは、議決したことを中小企業政策審議会の会長に報告させていただきたいと思えます。ありがとうございます。

それでは、議題3に入りたいと思います。

議題3について事務局から内容説明を順次お願いしたいと思えます。

○横島課長 中小企業庁経営支援課長の横島です。よろしくお願いいたします。

資料11をご覧くださいと思います。来年度に向けて中小企業庁が実施する主に予算事業をこの資料にまとめております。ここに載っている予算は、現在開会中の国会において既に補正予算として通過して執行の準備を進めているもの、それから、現在、参議院に移りまして審議して、来年度になってからの執行を準備しているものであります。そういう意味では、ほぼこの形で進めることが決まりつつありますが、一通り説明をさせていただいて、執行に当たって留意すべき点について、貴重な機会なので御意見をいただきたいとともに、29年度、再来年に向けて我々も施策の検討をこれから始めるところありますので、それに向けて皆様からの御意見をいただきたいと思えます。

3ページをご覧ください。中小企業支援体制の予算で最初にあるのが、いわゆるよろず支援拠点運営するための予算であります。来年度は、ここに書いてありますように、予算を増額いたします。現在、コーディネーター、サブコーディネーターを各都道府県に計400名配置しておりますけれども、今回の予算増が認められたならば、これを1.5倍の600名の体制に増強する予定であります。これによって、現在ほとんどの県においては県庁所在地によらず支援拠点が設置されていますが、出張相談会などを開始することでほかの地域でも相談に応じる体制を整えていきたいと思っております。

この予算の中には専門家派遣事業というのがあります。あらかじめ登録された機関がこの企業さんにはあの専門家を送るのがいいだろうと決めていただければ、1時間5,000円、1回6時間、合計3回まで、つまり9万円分のその専門家の方の人件費をこちらでお支払

いをして、ただで専門家の助言を受けることができるという事業であります。今年度は非常に評価いただいて人気がありましたので、9月で売り切れてしまいました。補正予算を講じまして、来週から再開させる予定です。来年度に向けても十分な予算を手配して続ける予定であります。

6ページにお進みください。中小企業再生支援協議会及び事業引継センターを運営する予算であります。これも各都道府県に拠点を設置して専門家を配置し、中小企業に対して原則無料で助言を提供するという意味では、よろず支援拠点と解決したい課題は別ですが、基本の構造は同じであります。よろず支援拠点や再生支援協議会に配置されている専門家の方々から最近伺う声は、しばらくやってきたのだけれども、隣の県で同じ仕事をしている人が何をやっているかがよくわからない、どういう工夫をしているか知りたいという要望がございます。この要望を受けまして、今年度から始めていますが、来年度も全国単位あるいはブロック単位で配置されている専門家の方々が集まって、お互いの工夫を共有したり、そういうことが上手な方の指導を受けるという研修会を開催することといたしております。そういうことで各県におけるレベル底上げを図っていきたいというものであります。

7ページにお進みください。今のよろず支援拠点などは基本的に各都道府県単位ですが、全国約2,200カ所に商工会、商工会議所があります。それらの経営指導員の方々も助言、相談に応ずるための予算ということで、7ページあるいは8ページに講じられているものを手配するというものであります。

9ページにお進みください。小規模事業者支援パッケージ事業ということで、今年度の補正予算で100億円を投じております。100億円のうちの70億円が、いわゆる持続化補助金と呼ばれるものであります。持続化補助金は、なるべく少ない申請書、現在、3ページ程度ですが、事業者の方にそれを準備していただいて、商工会、商工会議所において審査、採択をいただく。上限が原則50万円という極めて小規模な予算ですが、逆に使いやすいということで、昨年度の補正予算で開始しましたが、これも大変好評をいただいておりますので、今回も講じております。今回の補正予算は2月26日から既に公募が始まっております。5月13日に締め切る予定であります。

次に、10ページにお進みください。研究開発あるいは設備投資を支援する事業が掲載されています。上の方の戦略的基盤技術高度化・連携支援事業、通称サポイン事業と呼んでおりますが、今年度と同様の額を投じております。ブロック単位などで関係者が連携して研究開発を行う際に補助金を投じるものであります。これは来年度になりましたら早々に公募を開始したいと思っております。

その下、補正予算で、ものづくり・商業・サービス補助金、昨年度の補正予算と同様、約1,000億円を投じております。こちらも先ほどの持続化補助金と同様、なるべく申請書作成の負担を抑えながら、原則上限1,000万円、割と高い設備も買えるようにしている補助金であります。今回は、特に生産性を向上させる取組であれば上限を3,000万円まで引き上げ

るというメニューも用意しています。既に2月5日から各都道府県の中小企業団体中央会で公募を始めております。4月13日が締め切りになっています。

次に、11ページを進んでいただきます。中小企業の取引対策であります。ここに書いてある事業は、取引についてお悩みの中小企業の方の相談を受ける側の機関に対して予算を投じるものであります。間断なくこうした相談事業を継続するために、既に来年度この相談を受け付ける機関の公募は開始しております。公募機関を選んだ上で、来年も間断なく事業を続けていきたいというものであります。

12ページの予算は、特に創業段階に対する支援であります。創業に関する支援措置は総務省でも交付金の形で講じております。各自治体においてもさまざまな創業メニューを用意してあるところですが、各自治体によって差はありますけれども、例えば小出委員が携わっている静岡県などでもさまざまなインキュベーションあるいは創業を支援する活動が行われております。中小企業庁においては、まず事業者そのものに対する補助金事業をここに書いてある②で行います。上限は200万円ということです。それから、そうした創業を支援する機関についても補助金を投じます。②、③に書いてあることですが、それを行っていきたくて思っております。既に補助金交付をする事務局は決定しているので、今後、公募を事業者に対して開始する予定です。

13ページにお進みください。人材確保に関する支援策ですが、この予算は来年度大きく内容を変更しようと思っております。人口減少という長期的な背景、短期的には景気がよくなっている部分もあるということで、中小企業においては今、人材不足感がどんどん高まっているということです。工夫をして人材確保しないと、事業の拡大が見込まれるのに働いてくれる人がいないという声が聞かれます。一方で、どういう人材が必要か、あるいはそういう人材がいるのかいないのかというのは地域によって差がありますので、今回の事業では、各経済産業局において独自にテーマを設定して、その地域において人材確保したいという活動があるNPOなどの方も提案してくださいという提案公募型にいたしまして、おもしろい活動について順々に採択していくという形で、既に経済産業局において公募は開始しております。女性の活躍中心の提案でもあると思いますし、シニアの方々を中小企業につなげるということもあるでしょう。各経済産業局に聞いたところ、外国人の労働者をどのように定着させるか提案をしたいというNPOもいらっしゃるとい話もありました。そういった活動をしながら、どうしたら中小企業の方々が、職場、働き場の魅力をそういう方々に発信できるか、あるいは定着させるか、少し実験してみたいという予算であります。

14ページに進んでください。商業、商店街支援であります。地域・まちなか商業活性化支援事業は、28年度当初予算ですが、あしたから公募が開始される予定で、4月27日に締め切ります。下は補正予算です。既に公募を開始して、今月末の締め切りです。特にインバウンドなど外国人旅行客を取り込むための活動を支援するものです。

次に、15ページ以降は海外展開の支援策を紹介しております。今、皆様に小さいリーフ

レットを配付させていただきました。中小企業輸出支援ハンドブックというものです。この中でも紹介しております。

ちなみに、このリーフレットを紹介いたします。中小企業庁の支援策はたくさんあって、似て非なる名前もたくさんあるので、なかなか選びにくいということです。実はいつもの施策集だと10倍ぐらいの厚さになるのですが、これをコンパクトにしました。どうやってコンパクトにしたかという、例えば13ページをお開きいただきたいのですが、海外展示会に出展したいという御要望をよくいただきます。我々の役人単位の予算は、ここに10個ぐらいぶら下がっていますが、それぞれこれを使いたい、あれを使いたいとなると実施する機関も違ってまいりますので、JETROと中小機構と経産局で相談いたしまして、全部で65カ所、各地にあるのですが、展示会にとにかく出展したいということがあれば65カ所のどこでもいっちゃってくださいと。JETROの予算も中小機構で紹介します。中小機構の予算もJETROで紹介しますということになっているので、このリーフレットは、まずここに御質問くださいという入り口だけ紹介しているので10分の1になったという取組であります。もうちょっと知りたいという方は、ここでQRコードも掲示してありますので、そこをご覧いただければと思います。新しい取組としてやっています。ここにも紹介されている海外展開の予算が15ページ以降に掲載されています。

15ページと16ページは、ふるさと名物応援事業というものです。この中には、海外展開するJAPANブランド育成事業もあります。既に補正予算あるいは来年度当初予算、公募を締め切りました。おかげさまで多数の応募をいただいているところであります。今回、TPPの大筋合意もありましたので、特に海外展開を考えている事業者さんはプッシュ型で経産局からお声がけをいたしました。これから審査、採択をするわけですが、海外を検討する案件も多数応募いただいた状況であります。

次に、17ページ、18ページにお進みください。経済産業省の独立行政法人でJETROがありますが、海外に事務所を置いております。そのうち16カ国においては、特に集中的に中小企業の方々の相談に海外で応じる体制を整えようということで、専門家を厚く配置するという事業でありまして、既に行っている事業ですが、来年度に向けてもこれを行っていくということでもあります。

19ページ、20ページは同じく輸出支援で、新しい事業ですが、新輸出大国コンソーシアムという活動を始めております。2月26日に立ち上げの会議を開催したところです。この中の一つの事業として、20ページに進んでいただいて、左側に男性の絵が3つ並んでいるだけでよくわからないのですが、JETROには海外の事務所もありますが、ほとんどの都道府県に地方事務所もあります。その地方事務所にも、今回、合計で400人のスタッフを配置するというようになっております。

この400人は3種類に分かれておりまして、まず1人目は、ホテルと同じでありまして、コンシェルジュと呼びます。さっきのリーフレットと同じですが、海外輸出を考えているけれども、何からどうしていいかわからないという状態からまずお越しいただきたい。コ

ンシェルジュという人が、商社OBなどをこれから採用するのですが、お話を伺って、どこから準備しましょうかというところを指南します。コンシェルジュが伺ったときにもうちょっと課題が深化して、つまり具体化していて、ではマレーシアの法律が問題とか、税制が問題ということであると、東京、大阪の本部にエキスパートという方がプールされていて、これも専門家の方々ですが、その方にコンシェルジュがつなぎます。では、その国の詳しい制度についてその方から説明をしていきたいと思いますということになります。さらに、この国でこういう事業をやっているという具体化がなされたならば、パートナーという3種類の方がいらっちゃって、その企業に専属でつくことになります。インドネシアに輸出したいということであれば、一緒にインドネシアまで行って現地の方々と相談しましょうということまで支援します。この3種類の方々を配置するというのがコンソーシアムの活動の一つであります。

もう一つのコンソーシアムの活動は、20ページの右側でありまして、26日の会議でも既に行ったのですが、いろんな支援機関あるいは士業団体の方々に集まっていたいて、来年度以降、それぞれの団体が輸出・海外展開支援でどのようなことをされようとしているか、まず報告をいただきました。20ページぐらいの資料にまとまっております。見かけは地味なのですけれども、これをご覧いただいて、あちらの団体でそんなことまでやっているのだったら自分たちもやらなければいけないという反応もありました。それから、あちらの団体でそんなことをやるのだったら自分のこちらの活動と連携できるではないかというのもありましたので、このコンソーシアムの重要な点は、そうした支援機関に定期的に集まっていたいて、お互いが何をやっているか確認し、協力できるところは協力する、それをつなぐ場としてこのコンソーシアムを行っていきたい。これがもう一つの柱であります。

以上が新輸出大国コンソーシアムの説明です。

最後、21ページ以降、中小企業基盤整備機構の交付金ということで紹介してありますけれども、23ページを触れておきたいと思います。中小企業大学校の実施体制、取組を紹介したものであります。このページの一番下に書いてありますように、中小企業大学校地方校については、当初、12ブロックでの設置が望ましいとされ、これまでに9校が設置されております。独立行政法人等の見直しの議論等を踏まえると今後の新設は見込まれず、既設校9校の体制で最大限の成果を目指したいと思っております。

その一環として、例えば校外研修、つまり、今、9校あるのですが、宿泊型の研修を想定しているために大都市圏から離れた郊外にあります。一方で、短期間の研修でここに行くというのは受講生の方にちょっと負担なので、市街地でも授業を行うということをやったらいいのではないかとということ、それから、施設は施設としてございまして、中小企業大学校の授業に使うのがもちろん最優先でありますけれども、夏休み期間中などは空きぎみなわけであります。そこで、各校から地方の各地の大学に声をかけまして、例えばゼミ合宿などをここで行っていただいて、必要があれば中小企業大学校の先生も短期間で派遣

しますという声かけを行っております。自治体においても新人の職員の方々の研修などを行っております。それに利用いただいている例もあります。そういう意味で、施設も利用いただく。それから、大・小中学校間の連携による全国的な事業展開とか、インターネットでの授業を展開して校舎に行かなくても授業が受けられるというメニューをそろえていきたいというものであります。

以上です。

○鶴田分科会長 石崎課長さん。

○石崎課長 では、続けて、資料12から資料13、資料14が法律についての説明でございます。

まず、資料12をご覧ください。中小企業の新たな事業活動の促進に関する法律の一部を改正する法律案（中小企業等経営強化法）でございます。

この法律は、先週の金曜日に閣議決定をしまして、国会に提出をしております。この法律を審議するに当たりましては、本中小企業政策審議会に基本問題小委員会を設置いたしまして、本日御出席いただいております沼上委員を座長といたしまして、幾人かの委員も御出席して審議していただいた結果、法律として仕上げたものでございます。

詳しい中身につきましては、時間もありますから、横長のパワーポイントでかいつまんで御説明をしていきたいと思っております。

パワーポイントをめくっていただきまして、1ページの中小企業・小規模事業者の生産性ということでは、右側のグラフを見ていただきますとわかりますように、中小企業と大手企業の労働生産性、従業員1人当たり付加価値額の推移で見ますと、もともと2倍ぐらいの差がありますけれども、リーマンショック後、大手企業の方の付加価値額が上がってきておりますから、差が拡大するという傾向にあります。

2ページを見ていただきますと、特に人材確保が困難になっているということです。右側のグラフの従業者過不足DIを見ていただきますと、製造業も非製造業もリーマンショック直後は余剰感があったのですが、現在においては、非製造業は非常な人手不足、製造業も人手不足感が強くなってきているということでございます。

3ページの左側が中小・小規模事業者が抱える課題として、会計管理方法であります、枠囲いを書いてありますとおり、記帳を自社で行えないなど自社の経営状況を適切に把握できていないような企業が一定数存在する。右側の枠囲いにありますように、従業員1人当たりのITの支出で見ましても、大手と中小は5倍ぐらいの差があるということで、なかなか効率的な業務が行われていない。

4ページから5ページにかけては業種別の課題です。これも基本問題小委員会の方で幾つか御議論あるいはプレゼンテーションいただきまして、本日御出席いただいた大浦委員の「おとなの学校」の事例も記載させていただいております。事業分野ごとに企業が抱える経営課題解決手法は一律ではないわけですが、同業種の他企業の事例、ベストプラクティスをもとに、自社においても対策を講ずることが効果的ではないかと考えており

ます。

6 ページは、生産性向上のための措置の必要性ということで、左上の(1)の生産性向上の必要性、(2)の今、述べてきましたような業種横断的な課題、会計管理やITの導入、それから右上の(3)の業種別の課題、ベストプラクティスをもとに自社において対策を講ずることが効果的ではないかということ、右下にあります、狭い意味での中小企業だけではなく、中堅企業の重要性、地域の中小企業との取引のハブとなる地域経済を牽引するような存在、こういったところに対しても支援を行っていくべきではないかという問題意識のもとに検討いたしました結果、7 ページに中小企業等経営強化法案の基本的スキームがございます。

左にありますように、経済産業大臣が基本方針を策定いたしまして、主務大臣が事業分野別の指針を策定する。主務大臣と申しますのは、経済産業省でいえば製造業や小売業、国土交通省でいえばトラック運送業、厚生労働省でいえば介護など、事業分野別の指針を策定して、その策定した指針にのっとり、下にありますように、事業者が経営力向上計画を出しまして認定をしますと、支援措置としまして固定資産税の軽減措置、機械装置に対して3年間2分の1の軽減があり、資金繰りの支援等が受けられるということでございます。そして、右下にありますように、支援機関として商工会議所、商工会、中央会、あるいは金融機関、土業の専門家の方々、これからの方々に申請をサポートいただくといったスキームの法案を国会に提出しているところでございます。

8 ページは、事業分野別の指針や、申請事業者が作成していただく経営力向上計画のイメージでございます。これはまた、当方で法案の成立を踏まえまして検討していかねばなりません、事業分野別の指針につきましては、枠囲いの一番上にありますように、小規模な企業から中堅企業まで幅広い事業者層を念頭に置いておりまして、企業の規模に応じて取り組みやすいような実例を記載していきたいと考えております。それから、経営力向上計画につきましても、目標達成のために必要な内容を記載するというところで想定しております。

9 ページは、今回、中小企業等経営強化法の全体の中小企業法律・制度の中の位置づけということでもあります。創業、新分野への進出、あるいは事業再生、下請対策、そういった個別の法律・制度というのはあったわけでありすけれども、経営の強化、本業の成長を支援していく、そして生産性の向上を実現していくというのが今回の法案の位置づけであります。

10 ページは、中小・小規模事業者の稼ぐ力、収益力を強化する対策の全体の中でのスキームであります。左にありますのが生産性の向上、経営力の向上ということで、今回提出いたしました中小企業等経営強化法によりまして、事業分野別の指針を策定して、支援機関、推進機関によるサポートのもと、経営力向上計画を認定します。それに対して固定資産税の軽減や資金繰りの支援、これが法律・制度であります。

それから、先ほど経営支援課の方から御説明がありましたように、予算措置としては、

ものづくり・商業・サービス革新事業、小規模事業者持続化補助金、そういった支援制度や、中小企業投資促進税制のような税制、そういった総合的な支援を行っていきます。

それから、経営力が向上しましても、大手企業との関係での収益の問題がございます。そういった意味での取引条件の改善ということで、私どもの方で下請企業等に対する調査を現在行っているところでありまして、これを踏まえまして具体的な措置をやっていくということで、生産性の向上と取引条件の改善、これを車の両輪として、稼ぐ力、収益力の向上を目指していきたいと考えております。

私の説明は以上であります。

○鶴田分科会長 横島課長、石崎課長、ありがとうございます。

ただいまの内容説明で、御意見、御質問のある方はネームプレートを立ててお願いしたいと思っております。

では、松島委員、よろしく申し上げます。

○松島委員 中小企業等経営強化法案というのは大変骨太な新しい中小企業政策の方向性を示す枠組みになっていると感じました。それを実際、施策として展開していくためには、まさに横島課長が御説明されたようなきめ細かなサポート策と連動しないと恐らく絵に描いた餅になってしまうと思います。きょうの御説明の前半と後半がうまくリンクするように、ぜひ実行に当たっては御配慮いただきたいと思います。

○鶴田分科会長 ありがとうございます。

それでは、曾我委員。

○曾我委員 前段の支援策についてちょっと意見を申し上げたいと思います。

ただいまお話をお聞きしておりますも、おかげさまで大変きめ細かく施策をとっていただくということでございますので、我々中小企業者を会員とする会議所という立場からも大変ありがたいと思っております。ただ、やはり一番大事なのは、せつかく国がとっていただく施策を地域の中により早く確実に伝えていくということではないかと思っておりますので、今後、広報活動、セミナーもあるでしょうし、ウェブを使ったり、広報誌を使ったり、いろんな方法があると思うのですが、この辺にしっかり力を入れていきたいということ強く感じております。

ついでには、補正ということでございますので、公募までの周知期間が非常に限られているのがネックでありますので、もう少し使いやすいように、単年度ではなくて複数年度、ある程度の年度の中での対応ができるようなことを考えていただけるとありがたいと思います。

2番目には、実はちょうど続けざまに、シンガポール、そしてベトナムでJETROさんにごくお世話になってきました。JETROの現地の事務所はその国の事情に物すごく精通しておりますので、海外展開をこれからしたいと思っている企業については大変適切な御支援、御指導をいただいたのではないかと感謝しているところであります。

実は、そんなことを受けまして、過日、群馬県の方に参りまして、群馬県はJETROの出先

が、このリストを見てもないのです。何とかこれを早く招致するように、設置するように県からも働きかけてくれるようお願いしてまいったところでございます。改めて、今後、海外展開していく中でJETROさんの果たしていただいている役割の大事さを強く感じました。感想です。

○鶴田分科会長 ありがとうございます。施策を使いやすいようにということと、年度が短いということはもう少し長くすればいいという意味合いでよろしいですか。

○曾我委員 周知期間をもう少し。

○鶴田分科会長 長くですね。横島課長、その辺のところをお答えいただけますでしょうか。事業の年度ですね。

○曾我委員 補正ですから短いのはしょうがないのですけれども、できれば長い方が対応しやすい。

○横島課長 せっかくそれぞれの予算の担当課長がおりますので、まず持続化補助金。

○苗村課長 持続化補助金自体は補正予算ということになっていますし、平成28年度の要求のときは当初予算でも出したのですけれども、やはり予算の規模とか緊急性を考えますと補正ということにならざるを得ない。ただ、ことしにつきましては、公募期間については5月13日までということで、かなり長目にとらせていただいて、年度末、かなりいろいろな意味でお忙しいときに、この申請作業を手いっぱいの中でやらなければいけないということにならないように配慮したつもりではございます。いずれにしても、使い勝手も含めて、引き続きいろいろ検討していきたいと思っております。

○鶴田分科会長 そういうお答えでよろしいでしょうか。

○曾我委員 了解です。よろしく願いいたします。

○鶴田分科会長 それでは、阿部委員。

○横島課長 ものづくり補助金の担当がありますが、同じ趣旨です。委員の方優先で。

○鶴田分科会長 では、阿部委員、よろしく願います。

○阿部委員 先ほど松島委員さんからも前段とメニューとの連携というお話がございましたけれども、よろず支援拠点なのですが、600名にふえるということです。私、長野県なのですが、余りいい評判は聞いていないのです。全て人の行為ですから、温度差が物すごくありますし、地域間のバランスもあります。よろずの支援をしたサポーターの方が私どもからどう思われているのか検証していくべきなのではないかと思えます。逆に、本当にコンサルタントのすばらしい人は、よろずには登録していないわけです。ある意味、どういう方たちがよろずに入っているのか、専門性とか、適材適所だとか、その人がどういう成果を上げているのかというところが見えてこないといけない。どうしても人間性の問題ですとか、サポートする問題ですとか、さまざまなことがあるので、600名ふえました、では、その後はどうなって、どういう成果を上げたのかというところの検証までしていただいて、本当にこのよろずというものが生かされているのかどうなのかというところがしっかりとリンクされてこないといけないのではないかと。冒頭申し上げましたけれども、余り評判は

よくないです。

以上です。

○鶴田分科会長 ありがとうございます。

それでは、平野委員。

○平野委員 最後に御説明いただきました中小企業等経営強化法を税理士会としては非常に注目させていただいております。この施策の中で、支援措置として固定資産税を3年間、2分の1に軽減するということが盛り込まれております。よくお話しさせていただくのですが、税理士は法人企業の約9割に関与をさせていただいています。その中で、我々は税務だけでなく、会計サービスも提供しており、企業の財務状況を把握しています。当然ながら経営相談にも乗り、適切な指導を行っています。経営相談の中で、設備投資に係る相談も非常に多く、その際、資金繰りだけでなく、その後、賦課される固定資産税のことも念頭に置いて指導しています。したがって、今回、固定資産税が3年間に亘って半額になるという施策は非常にインパクトが大きく、注目をしているわけですが、それについて3つほど教えていただきたいと思います。

1つは、資料を見ればわかるのかもしれませんが、固定資産税の軽減については、予算措置はされるのでしょうか。つまり、上限があるのかということです。

もう1つは、これは先ほど御説明いただきましたが、所管大臣の事業分野別の指針の策定がいつごろになるのかということですか。

もう1つが、今回の法律改正により、認定支援機関の業務が拡大され、いわゆる経営力向上計画の策定という新たな業務が加わります。そこで、既存の認定支援機関は改めて認定や届出等をする事なく、この新たな業務もできるとみなすというように聞いておりますが、それらの点について確認をさせていただきたいと思います。

○石崎課長 済みません。平野委員の御質問にとりあえずお答えさせていただきます。

○鶴田分科会長 どうぞ。

○石崎課長 1点目の予算措置というのは、これは減税なので、特に幾らまでしかできないということがあるわけではありません。我々の内々の、内々は余り言うてはいけないのですけれども、年間100億円から200億円ぐらいの規模になるのではないかと見込んでおります。これはあくまで見込みでありまして、実際に機械設備を購入された方で申請された方は特に予算の限りがあるということではございません。

2番目の指針がいつできるか、これもまだこれからの検討でありますけれども、この法律の施行につきましても、一応この法律が施行になってから取得された機械設備が対象になるということなので、できるだけ早く施行したいと考えております。まだ法案が成立していないので、何とも言いにくいところがありますけれども、ことしの夏場、7月ぐらいまでにはできればと思っております。

それから、認定支援機関の中の既存の認定を受けた事業者の扱いにつきましても、今、制度設計をしているところでありますので、税理士協会さんとも御相談させていただきな

がら制度を設計していきたいと考えております。

以上であります。

○鶴田分科会長 平野委員、よろしいでしょうか。

○平野委員 ありがとうございます。

○鶴田分科会長 ありがとうございます。

それでは、小出委員、どうぞ。

○小出委員 富士市産業支援センター長の小出でございます。

本来でしたら、今の阿部さんのことに対してお答えしたいところもございますが、そのことも踏まえてということでお話ししたいと思います。私も、いわゆる中小企業支援や創業支援の現場に15年もいて、なおかつ皆様方のこういった会議などにも9年近くかかわらせていただいて常に思うことですが、経産省さんとか中小企業庁さんのつくられる制度、新しい仕組みというのは物すごくよくできているのです。問題を完璧に把握しているし、それに対する対応策としてもきっちりできていて、それぞれの施策事業というのは極めて精度の高いものだといつも思います。

ところが、毎回、そうなのですけれども、運用の段階に入った途端にパフォーマンスが落ちるのです。これは明らかに担っている機関に問題があるというふうに思います。本当に何か変な方向に走ってしまうような嫌いがあります。例えばこの中で言うと予算が一番大きいのはものづくり補助金ですね。これ、狙いはいいと思いますが、こういった景気環境の中でこれをやっていくことはいいのだけれども、実態はどうなっているのかということとはきちんと検証すべきだろうと思います。

常識で考えて、一気に設備投資する企業がそんなにたくさんふえるはずはないのです。どこで見るとよくわかるかということ、あるいは採択の結果を見ると、どこが申請書をカバーしていったのか、名前が出るわけです。上位はみんな銀行があったりするのですけれども、各地域金融機関というのは、これをやると一斉にリストをつくりまして、設備資金の融資が売れるわけです。しかも3分の2リスクヘッジして融資が売れるものですから、一斉にリストアップして営業に走るのです。それを最終的に中小企業者は見て動くわけですが、本来であればその企業にとって、特に中小企業にとってみると、大きな設備を入れるなどというのは、明確な事業の目標があって、課題があって、それに対応すべく周到な準備をした上で入れるべきなのだろうけれども、極めて拙速にこれを導入してしまう事例が結構頻発しているはずなのです。

さらに言うと、これは最悪のパターンだと思っているのですけれども、機械屋さんがこれを使って営業しているということです。これを使うと国の補助が得られて機械を導入できますよということが横行しているのは多分皆様方も御存じのとおりだと思うのです。実際、私どもにも機械商社の方々からよくお電話が入りまして、こういったことで今やっているのだけれども、申請書づくりを手伝ってくれないかというようなお問い合わせが結構ございます。これは複数社から来るような実態なのです。本来、目的、狙いもいいし、仕

組みもいいし、完璧な形でできているのが運用の世界に入るとパフォーマンスが落ちてしまうというのは、こういったことだろうと思うのです。

そこに対してどういう歯どめをするかというのは、本来、認定支援機関なるものがきちんとそこをコントロールすべきだし、あるべきものを認定に向けていくべきなのだろうけれども、そのグリップが弱くなってしまふから、こうなってしまうのです。

恐らくは、持続化補助金だって似たような嫌いがあるって、ウェブサイトを作成する人たち、あるいはチラシをつくる人たち、あるいは看板屋さんあたりが、これを使うと50万円まで補助を受けられますという形で営業をしてしまっている事例だって考えられる。

恐らく、よろず支援拠点だって同じような問題があるって、仕掛けは完璧なのだけれども、運用の世界でかなり問題が出てしまっているのではないかな。この辺のところには尽きるところです。これは長いことやってみて、常にそのところが課題として目につきます。いわゆる民間企業だったらその辺のところはきっちりガードがかかるはずなのですけれども、公の世界というのはその辺のところは難しくなるのかどうかわかりませんが、その辺のことをやはり強く意識しながらコントロールすべきだろうと思います。

ただ、全てがそんな形で流れてしまっているかということ、そうでもないと思ったのは、今回、ミラサポについてかなり改善されたと申しますか、先般、中企庁の方から出していただいたようなメールを見ると、これまた、ミラサポでも本来そんなに短期間で終わるはずもない事業だったにもかかわらず、なかなか仕事がないような専門家の人たちがこれを使ってばんばん営業をかけたものですから、実態的には現場で見えていますと短期間で終わってしまったという望ましくない運用があり、そのところをグリップがきかないような、そういった申し出を許可するような支援機関がありというような中で、明確にそこはガードをかけるような対応策をとられたのはとても健全な状況だと思うわけでございます。いずれにいたしましても、運用の部分についてこれからさらに対応策を考えられたらいいのではないかな、かように思っています。

以上です。

○鶴田分科会長 ありがとうございます。

今のものづくりの件で検証ということが出たので、高倉課長、もしお答えいただければ、手短で結構です。

○高倉課長 ものづくり補助金の申請、それから採択した後も含め、本来、認定支援機関がきちっとフォローするという事は、確認書という形で提出させていただいているということではございますが、おっしゃるとおり、さまざまな認定支援機関、あるいは実際それを利用している中小企業者の事情によっていろんなことが起きているというのは、我々も認識しております。その点は私ども実態を細かく把握して、今、ヒアリングもしていますので、しかるべく対応策があるかどうか、十分検討したいと思います。ありがとうございます。

○鶴田分科会長 ありがとうございます。

もう一方、光畑さん、どうぞ。

○光畑委員 光畑と申します。

私は、社会起業といえますか、主婦の起業のような形でスタートしまして、商工会すら知らないような状況で数年やりまして、今はいろいろなところと関係がありますので、比較的情報が入りやすいようなポジションにいます。要は、両極を知っているような状況というふうに思います。そうした中であっても、それこそ経産省関係の賞をいただいたり、いろいろな支援をいただいたりしているのですけれども、こうであればいいと思っていたことが、先ほどからの御説明で非常にすっきりしているというか、こうであってほしいというところが幾つかあったと思っております。

先ほど小出委員もおっしゃったように、こうした助成はついつい違う方向に行きやすくて、そういった意味では、今回、最後の資料14で御説明いただいた「本業の成長を支援する」という言葉が本当に響きました。ここをやってほしいのだけれども、支援を受けようと思うと何か変わったことをやらなければいけない、本業ではないのだけれども、違うことのアイディアを出してやらなければいけないというふうなところが続いておりましたので、こうした方向で考えてくださっているというのは本当にわかってくださっているという印象を受けました。ただ、そうしたところで、先ほど松島委員もおっしゃったように、それを各論としてどうやっていくかというところが本当に重要かと思えます。

それから、ありがたいと思ったのがもう一つ、窓口の一元化を非常に考えてくださっているというところです。商工会を最初に知ったときに、ああ、こういうところがあるのだと思ったのですけれども、去年、おととしとJETROさんに非常にお世話になりまして、ジェトロ茨城さんに非常に助けていただきました。中小機構の方でも別の制度がある。でもそれはJETROさんに聞けない。どうすればいいのだろうということで、両方とも一生懸命調べながらやらなければいけない状況でした。そこまでたどり着くにも非常に大変でしたので、ワンストップといえますか、コンシェルジュ的に窓口があって、ここに聞けば振り分けていただきたり、情報がいただけるというところを、こうした冊子もつくられ、そうした窓口を意識してくださっているというのは、私のような小さな企業というのはこれから非常に重要になってくると思いますし、そうしたところで世の中を変えていかなければいけないということが出てくると思いますので、そうした方たちの助けになると思いました。

そんな中で、あえてあと一、二、こうであればいいなというところなのですけれども、助成金に関して、先ほど、3ページで書類が出せますというふうなこと、申し込みのしやすさということを言っていただきました。これは非常にありがたいのですけれども、これをうっかり出して、助成いただいた後の書類づくりが非常に大変だという話を私どもも含めて時々伺います。これは不正受給を防ぐ意味でも必要な部分もあるかと思うのですけれども、そのために人を1人雇わなければいけないような状況であるとか、スタッフが疲れてしまうとか、そうしたことがございました。もちろん、きっちり支給するために必要な部分はあるのですけれども、必要以上に大変な部分が、要は専門家の力をかりなければい

けないような部分も助成金によってはあるかと思しますので、このあたりを御検討いただけるかと思ひます。

それから、雇用に関しての助成で、提案型というのは非常にいいと思うのですが、提案型となるとなかなかどこでも手が出せる状態ではないと思ひます。私どもは、赤ちゃんがいる女性ばかり働いているような会社でして、これからそれこそ人材が不足していくところの人を雇うといいよということを私はさんざん発信していますが、ただ、私たちの会社にこの間、外国人を雇いませんかという話が来たときに、何かリスクがあるのではないかと、やはりためらったのです。恐らく、高齢者を初めて雇う、それから女性、子供がいる方を初めて雇用するということでは同じような不安があるのではないかと思ひます。そこに対してわかりやすい助成があると、助成でもいいですし、減税でもよろしいかと思ひますけれども、そうしたものと、ではそうした人たちを試しに雇用してみようかというモチベーションになるかと思ひますので、ぜひそちらの方面も御検討いただければと思ひます。

以上です。

○鶴田分科会長 ありがとうございます。

それでは、最後、竹岡委員、お願いします。

○竹岡委員 大きく分けて2点ございますが、2つとも、きょうの総合支援策の具体的なものに直接関係するものでありません。

1つは、総合支援策の中の取引条件の改善のところの、いわゆる下請法の問題です。アベノミクスで輸出が今、絶好調な状況にあるけれども、いわゆるトリクルダウンとか言われていますが、実態として中小企業に滴り落ちていないというのは、私も弁護士としての仕事をしていて思うところです。基本的には、今、ROE重視経営ということで、大企業がいかにROEを高くするかということは強く求められているところです。しかし一方で、賃金も上げろという圧力があり、結局どこを削るかということ、購買価格を下げるということ、むしろ中小企業に対する購買価格を下げるがこの景気がいいと言われている中であつてもずっと行われているのが現状というのが見ていての実感です。

下請法の分野で言いますと、今は代金の支払い遅延とかではなくて、いわゆる買ったときの事例が多い。その買ったときのやり方もすごく巧妙になっています。今までと同じような中身だけれども、新商品の発注という形で同じものを名前を変えて、そこで値段を下げるとか、そういうようなやり方をしたり、大企業の調達側の方が巧妙にやってくるのを私は見ているところでございます。

先ほど経営力の強化と付加価値の向上というのがありましたけれども、そこで利益を出せる体質になった途端にまた切り下げられるということが起きては本末転倒なので、やはりここをしっかりといただきたい。一つは、大企業の調達部門をターゲットにして、例えば下請からの調達で下げたという事例があるか、そういう調査をするだけでも有効な圧力になります。

それから、法律の条文を本当は変えてほしいと思うところがあるのですが、変えなくてもグレーな部分については、逆に国とか、公取とかの介入ができるような仕組みにしておく調達の方が安易に走れない。つまり、こういうことは大企業のトップが知っているわけではなくて、大企業の中の調達部門の人たちが自分たちの成績を上げるためにやっているわけです。ですから、大企業自体のコンプライアンスの問題だというふうにしちんと上のレベルで認識させるように持っていくということにしないと、取引条件の改善の問題は、景気がよくてもずっと起きるといった状況は変わらないと思います。

2点目が、ベンチャーという言葉が一言も入らなくなってしまったのだなというのが非常に寂しいところです。私は中小企業政策審議会の委員を長くやって、ベンチャー支援も平成10年ぐらいからずっとやっています。資金環境からいえば、今、ベンチャー投資はとてもいい状況なのです。ベンチャー投資はとても金回りがよくなってきて、かつVCの人も最初のころと比べると育っています。投資家としての目ききができるような方がようやく育ってきているという意味で、その環境はすごくよくなっています。

それから、昨年度、日本版SBIRがまた改正になりまして、ベンチャー調達の公的などころの調達というのも変えていただいたけれども、基本的には民間の大企業からの調達というのがなかなか変わらない。どうしてかといいますと、また調達の話なのですが、初めて取引するとき、口座を開くというのですが、大企業はベンチャーには口座を開かせない。その間に必ず専門商社が入るのです。その専門商社というのは、これ自体も中小企業、中堅企業なので、本当を言うとベンチャーの話というのは中小企業対ベンチャーというか、中小企業の中でも矛盾が生じていて、大企業側は調達の契約をするときに専門商社に対しては物すごく一方的な契約を押しつける。専門商社は何でもそれをのむのです。その条件でベンチャー側に押しつけるのです。この取引の商流にベンチャーが一旦はまってしまうと、結局、成長できないのです。

そうすると日本の大企業と取引するのではなくて、技術力があれば、むしろホームページを英語で書くと海外から来るのです。海外の大企業とやった方が利益が上がり、日本のベンチャーが海外の企業の成長のために働くという形になる。私は、これはとても残念なことだと思います。ここもやはり大企業の調達の問題なのです。ベンチャーとの新規取引をやっていますか、どの程度やりましたかというようなことを国が大企業に聞いていただきたい。今、絶好の投資環境を生かして飛躍できるようなベンチャーがもっとたくさん出てくるような環境にしていきたいというのが私の願いでございます。

○鶴田分科会長 どうもありがとうございました。

ただいま各委員からいろいろ御意見をいただいたということで、今後の事務局の。

○曾我委員 済みません。ちょっと関連で。

○鶴田分科会長 どうぞ。

○曾我委員 関連でお話をするのですが、実は取引条件の改善というのが毎回こういう形で出てくるのですが、どうも製造業だけしか意識していない感じがすごく強くあります。

一般的商取引と言われてしまえばそれまでなのです。工業の大企業と下請の関係と同じように、いわゆる流通業においても物流業においても、ここに来て再見積もりというのが頻繁に行われまして、ある意味では買ったときに近い状況が流通業界の中では頻繁に見られています。現在、特に大手チェーンと卸売業者との間の関係にこの傾向が非常に強くなっています。表面上は一般的商取引だからという形で諦めざるを得ない。取引を続けるためには安値で入れざるを得ない。これが何で問題にならないで、製造業の大手と下請の関係だけが問題になるのかということをご数年ずっと感じ続けているのですが、いかがなものでしょうか。

○鶴田分科会長 ありがとうございます。

そういう意見も踏まえまして、今後の事務局の検討に生かすようお願いしたい、こんなふうに思っております。

それでは、最後になりましたが、ここで中小企業庁を代表いたしまして、豊永長官から挨拶と感想とまとめも踏まえまして、一言よろしくお願ひしたいと思います。

○豊永長官 中小企業庁長官でございます。昨年の7月末に着任しておりますが、何人かの方々にはまだ御挨拶もできておりませんで、失礼いたしました。また、きょうは遅参いたしましたことをおわび申し上げます。よろしくお願ひ申し上げます。

少し長い話をさせていただきます。竹岡委員のお話、また曾我委員のお話、本来、私が最後にするお話とは別にまずお答えさせていただきます。

きょうは、経営支援部の人たちが課長を含めていっぱいいるのですけれども、本来、別な部が担当している取引適正化の部分についてのお話だったので、私がかかわって御説明します。

今こそ、取引の適正化、下請対策には注力しておりまして、例年の下請法に基づく調査とは別に臨時に大規模な調査を、大企業、中小企業、はたまた個別の100社を超える企業にヒアリング等をやっております。景気がよくなってもその実感がない一つの大きな理由は買ったときにあると思っております。巧妙な例が先ほどありましたけれども、巧妙どころか堂々と、秋、春に3%ずつ下げるといふ、理屈があるような、ないような世界もまだ残っております。そういうところをきっちり把握していきたいと思っておりますし、その把握の過程で見つけたものについては、先ほどなかなかとはおっしゃいましたけれども、私ども精いっぱい、まずは聞くというだけでも抑止力として十分意味があると思っておりますが、そういった活動もやっております。その先に、こうした活動の実績の上で、年内にも方向性があれば制度的な対応もしたいと思っております。今まさに注力しているところでございます。それを少し言いわけっぽくさせていただきます。

それから、曾我委員の話です。下請法は、外形標準をわかりやすくするための基本の簡便法のために同業種の中で整理しています。それから、優越的地位の濫用のところを超えれば、異業種のビルの不動産とお掃除する人とか、いろいろなパターンが対ビジネスサービスの世界はあるのですが、それは通常のビジネスの話という世界に行って、相当な立証

を伴えば優越的地位の濫用でありますけれども、いわゆる狭義の下請法の下請には当たらないということであって、それを全く排除しているわけでも何でもないので。したがって、そこに不合理なことがあれば当然救済されるべきなのですが、恐らく、あまたあり過ぎて、きっとそこまで行っていないのだと思います。そういう整理を政府ではしているところでもあります。

ベンチャーのことについては、これは中小企業庁の一つの反省でありますけれども、ベンチャーの担当課というのは本省の方にあるところもあって、一緒にやっているつもりでいるとき、小規模事業者という言葉が広く流布しているものですから、そちらの方をやっていて、ベンチャー的なものも加味してやっているのにベンチャーという言葉を使い忘れることがよくあります。きょうの御指摘を踏まえて、以後、気をつけます。

それから、官公需のような調達についても違う部が担当しているので、きょうの資料には入っていないという非常に情けないことになっているわけでもあります。

そうお答えした上で、実は説明者が飛ばした資料11の2ページ目が今からお話しするところの問題点だと私は思っています。すなわち、経営支援分科会なのですが、経営支援をする政策のあり方を議論していただく場であるので、例えば経営強化法はどこに位置づけられるのか、300選はどういう位置づけをもってなされているのか、商店街対策はどういうふうに位置づけられるのか、本当は鳥瞰図があって初めてその程度論なり、あり方論がされるべきなのだろうと思っています。松島委員はそこに対する皮肉をおっしゃったのだと思っています、資料11の3ページ以降は個々の木と言ってもいいかもしれませんが、木を幾ら説明しても森や林が見えないのだと思うのです。

最初にこの資料をつけておいてくれと私が言ったのはそのことでありまして、ここにおいでの方は、私ども、日常茶飯時こんな個別の業務をやっている人たちは当然わかっているものだと、皆さんもわかっているものだと思っているけれども、全然わかっただらっしゃらないと思っているのです。先ほど来、担当課長が説明するとき、どこを説明しているのかしらという委員がいっぱいいらっしゃいましたから、そういう意味では、失礼な言い方をしましたけれども、私どもはもっと謙虚にならなければいけないのだと思っています。いろんな説明をするときに、中小企業庁にとどまらず、政府の中の個別の政策はどこに位置づけられているのかをお示しした上で、ここについてはここでカバーできない部分をこうするのだというようなことをしなければいけないということをきょう改めて思いました。今後の私どものこういう機会の場の実行に気をつけたいと思っております。

その上で、この資料はまだまだ足りませんが、いろんなことが何のためになされているのか、どういうものがあるのかを一応見やすくしたつもりでいますが、まだまだ改良の余地はあると思っています。また、名前のないものもありますし、多目的に使える制度をある一つの目的に押し込んでいるところもありますから、そういう意味では不十分でありますけれども、きょうの300選は例えば下から2段目のところに、それから、お話のあったミラサポは情報提供のためにあるし、それから、もの補助というのは、右側にあるよ

うに、主にオリジナルには製造業を対象に商品開発を手当てしてきている。一番下にはよろずの相談がある。どちらかというハードを必要とするものからソフトを中心とする手法にグラデーションがあります。

それから、左の方では、個々の企業が直面する課題にどういうものを充てようとしているのかということで、私はどこにいるのか、私は何を欲しいのだろうと思ったときにヒットしやすくする。こういうステージがないと、サプライサイドで私どもはこういう予算をとりましたと順不同で説明しても届かないと思うので、そういった努力を今後ともします。

その上で、せっかくの機会をあと5分いただきますけれども、私は次長を経験したことが1年ありますけれども、長官になりましてからは7カ月か8カ月なので、恐らく間違いだらけだと思いますが、印象論から申し上げますと、中小企業行政がやはり非常にわかりにくく、また一様な形で講じにくくなっているのだと思います。とりわけ、リーマンショック後に企業の体力差が中小企業の方々にも如実に出て、無借金企業が3割を超えています。一方で、条件変更先企業になる人たちが何十万社もおられるような中で、一律、中小企業は成長を高めるのだとか、海外に行くのだという切り口だけではいなくて、こういう人たちにはそれはそれでありがとうなのだけれども、格差とは言いませんが、いろんな置かれている立場が多様になっていることを認識して私どもは取り組まなければいけないのだと思っています。

かつてだと、資金繰りと言えば、百人が百人、賛成だと言いましたけれども、資金繰りに困るに余りに低金利の世界になっていて、ちょっといい企業だと借りてくださいになっている中で、では借りられない人をどうするかということに合わせた資金繰り対策をやらなければいけないのだと思っています。

一方で、中小企業が弱かった部分の人材、圧倒的に人材不足になっている。この人材不足というのは、従業員だけではなくて経営者においても、事業承継というか、高齢化が進んでいる中で人材不足があるわけで、このあたりに対して従来は相続税の問題でしたねという整理がなされるとすれば、それはとても足りなくて、人そのものが足りていない。また、人そのものを高めないとやっていけない時代に入っている。そっちが共通軸の大きな課題になりつつある変化を感じ取らなければいけないのだと思っています。

中小企業の実態が変化するとともに、政策の方も実は知らない間にそれに対応してきているかもしれません。というのは、小規模基本法というのが2年前にできて、これはある政治的なモメンタムというか、動機があったのは確かではあるのですが、やはり二極化している中で、中小企業基本法を看板にやっている中小企業庁の施策だけでは何か足りないものがあつたのだろうということを感じ取っている方々が多くいて、より小さなものに照準を当てた施策もそれなりに整備しろと言われ、それで小規模基本法があつて、振興法の改正もしてということで、かなりメニューは整いました。

先ほどの光畑委員の本業支援というのは、実はそれ以外のところは相当できてしまったということから、一体みんなが苦しんでいるのはどこだといったときに、本業そのもの

をもうちょっと本格的にてこ入れする必要があるのではないかとこのところ、今回、来ているのです。これが最後の政策ではありませんけれども、そこまで来ている中で、全体のピクチャーを見た上でまだ足りていないものがあるなら足していきますけれども、恐らく多くのブロックはそれなりの施策をカバーしてきているのだと思います。

そうすると、その政策は従来、中小企業の人たちを対象にわかりやすく、レッセフェールで使いたい人は使えということだけでは足りないということをもう一つ言っていて、よろず支援拠点、伴走型支援という小規模対策を機にできているような制度がありますが、制度は使い勝手がいい、勝手に使うという体力のある人と、何が自分に向いているのかわからない人に対してやはり相談をする、手伝うという部分が今日、必要になってきていて、政策も二極化してきている。二極化というか、両方をカバーしないといけないようになってきていると思います。その意味では、いよいよ、こういう政策はどういう中小企業の方々を対象にしているのか、全体のどこに当てはまるのかということを整理する必要があるのだろうと思っています。

今度は阿部さんの指摘に返ってくるのですけれども、中小企業の人に多様な政策を当てはめたからこそわかりにくくなってきた政策をどう評価するかというのが次の課題であって、一つ一つの政策には、高倉課長が申し上げたように、政策評価を入れてきていますけれども、やはり大幹のところの中小企業行政は何を目指すのかということも宿題になってきたのだらうと思っています。その大目的を明らかにしながら、個別の目標は、そのパーツのどこをカバーするので、それに対してどこまで対応するのだという、今はやりの言葉で言えばKPI、目標を設定してPDCAを回していくのが重要だと、今日的に大事だと思っていますというものがチャプター1であります。

次に、チャプター2は、物すごく短く言うと、中小企業庁は中小企業基本法に言う中小企業に該当します。非常勤を入れて230人しかいませんので、残念ながら小規模企業にはなっておりませんが、明らかに中小企業であります。でも、その名宛人は300万社、400万社の人なので、それらをととも230人のところでカバーできるわけがない。そういう意味で、きょうは1ページ書いておりますけれども、独立行政法人あり、商工会、商工会議所あり、認定支援機関ありということで、多様になった中小企業に対応する多様な政策の橋渡しスキームが、実施、執行なり、橋渡しをする体制がより重要になってきているのだらうと思っています。

政策の実施機関がどこで誰が何をやっているのかわかりにくい。政策そのものが多様化している中で、実際のところ、実施している機関も多様化してきております。今こそ、支援機関といったらばっとみんなわかりますが、支援機関というのは何だというのがこの2～3年の話だったと思います。それが定着してきたら、今度は支援機関というのはどういう役割を果たすべきなのかもうちょっと明確にしていく。そういう意味で、中小企業庁を真ん中に置きながら、独立行政法人、政策金融機関、保証協会、経産局に加えて、商工会、商工会議所、よろず支援拠点、士業の方々等々のネットワークというか、役割分担も含め

た体制図がやはり示されていくべきだと思います。

まだその作業の緒にもつかないところでありますけれども、経営支援分科会の委員の方々には、きょうの資料はあえて紹介物を載せましたけれども、必要な審議事項を機に、それ以外の施策についてもあれやこれや御注文いただいて、まだまだ足りないところ、わかりにくいところ、不足なところがあるはずですから、今後とも叱咤激励いただければというお願いを申し上げて、全く要領を得ませんでしたけれども、私の御挨拶を申し上げます。ありがとうございました。

○鶴田分科会長 大変貴重なお話をいただきまして、ありがとうございました。

それでは、予定の時間も参ったようでございますが、最後、一言何か発言したいという方がいらっしゃれば簡単に受けさせていただきたいと思います。

ないようですので、以上で本日の議事は全て終了することができました。皆さんの御協力に感謝申し上げます。ありがとうございました。