

中小企業政策審議会  
第15回中小企業経営支援分科会

平成29年4月13日（木）

経済産業省中小企業庁

○沼上分科会長 支援機関に期待することその3ということでございまして、今回は海外展開を含む販路開拓、それから下請取引商店街振興の三つにつきまして御審議をいただきたいと思っております。よろしく願いいたします。それでは議事1の認定経営革新等支援機関、制度の見直しに係る具体的論点について事務局からの説明をお願いいたします。

○飯田課長 それでは資料の3番をご覧くださいと思います。認定経営革新等支援機関制度の見直しに係る具体的論点ということでございます。審議の時間を十分とるためにはしよってご説明させていただきたいと思っております。

まずちょっと復習も兼ねまして3ページ、制度創設の背景でございます。これは平成23年当時の資料でございますけれども、当時、中小企業の直面する経営課題の対応ということで三つの方策を考えておりました。一つが財務経営力の強化ということでこれは中小会計要領をつくった形になって結実しております。左下の方に支援機関の担い手の多様化ということで金融機関や士業の皆様方にもご協力いただきたいということでこれが認定支援機関になったところでございます。具体的に申し上げますと5ページ目でございますけれども、認定経営革新等支援機関の概要ということでございます。法律の一部改正によりまして平成24年8月の末に施行されております。認定基準は3つでございます。①の専門的な知識の要件、それから法定業務、1年以上これを含むですね、3年以上の中小企業支援の実務経験を持っていただいているというこの実務要件、それから体制要件ということでございまして、下の表にございますように現在2万6000社の方々に、認定をお取りいただいている状況でございます。

次のページをご覧くださいと思います。法律に書かれている業務以外にも様々なことをお願いしております。6ページ目、1番は法律上の業務でございますけれども、2番目、ホームページやパンフレットなどで認定支援機関をご紹介する際には、法律業務にとどまらない、中小企業の皆様の抱える広い経営課題全般に関する指導および助言を行っていただける機関ということでご紹介しております。3番ですけれども施策と連携した支援ということで、会計に関する指標による、或いは指針の活用の所、推奨あるいはローカルベンチマークの活用の促進、事業承継の取り組みの促進ということをお願いしております。あるいは補助金や融資の一部につきましては、認定支援機関の皆様方の確認が必要となっているものもございます。4番でございますけれども、基本方針におきましては、案件の継続的なモニタリングあるいはほかの支援機関の皆様との連携についてもお願いをしております。

こうした、大きく4つの支援活動につきまして、どういった状況になつてかというのを評価いたしましたのが8ページ目以降でございます。8ページ目をごらんいただきますと、2つの円グラフがあるかと思います。左上の方が最初に書いてありました法律上に基づく業務を行っていただけるかということでございます。これは3分の2ぐらいの方が行っているんですが、3割ぐらいの方は、直近あまり行っていないという状況でございます。また、中小企業経営支援、一般の方で右側をごらんいただきますと9割ぐらいの方は頻度の差こそあれ、いろいろ行っているんですけども、ほとんど行っていないという方も1割ぐらいいらっしゃるということで、論点1でございますけれども、この認定指定基準を維持するということが現在できてるか。私も認定をして、こういった方々実務の経験もあるので、中小企業の皆さんどうぞご相談くださいと言っている観点からいたしますと、この基準が維持できてるかというのは一つの論点かと思います。

9ページ目でございますけれども、これは認定支援課の方々に、皆さんご自分でどこが得意な分野ですかと聞いたアンケート結果でございます。ごらんいただきまして分かりますようにそ

それぞれの機関の方々それぞれお得意分野が異なっております。これ中小企業支援を行っていく上でその能力を、それぞれどのように担っていくかということについては大きな課題だと思っております。また、それぞれ能力を高めていただくということもどのように行っていくかと思っております。10 ページ目でございます。中小企業支援と連携した、というか施策と連携した支援ということでございまして左側、中小会計要領の普及につきましてお伺いしたものでございますけれどもこれほとんどの方々が推奨していただいた経験を持ちでございます。拝見いたしますとこの認定支援機関の方々に、私どもの政策をお届けいただける、有力なチャネルになるんじゃないかというふうに考えております。それから右側、補助金を活用するというで申し上げますと、ものづくり補助金、これを受け取っていただいたかの事業者の方々にアンケートしたわけでございますけれども、申請時にいろいろサポートはされておられるようではございますけれども。販路の開拓ですとか技術開発ですとか、こういったところになるとサポートを受けたというようなご回答が少なくなっているということでございましてこの辺のところをどのようにしていただくかというのも課題かと思っております。

11 ページ目でございますけれども、モニタリングと支援機関同士の連携をお願いしておりますけれども、こちらにつきましては、4分の3 ぐらいの方は実施していると。それから連携につきましても、9割 ぐらいの方は、何かしら行っているんですが、ゼロという方も若干いらっしゃるということで、こういったお願いしている事項の取り組みを強化していくためにはどうすることが必要かということでございます。

12 ページ目でございますけれどもそのほかにも、この分科会でこれまでの議論或いは個別のかが失せたりする中でいろんな御意見がございます。例えばアンケートの回収率を上げるべきではないか。支援実績がゼロである機関は取り消すなどの対応が必要ではないか、2万6000の機関をどう活用していくか考えるべきではないか。それから知識能力の差をどう考えていくか、申請手続きの簡素化を図るべきではないか、あるいは、認定を受けるメリットを感じないだけでもというような御意見もございました。下の箱の方には、自民党さんの方で御提言をいただいたものをまとめております。課題分担の明確化でございますとか、あるいは、見える化をもっと進めて必要であれば更新制の導入等の制度改革も視野に入れて、国が責任をもって信頼される支援機関の絞り込みを図るべきだというような御提言もいただいております。

こういったことで、今後どのように対応しているかということについてまとめたものが14 ページでございます。大要真ん中の箱が対応の1番でございますが、まず認定水準をしっかりと維持していくための取り組みが必要ではないかということで正確な確認、或いは推認させていない場合の対応について考えていかなければいけないということでございます。上のほうの箱でございますけれども水準を維持するだけではなくて能力を高めていくための取り組みということで研修の充実などを通じた能力の向上あるいは連携の強化が挙げられるかと思っております。それから先ほど見ていただきましたように中小企業と行政の結節点として2万6000の皆様方にもっともっと活躍いただけるんじゃないかというようなこともあるかと思っております。下の方の箱3でございますけれども、こういった制度を普及していくためにですね、支援機関の負担を軽減するあるいは見えるかを強化するといったことが必要かと思っております、ここににつきましてご審議いただきまして、基本方針等で明確化していきたいというふうに思っております。具体的には15 ページ以降を少し書いてございますのでご覧ください。任意調査でございますけれども、現在、実施のタイミングも悪いこともありまして、回収率が3割 ぐらいにとどまっております。現行法におきましても、こういった点、立法当時から問題意識を持たれておりまして、例えば複数回ご報告いただけなかった場合には法律に基づく報告徴収を行って、改善命令を検討したり、悪質な場合には認定の取り消しなども行うような、そういった対応も必要なのではないかということを考えております。あるいは下の方の黒丸にございますように、この委員会でも議論ございましたが、更新制などを導入することも一案かと思っております。ただ、これ全ての方々に御更新いただくとい

うのも大変でございますので、きちんと報告をしていただいております、すでにさまざまな要件について満たしているということが確認できる方は例えば更新したものとみなすとかそういったような対応が考えられないかということもあわせて考えていきたいと思っております。

16 ページ目、能力の向上ということでございます。すでに、様々な団体の方でセミナー研修などを行っていただいております。これは必要に応じて国ですとかほかの支援機関との連携も考えられないか、あるいは、中小企業大学校の研修、現在認定支援機関は受けられないんですけれども、受けられるようにしてはどうかということ。②連携による相互補完ですが、これもですね、よろず支援拠点などすでにご審議いただきましたけれども、こちらのコーディネートを通じた連携ができないか。それから中小機構の専門家によるサポート、最近使われておりませんので、何かもっと使い勝手良く出来ないかということも考えていきたいと思っております。

17 ページ目でございます。対応3でございます。申請手続きの簡素化、これは左下にございますように、役員に変更が生じたり所在地の変更が生じたりしたときに届け出を行っていただくということでございますけれども、非常に煩雑という声がございます。右側にございますけれども、現在規制改革推進会議の方で、事業者の事務手続きの簡素化というような取り組みが進められております。各省庁6月末までに基本計画をつくるということでございます。金融庁さんとも御相談をさせていただきながら、③にございますように士業の方々の個人情報保護にも配慮しながら、できること取り組んでまいりたいと思っております。

18 ページ目でございますけれども、認定を受けることによるメリットでございます。すでにミラサポでの周知、ホームページのPR、いろいろやっておりますけれども、これをさらに使い勝手よくする、或いは特に実績の高い機関の積極的な公表などを行ってメリットを感じていただけるような仕組みも検討してまいりたいというふうに思っております。私からは以上でございます。

○沼上分科会長 どうもありがとうございました。それでは続きまして議事2、金融機関の取り組み状況について、初めに地方銀行協会の茂野委員から御説明をいただきますでしょうか。

○茂野委員 はい。静岡銀行法人部部長の茂野でございます。本日は、発言の貴重な機会をいただきましてありがとうございます。全国地方銀行協会を代表いたしまして、また静岡銀行の中小企業の支援取り組み状況についてご説明をさせていただきます。

資料4をごらんいただきたいと思います。1 ページ目でございます。まず静岡銀行の概要でございます。当行は店舗数204、貸出金が7.6兆円、預金が9兆円の地方銀行でございます。2 ページ目についていただきまして、ここからは、支援状況についてのご説明ということでございます。まず左上、ビジネスマッチングの支援状況でございます。取引先の販路拡大や、仕入先加工のニーズをデータベースに集約をしております、取引先同士のマッチングを実施しております。

対外的なイベントとしましては、農業関連事業者向けの商談会、「しずぎん@gricom」と呼んでおりますが、こちらを開催するなど、商談機会の場を提供しております。こういった販路拡大支援だけではなく、専門的な知見が必要なお取引先に対しましては、コンサル会社の紹介など、専門機関への紹介も実施をしております、成約件数は直近ですと年間で約6000件ということになっております。その下へお進みいただきまして、経営改善、事業再生の支援状況でございます。表のグラフにつきましては支援先の内、本部がハンズオン支援をしている先数を示したものでございます。本部の対応先は抜本的な再生スキームが必要な先や、資金繰り上、緊急対応が必要な先などを対象としております。本部内におります専門スタッフが取引先に出向きまして、資金繰りを精査したり、改善に向けた具体的な指導を実施しております。企業の存続や雇用維持の観点から、仮に廃業する場合でも、地域へのマイナス影響を極力小さくするよう、弁護士の方や税理士の方など、専門家の知見も仰ぎながら、対応しているところでございます。なお地方都市

におきましては弁護士や、税理士の先生など専門人材が不足している地域もございまして首都圏に集中している専門人材を地方に流動させるような仕組みができれば、一層の連携が可能になると考えております。

右側にお進みいただきまして、次世代経営者育成のための経営者塾について説明をしたものでございます。「Shizuginship」の愛称で運営をしております、設立10年が経過をしております。この塾は、次世代の経営者、多くの場合中小企業さんの場合は、そのご子息の方々が対象になりますが、こういった次世代の経営者の方を対象としまして将来経営者となるための資質や哲学を学んでもらうための場を提供しているものでございます。ゼミナールや講習会を通じて自己研さんをいただくほか、工場見学や海外視察等も実施をしております。見識を深めたり、異業種交流を図ったりしております。参加会の企業数は800社ございまして、会員数は約1200名という状況でございます。

3ページに進んでいただきまして、こちら左上は、成長4分野の取り組み状況を示したものでございます。当行では医療介護、環境、農業、事業承継を重点4分野として取り組んでおります。それぞれの分野に専門知識を持った有資格者の行員を配置して取引先の支援を実施をしております。

その下っていただきまして、創業支援の取り組み実績でございます。「しずぎん起業家大賞」という名称のもとで起業家や、二次創業者、それから新事業進出者などを表彰しまして事業の本格化や成長を促しております。受賞者に対しましては融資等金融面の支援のほか、販売先や仕入先の紹介など、非金融面の支援も実施しながら成長を支えております。また、表にはございませんが、当行では知財を活用した業績向上支援にも着手をしております。知財ビジネス評価を事業性評価に盛り込み、休眠知財などをどのようにビジネス化していくかお客様とともに検討していく仕組みを構築しております。まだ件数は少ないんですが、知財を活用して、業績伸長を支援する融資案件を取り上げたケースも出てきております。右上へお進みいただきまして、転・廃業支援の状況を示したものでございます。これにつきましては前のページで説明した、経営改善支援のところと大部分が重複いたしますので、ここでは説明を省略いたします。

その右下、補助金申請や経営革新計画の策定支援の取り組み状況でございます。これは認定支援機関としての取り組み状況に該当するものでございます。本部のほか、地域拠点に中小企業診断士の有資格者行員を配置しております、取引先からの相談業務に対応しております。結果、ものづくり補助金の採択件数は民間金融機関では3年連続で一位という状況にあります。

次に4ページでございます。これは当行が認定支援機関として、経営革新計画の策定、認定支援と、それからものづくり補助金の申請支援を実施した取り組み事例を紹介するものでございます。ここで紹介する会社は、県内の総合建設会社でございまして、土木、建築、賃貸物件の管理まで幅広い業務を取り扱っている業者でございます。近年、中小の建設業界におきましては新卒の採用が難しく、かつ若年層の離職率も高いことから、慢性的に労働力不足と従業員の高齢化の問題を抱えている状況にございました。当社においても、この問題は深刻でございまして、労働力問題の解決が急務の状況にございました。この問題解決のために動き出したのが今回ここでご紹介する、コンクリート余剰水除去ロボットの開発でございました。コンクリートの施工におきましては作業効率を上げるため、コンクリートに必要量以上の水が含有されております。一方完成後にはこの余剰水が原因でコンクリートのひび割れを起こした結果、強度や品質が低下するという問題を抱えておりました。このため、コンクリートの施工作业が完了した後は速やかに余剰水を除去する必要があるが生じます。現状の工事現場では、この除去作業は大工、左官工がヘラを使用して水はけを実施をしております、約150坪の余剰水除去に専業者1名で4時間以上かかるという重労働になっております。人手不足の中小企業におきましては夏場や冬場は身体的にも苦痛を伴うものとなっております。この状況を解決したい当社は、この除去作業をロボットに代替させようと考えて地元の大学と共同でロボットの開発に着手をしております。この取り組みは革新的

取り組みであるため、当行では、経営革新計画の認定申請と支援をしております。あわせて、研究開発には相応の費用負担が発生するため、ものづくり補助金の採択に向けた支援も実施いたしました。現在もまだロボット実用化に向けた検討段階といえますか、最終の仕上げ段階に入っております今年中には商品化をしたいという当社意向で現在進行形で進んでいるところでございます。

5ページへお進みいただきまして、こちら最終ページでございます。全国地方銀行協会からの要望事項について2点申し上げさせていただきたいと思っております。これまでご説明してきた通り、金融機関におきましては、現行制度を活用した取り組み実績が豊富にあることから、これから申し上げます見直しを検討いただくことで、より質の高い運用が可能になるものと考えております。

まず1点目は制度の見直しに対する要望事項でございます。変更届提出等の事務負担軽減をお願いできればと思っております。現状では表に記載のような届出事項に変更が生じた場合、その都度届出が必要とされております。我々は銀行として幅広く認知されているほか、店舗の移動や役員の変更等は各行のホームページ等で適時公表をしております。このため金融機関におきましては変更の都度、届出を提出しなくとも、顧客へ変更内容を周知することは十分に可能と考えております。金融機関の届出義務について見直しの検討をお願いできればと思っております。またアンケート調査につきましては実施期間が銀行の期末繁忙日に該当するという事実と、かつ回答期間も短いということもあり、各行が対応に苦勞をしております。このアンケート結果につきましては、ホームページ上で公表されておりますが、利用者がどの程度、この結果を閲覧しているのか、アンケートの実施の目的は、そもそもの目的を果たされているのかをご検証をいただければと思っております。仮に有効活用されていないのであれば、廃止を含め、簡素化などをご検討いただければと思っております。

2点目でございます。更新制の導入についての要望でございます。まず、金融機関は対象外としていただきたくお願いいたします。銀行は免許事業者として、監督官庁の検査やモニタリングを受けておりまして、その実態があることは明らかでございます。加え、これまでご説明のとおり、顧客支援の方法、実績は豊富であることも、対象外としていただきたい理由の一つでございます。また、仮に、金融機関も更新制の対象となる場合でも、実務研修の免除やディスクロージャー誌による更新可能など、負担が生じないよう御配慮いただければと思っております。以上でございます。

○沼上分科会長 はい。どうもありがとうございました。それでは続きまして、全国信用金庫協会会長島委員からお願いいたします。

○長島委員 それではお話をさせていただきます。多摩信用金庫の地域連携支援部長の長島と申します。よろしく申し上げます。資料の方をごらんください。まず私どもの金庫の概要をまとめています。東京の西の方にあります立川市が本店になりまして、多摩地域全域に広がるネットワークを有しています。静岡銀行さんの大体3分の1ぐらいの規模の信用金庫で、信用金庫の中では大きい方の一つだというふうに理解してください。

次のページ開いていただいて4ページになります。「信用金庫とは」という資料を入れてあります。信用金庫のことをよく知っていただきたくあえて作らしていただきました。地方銀行さんと信用金庫は地域金融機関ということでは同じですけれども、信用金庫は協同組織金融機関であり、株式会社ではない組織であって、地域の活性化といったことを本業としてやっている金融機関です。かつて、地元の銀行さんがなかなか貸してくだされなくなった時期に、地域の方々が出資して出来上がった金融機関だということをご理解していただきたいと思っております。

それでは次のページです。ちょっとわかりやすいものと思ひましてメインバンクシェアという帝国データバンクさんが出している資料をお持ちしました。、地域的に見ると、地方銀行さんが1番をとられるというのが一般的なのですが、私どもの地域は実は信用金庫が一番のシェアを持

っているというふうな地域でございます。コンペジターとなるのが三菱東京UFJ銀行さんやみずほ銀行さんといったメガバンクになります。

次のページをごらんください。これも帝国データバンクさんが公開してる資料ですので、それをベースにグラフにしてみました。円グラフの上の数字は企業の売り上げの規模です。ですので、5000万というのは小さな企業さん、それから50億というのは大きな企業さんというように見ていただければと思います。あえて金融機関名も入れておりますけれども、実は小さい企業というのは私どもの金庫が得意としており、約10億までの売り上げの規模のところまでは一番大きなシェアを持っております。それよりも売り上げ規模が大きくなりますと実は銀行さんのお役目というふうになっておりまして、役割分担が結構明確になっております。他の地域でもこういう数字を出してみると、きっと多摩地区と同じ様に、地方銀行がシェア一番というのとは違う結果が出てくるんじゃないかなと。地域ごとに特色があるんじゃないかなということを理解していただければと思います。

7ページになります。これはちょっと前の資料ですが、出典にも記載しましたように前川さんという方が作られた資料でございます。私どもが現場でやっている感覚からすると、中小企業のカテゴリというのはこういう形でないかなというふうに感じております。一番上に、大企業さんをスピノフしたような形の中小企業さんや、俗に言う、中核企業みたいな形のベンチャー企業さんが位置している。それ以外で社長が独自で、あるいは、先代の社長が独自で築き上げた企業の中で例外的にはかなりいい感じで進む企業が例外としてあると。でもそれ以外の大部分の企業さんというのは見捨てられた中小企業というふうはこの論文には書いてありましたが、仕事の受注がなかなか自分で主体的に取れるものがなくて、苦勞されている中小企業さんがあって、末端のところにはコミュニティビジネスみたいなものが裾野として広がってるんだということを理解していただきたいところです。ですので、今日多分いろんな議論がされると思うんですが、一概に中小企業と言われても中身が全然違うんだってことを理解していただきたいなと思ってあえて作りました。

それで私どもの金庫の取組概要を若干だけお話させていただきます。まず創業支援についてでございます。創業支援について9ページになりますけれども、さまざまなことを考えてやってみました。なかなか創業支援はうまくいかないですそんな中で創業支援センターTAMAというのを設置しました。これは実は東京都さんの応援もいただきながら、地元の間支援機関というふうにかかせていただきましたが、地元で創業支援を行っていきたい団体の皆さんと連携をしながら、情報交換をしながら創業者の支援を行っております。地元の基礎自治体が30市町村ありますが、30の市町村のところの市役所の皆さんとも完全に連携をしながら一緒にさせていただいてるところでございます。おかげさまで、多摩地域の、認定支援機関の計画、産業競争力強化の計画の方は当初の頃から皆さん出していただけたという形になっております。

次のページになります。創業補助金は採択件数が認定支援機関の中では最も多い数になっております。実はこれ現場から、信用金庫の現場から上がってきた数字は少しなんです。それ以外のところの中間支援の機関の方々からご紹介をいただいたものが実はほとんどでございまして、そういう裾野を広げた活動を御一緒にさせていただくことも、地域で連携してくるとできるといような事例でございます。

それから次の11ページが、その結果として融資がどのぐらい伸びたのかということでございます。一応右肩上がりには伸びているという形でございます。

次に、13ページをごらんください。課題解決プラットフォームTAMAというのをつくらせていただきました。これは何かといいますと、地域力連携支援拠点というのが国の政策でありましたが、それを活用させていただきまして、地元の専門家の先生方との連携というのはかなり進めさせていただきました。その結果、地元の方々とのかなりコネクションができました。この政策を3年ほど利用させていただきましたが、それならば、独自で、自分たちの予算で、専門家派遣をして

いったらどうだろうということでしたのでございます。皆様方含めて様々なものがありますけれども、その活用とあわせてに自分たちのオリジナルの専門家派遣の制度をうまく活用しながら、支援を行っているということでございます。それから右の下に専門家派遣の課題別の実施状況を入れさせていただきました。一番多いのが事業承継で次が事業計画づくりというふうに見ていただければと思うんですが、実はこれ毎年毎年、全然変わります。なぜかといいますと、先ほどの中小企業の図がありましたけれども、実は企業さんの方から希望して、専門家を派遣してほしいって言われることはほとんどないんです。ここで皆さんにぜひ理解していただきたいことは、我々の方が訪問しながら、あなたのところの課題はこういうことですよっていう事をご案内しなくちゃいけない中小企業さんたくさんいらっしゃるということです。ですので、国の政策でありますとか、我々の方の問題意識からしてくると、そろそろ事業承継をきちんとやらなくちゃいけないっていう時期に去年あたりから入っているものですから、事業承継が1番になっているということでございます。そうすると、こうした数字を金融機関ごとに合計した数字というのがさて、本当に中小企業の課題を示す正しい数字なのかっていうことも御理解いただけるかなというふうに思います。

次のページでございます。補助金の説明会とかブラッシュアップの説明会等は行っております。これは、立川という場所、地の利があると思っております。東京まではあずさでも40分ぐらいかかる距離にあるんです。ですので、都心までなかなか補助金の説明会に行かないんですね。もちろん積極的に利用を考える企業さんたちは行くと思うのですが、経験や情報が少ない企業さんを応援しようってことですので、私どもの金庫の会議室を活用しまして説明会を個別にやらせていただだけき、申請書の書き方などもお話しさせていただいております。

次のページ、16ページが再生のお話でございます。ここは静岡銀行さんのお話の中にも出てきたきましたので割愛させていただきます。

それから18ページになります。事業承継支援についてであり、様々な事業を実は行わせていただいております。60歳以上の社長様がいらっしゃるって、ある一定の規模以上の企業さんに個別に訪問させていただいて、その状況を把握するというのも行っていますし、廃業支援や後継者育成塾もやっております。この辺に関しましても、地元の大学とかですね、地元の支援機関の皆さんと連携しながらやらせていただいております。

最後のページになります。20ページです。静岡銀行さんと大体と同じようなお話なんですけれども、要望のところ書かせていただいております。認定支援機関制度を含めた中小企業支援策ですけども、我々みたいな金融機関もこの制度を活用させていただけるようになっておりまして非常に効果的な制度であるというふうに認識をしております。ただ、地域ごとにオーダーメイド的に行っている金融機関がたくさんあります。なおかつ、何かやらなくちゃいけないから「やらされてる」っていうものではなく、地元の中小企業を応援したために受動的ではなく、能動的に自分達から参加しているみたいな制度になっておりますので、あまり規制をかけたり義務を負わせると、「我々はやめたい」ということをいう機関が出てこないかなというふうに思っております。勉強しろ勉強しろって言われても子どもは育ちませんが、制度利用も同じです。ぜひとも、皆さまには勉強したくなる、つまり利用したくなるような制度にいただければなというふうに思っております。それから研修でございますが、我々ももう10年以上こういうことやっておりますので、自分たちのところで研修をしながら育てていくようなこともできるようになってきました。ですので、研修としてメニュー用意していただくのはいいんですが、強制的に研修に出ろというふうにはですね、ちょっとなかなかどうかなというふうに思うところでございます。

それから一番下に書かせていただきました。これは地の利の問題でございます。横長の市町村や県であるとかですね、縦長の県もありますので、よろずの支援拠点も、40幾つということ東京都道府県ごとにつくられておりますけれども、やはり地元ごとにあると嬉しいなというふうに思



っているところでございます。

最後のページになりますけども、こちらは先ほどの話とほとんど同じ事でございます。届け出や報告に関しましてはできるだけ簡素化していただきたいなというふうに思っております。それから補助金の申請とか新しい支援策について、当金庫は情報を取りに行ってるんですけども、信用金庫も 264 ありますので、とっても小さな信用金庫もございます。そういうところの為にも、施策の情報をうまくご連絡していただくような施策は、有効ではないかなというふうに思っております。以上でございます。

○沼上分科会長 はい、どうもありがとうございました。それでは、討議に移りたいと思います。発言される方はネームプレートを立てていただくようお願いしたいと思います。それでは小出委員。

○小出委員 はいありがとうございます。まずこの認定支援機関ができたことにより新たに支援機関として金融機関が入ってきたことは大きな効果があったと思います。国のいろんな施策に金融機関がこういう風な形で動いてもらうということについては、2 つの金融機関が発表していた通りかなり効果があったと思うんですね。あと私もこの現場で 16 年以上こういった中小企業支援や創業支援をやっている、この制度ができて、金融機関がより積極的に参画することになったというのが大きな転換点だったという風に考えています。ですからさらに、このことが浸透すればいいなというふうに考えています。一方で、一つ、ぜひ皆様方にも御認識しておいていただきたいのは、静岡銀行の発表した内容は恐らくは全国の金融機関の中でいうと本当のトップランナーの取り組みで他の金融機関と比べると頭 2 つぐらい抜けちゃってるようなレベルだというふうに判断していただかないと思います。これが全国の他の地方銀行あるいは信用金庫でも行われていると期待していただくと大きな間違いだと感じます。私自身もご存じのとおり静岡銀行に 26 年在籍しておりましたし、静岡県の実業引き継ぎセンターで大活躍している清水さんも私と同時期に静岡銀行の支援スキームの中にいた人材なんです。中小企業支援、小規模企業支援の強化においてもっとも大切なことは支援人材でありその育成が急務です。静岡銀行はかなり前の段階から、継続的にかつ、かなり強力にやっていたからこそ、私たちのような銀行から輩出された人材が活躍できているわけです。静岡銀行内には今でもたくさんの方が活躍しておりますがって支援レベルが全然違うというふうに考えていただいた方がよろしいんじゃないかなというふうに思っております。こういう仕事をやっていると、全国の金融機関にお招きいただきますが静岡銀行のように本当のプロフェッショナル人材を育成するようなシステムは見たことがありません。ですからやっぱりこういったプレゼンを今日していただく中で、地域金融機関におきましてもいかにそういった支援人材を育成するかってことがポイントになるということで、そういう観点で聞いていただくと嬉しいかなと思っております。以上です。

○沼上分科会長 どうもありがとうございました。続いて曾我委員をお願いします。

○曾我委員 日本商工会議所の曾我でございます。支援機関制度の見直しについて、意見とお願いを申し上げたいと思います。説明にございましたように、平成 23 年に本制度が創設され、すでに 5 年以上経過しておりますが、中小企業が直面する経営課題はその当時よりさらに多様化、複雑化してきていると思っております。ただ、ここに来まして、ICT や IoT、BigData、クラウドサービス等の活用や、AI、ロボット化など生産性向上のための手段が、人手不足のこともあり、急激に、クローズアップされてきているんじゃないかなと思っております。また、フィンテックも予想以上に急激に進んでいるのが現状じゃないかなと思っております。このようなことが起こっている状況を考えると、今後の経営革新等の支援においては、これらの分野のエキスパートの存

在というのが大変重要ではないのかなと思っています。商工会議所といたしましても、経営指導員に対して、ITやクラウドサービスの活用に関する研修等を実施し、能力向上に努めているところでございますが、ぜひ施策として、これらの支援を引き続きお願いしたいと思っています。また、地方銀行、信用金庫における中小企業支援について意見を申し上げます。先ほど意見をお聞きした静岡銀行様、そして多摩信用金庫様は、大変立派な経営支援をおやりになってるなと感じました。私も、地元で信用金庫の非常勤の役員をしておりますが、地域の金融機関にとっては、地元の中小企業・小規模企業をしっかりサポートして収益の上がる企業に育て、それにより、強い信頼関係を築き、有力な顧客にしていくことが企業として大変重要ということ認識しております。つきましては、企業を経営支援するに際しては、個々の支援機関の支援力向上も大事ですが、課題が多岐に渡る場合が多いと思いますので、各支援機関の連携の強化や、得意分野の相互補完的というようなことも大変大事じゃないのかなと思っています。以上です。

○沼上分科会長 どうもありがとうございました。続いて高澤委員をお願いします。

○高澤委員 はい。中小企業診断士の高澤です。この認定支援機関につきましてですね、中小企業施策を、より多くの企業に広めるといふ点においては、すごく有効ではないかなというふうには考えています。ただ、企業を支援する機関としての資質を問うというものであるのであれば、何らかの研修とかは考えなきゃいけないのかなというふうにも思います。その点ですね、やっぱり中小企業大学校なんかでやっている、認定支援機関研修、これは特に経営改善とかやるならば1回ぐらいは受けておいた方がいいんじゃないかなとは思っております。その認定数も2万6000越しておりますので、これもろに更新するのはあれなので、単なるアンケートであるとか何らかの報告を申請等を代用して更新というのがいいのではないかなというふうには考えております。特にこの認定支援機関ですね、私ども中小企業診断士としてはですね、経営改善計画策定支援事業、経営改善支援センターですね、こちらのいわゆる405事業というふうな視点においてはとても有効に機能しているのではないかなというふうには考えています。これをきっかけに経営者が気づいて行動を変えるところの事業計画作成まで至るので、これは非常に認定支援機関の中でもっとも逆に機能している部分ではないかなというふうには考えております。逆にですね、困るのは、今やはり補助金ビジネスというような形であるのかどうかもあるのですが、やはりそういう動きもあると実際そういう補助金の申請採択をされれば何%バックがある。これは禁止されているわけではないけれども、特に診断士、認定支援機関としてというよりは中小企業診断士としてはという計画作成に対して支援はするけれども、通ったら何%をくださいねというのは基本的に特に診断士の倫理的にどうかなという考え方もあるので、そこら辺は強く協会等を通じてメッセージは発しているところでございます。ただ、その計画以外、その後のフォロー、モニタリング、こういうところをしっかりとやっていく必要があるのではないかなというふうには考えております。以上です。

○沼上分科会長 どうもありがとうございます。続いて高井委員をお願いします。

○高井委員 弁護士の高井でございます。日弁連で認定支援機関を、どういうふうに使っていくか少し議論をさせていただきました。その中でやはり我々、弁護士はなかなか補助金についての申請というのは、なかなか不得手でございますが、トライをしている弁護士も、少なくともありません。ただ問題として出てくるのは、ものづくり補助金とか、他の補助金もそうですけれども、補助金が後払いでくるということで、我々と企業さんとでいろいろ頑張っても最終的に資金繰りの問題がつかないとなかなか通らない。そういう面からすると金融機関さんからこの部分をかなりサポートしていただくというのは重要であり、その連携が必要だろうというふうには思っております。

ます。それから、我々の得手なところとしては経営改善計画策定支援というところでございまして、リスクとか場合によっては企業の再生の支援というところで使わせていただいております。ただ最近では再生に行かずに、廃業、事業承継をサポートしながら廃業にいつてしまうというような場合、等々もありますので、今の既存の認定支援機関としての役割から少し変更している部分もございまして、そういうところもフォローして200万円まで、3分の2の200万円までというような謝金制度の見直しとかをしていただければと思っております。弁護士として最近のトピックなテーマとしましては、中小企業、零細企業の廃業、それから創業支援というところが弁護士費用はなかなか出ない中で支援が必要だということの問題がございまして、こういうところに経営改善計画策定支援と同じ、もしくは変更、変容できるような形になれば、使っていけるんじゃないか、このような中小企業のトピックについても使えるように順次、柔軟に運用をしていただければというふうに思っております。最後に、金融機関の方がいらっしやいまして、一言ですが、弁護士と申しますと金融機関の方は最近アレルギーがなくなってきたと思うんですが、まだちょっと仲間に入れていただけないというような部分がございます。我々中小企業支援やっておりますので、例えば我々が入ることによって、なかなか金融機関の方が、もう廃業したらいいんじゃないかとかもう代替わりしたらいいんじゃないかとか、経営者に言えないことを我々の立場で言えると、そういうことがございますので、連携を深めていただければと思っております。以上でございます。

○沼上分科会長 どうもありがとうございました。続きまして平野委員をお願いします。

○平野委員 税理士会の平野でございます。認定支援機関は2万6000余りのうち2万余りが税理士・税理士法人ということで責任を感じながら発言をさせていただきます。認定支援機関の、継続と拡充という観点からお話をさせていただきます。

ポイントは、研修であると考えております。これまで税理士会は、認定支援機関に係る研修は部内研修が主でした。申請の手続き、税務の特性、経営革新計画の作成といった内容です。あるいは、中小企業の会計に関する指針、要領の普及といった部内研修を主に実施しており、部内研修において能力の向上を図っておりました。しかし、今後はそういった研修に加え、他の認定支援機関との連携強化のための研修が喫緊の課題ではないかと思っております。具体的に申し上げますと、法人企業の90%の税理士関与という状況の中で、税理士会では今般、関与先企業を対象とした、事業承継に本格的に取り組もうとしているところです。まず、皮切りに、北陸税理士会において事業承継サイトが4月20日にも立ち上がる予定です。IDとパスワードを北陸税理士会の会員に配付し、会員が個々の案件を登録することで税理士会内で独自の事業承継サイトDBを作成します。この取り組みについては、各税理士会及び日税連においてできるだけ速やかに広げてまいりたいと思っておりますが、その中で、事業承継に限らず、事業再生や創業といった様々な相談も持ち込まれてくると予想しております。そういった場合に、税理士で解決するだけでは無く、様々な支援機関の皆さんと連携をしなければなりません。本日は金融機関の方も来られておりますが、金融機関の金融支援、これが欠かすことができないと思っております。そこで金融機関にも支援機関同士の研修についてご支援していただきたいと考えております。また、行政の方にも参加をしていただいで、先ほども出ました、様々な補助金等の情報提供やご助言、要望等を申し上げていただければ、より良い研修になるのではないかと考えております。よろしくお願いたします。

○沼上分科会長 はい、どうもありがとうございました。引き続きまして倉下委員をお願いします。

○倉下委員 はい。今回から参加させていただくことになりました、全国銀行協会のみずほ銀行

法人業務部の倉下でございます。どうぞよろしくお願ひいたします。先ほどの静岡銀行さん、多摩信用金庫さんからのお話と一部重なるところがあるかもしれませんが、中小企業金融において、銀行並びに金融機関の果たすべき役割というのは2つあると考えております。一つは、円滑な資金供給。もう一つは、今日もいろいろお話が出ていました、経営課題解決のための経営指導です。2つ目の経営指導については、企業の各ステージである、創業から成長期、それから転換期、それぞれのステージに応じて、どのようなことを行っていくべきかについて、親身になって相談に乗っていく、そういうことが銀行に求められている役割だと思っております。我々は全国展開をしていて、幅広い企業規模のお客さまとお取引をいただいております。そういう立場だからこそ持っている情報を上手く中小企業の皆様に活用していただきながら、経営改善につながる動きをサポートしていくことが、我々の役割だと思っております。ただ、金融機関だけでは解決しきれない部分、相談に乗りきれない部分がありますので、今、各方面の方から御意見がありました通り、支援機関同士の連携というものは欠かせないと考えております。これは引き続き連携しながら対応していきたいと考えております。以上でございます。

○沼上分科会長 はいどうもありがとうございます。引き続きまして小正委員お願ひします。

○小正委員 はい。最後に認定支援機関ということですね、中小企業にとりまして、多摩信さんからのこの表で、見捨てられた中小企業というところですね。書いてありますけども、まさにですね、この見捨てられた中小企業は、どうやって助かっていくかというようなところのがですね、やっぱり認定支援の銀行さん、特に銀行さんですねそういうところはそういう支援を行っていらっしゃるということで、先ほど2つの銀行の方から話もございましたけれども、私も中小企業の社長もやっておりますけれども、やはり銀行の力というのが我々にとっては強力なパワーアップといえますかね、バックアップが非常に必要なんです。いろんなものを資金の面もそうですけども色んなアドバイスとかそういうものにつきましても相談するところを考えたところ、例えば早期相談、企業経営相談とか考えますけれども、銀行に話を持っていくということになるのではと思います。今、私どもの中央会では、ものづくりの補助金を一生懸命させていただいておるわけですが、そういうものづくりの中でもですね、なかなか銀行さんがバックアップをしまして、銀行さんからの指導でもってフォローアップしていただいて、申請をやっているというところがございます、よその銀行の方からいろんな書類だとかそういう修正だとかそういうこともアドバイスもあったということをお聞ひしております。そういう意味合いでも、銀行、中小企業と銀行、いろんなものの補助金とかそういうものにつきましてもすでに銀行の存在が非常に大きいということですね。そしてまた、地域のよろず支援拠点ということがあれば川下もそうですけども、これは非常に有益なものでありまして、地元私も、信用金庫さんですけれども、そこで今言われていることはこのよろず支援拠点も一緒になって、中小企業を訪問しまして、一生懸命何も問題なのかどういふことが必要かということ、一緒になって同行して話を聞いているということも聞いていますので、そういうことについては非常に仕組みのよいものではないのかなということも思っているところでございます。以上でございます。

○沼上分科会長 はい、ありがとうございます。それでは森委員お願ひいたします。

○森委員 商工会連合会であります。私ども商工会は全国47都道府県に1661の商工会あります。すべてが認定支援機関となっております。経営革新やものづくり補助金の申請等を積極的に事業者の支援を実施しております。認定支援機関の見直しについて研修の充実や連携の強化、あるいは水準維持のための更新制の導入については、基本的に評価したいと思います。また、事務負担軽減は商工会からも要望がありますので、ぜひともお願ひをしたいと思います。今後の認定支援

機関については、先ほどからありますように、特に連携の強化が重要となっておると考えております。商工会では認定支援機関の枠組みができる前から、税理士、金融機関、中小企業診断士等と連携をして支援を行ってきております。その経験から申し上げますと、連携の強化のためには、各機関を調整することができる核となる機関が不可欠ではないでしょうか？核になる機関がなければ、連携は絵に描いた餅になりかねないわけでありまして。核となる役割については、先般まで議論してきたよろず支援機関などが積極的に担っていくことが連携を成功するカギとなると思います。また、更新制を導入するに当たっては、要件をクリアするために、認定支援機関の支援能力向上が必要と考えられますので、認定支援機関の専用の研修の実施などを資質向上策の充実を検討していただきたい。以上です。

○沼上分科会長 はいどうもありがとうございます。それでは次は河原委員をお願いします。

○河原委員 ありがとうございます。公認会計士、税理士の河原でございます。制度の見直しに関しては、人口減少やITの急激な発達の中で地域経済がどうあるべきか、未来の経済支援という中長期的な視点で見直しされるべきではないかと思っております。地域でそれぞれの特色を活かしてやる気のある方々が膝を交えて中小企業支援ができるローカルサポートの第一歩として、見直ししていただけたらと思っております。幾つかの委員会に参加させていただいていますが、それぞれ丁寧にそれなりの支援窓口が設けられています。今回、認定支援機関2万6000いるということで、私は十分素材は揃っていると思っておりますが、連携という設計図を統一的に作成されていない、ここに問題があると思っております。

資料4の5ページで認定の状況の表を見ていただくとおわかりになりますが、個人から法人、そして国家資格のある人ない人、これら多様な方々をひとまとめにして認定という枠の中で進めています。ここは、見直しの際に、何か一つの水準維持ということでやっているところに無理があるのではないのでしょうか。そういう意味で、ここの見直しも含めて検討された方が効果としては良いのではないかと思います。

資料同じく4の3ページですと、これができたのが経営支援の担い手の多様化・活性化というお話でしたが、私は、各士業同士の連携等、各地域で金融機関と士業同士がしっかり連携して、中小企業を支援できることが理想であると思っております。今回、支援者の方々が、この認定という仕組みの中で同じステージに集まる状況になり事は好機です。森委員からもお話がありましたが、同じところで集えるというのがよろず支援拠点である、まさにそのとおりと思っております。そういたしますと、この更新制について、2万6000の水準確保というのはすこし時間をかけて、丁寧に進めて、入り口は形式的であっても徐々に実質的な仕組みも行くべきだと思います。

例えば、ステップ1として、活動実績の有無を更新制で導入し、2年後にはステップ2として、連携実績を更新条件にする。この間によろず支援拠点では、受入体制をしっかり準備し、6年後ぐらいはステップ3として認定支援機関は、いずれかのよろず支援を登録するというようにする。そうすると、もしかしたら大きな組織は、今の認定から、地区・地域単位に変わるかもしれません。これを進めることで、支援機関同士の顔が見える付き合いができることで、得意分野が地域で明確になり、作業分担やノウハウが共有できるようになると思っております。

将来、よろず支援拠点が地域の中小企業支援のハブ機能として、認定支援機関をメンバーとする一体化のためにはロードマップも必要ではないのかと思います。以上でございます。

○沼上分科会長 はい、どうもありがとうございました。瀬戸川委員、お願い致します。

○瀬戸川委員 はい。2点申し上げます。資料2で支援機関にも専門分野があるという、図、棒グラフがありましたけども、これは私も中小企業診断士として仲間もいますが、これは一般的な

ことだなと思います。その病院と同じで、よっぽど大きな総合病院だったら、頭の方から爪の方まで見てもらいますけど。通常は整形外科とか、分割しているのが、良い悪いはともかく、それが一般的なことなので、ですから、より連携するっていうことが大切になるかと思います。金融機関が行う今の2社のありまして、ほんとにがんばってらっしゃるなと思いましたが、私も診断士として、全国の金融機関の後継者育成の勉強会がたくさんあって、何十回となく講師として呼んでいただいています。そこでは地域の同じ銀行とか信用機関から融資を受けている方々が集っていつも顔を合わせて学んでいるということで、懇親会ではすごく盛り上がりますし、そういう姿もたくさん見てきました。なので、その、支援をする人からの発信というのも大切なんですけども、参加をする中小企業の方々が、現場の状況をよくわかってる人たちがそれぞれ先生役となって学び合う、互いに発信しあうっていう連携は実際にありまして、それをもっとうまく活用方法、ただこう騒いで終わりではなく、連携というのを伝えるのものすごくいいと思います。それから、ここにはないですね、例えば民間の中小企業同友会とかロータリーとか全国には勉強する場というのはたくさんあります。そういうところと、行政が連携してもいいんじゃないかと。目的は個々の頑張りを示すことではなくて日本全体の中小企業の底上げなので、そういう連携を強化してもいいのかなっていうふうに思いました。以上です。

○沼上分科会長 続けて奥川委員お願いいたします。

○奥川委員 はい。全国信用組合中央協会奥川でございます。今回より参加させていただいております。認定支援の今後の方向性、対応についての意見でございます。能力向上のための取り組みの中でセミナーがあるいは研修、複数の認定支援機関との連携について申し上げたいと思います。認定支援機関の能力向上のための取り組みとしてセミナーや研修を行うことは最も効果的と考えております。他方で、認定支援機関は弁護士、公認会計士、税理士などのさまざまな分野について、精通しました専門家からなりたっており、そのため、各専門家が得意とする分野、さらに強化すべきだと考えております。同時に、異なる領域の専門家との連携を促進することが制度を利用する中小企業さんのために最もメリットがあるのではないかと考えており、そして連携することで互いのスキルを研鑽することで、能力の向上につながるものと思います。私が所属しておる茨城県信用組合では、現在複数の認定支援機関の方々と連携をしてもらい、経営支援を行っているケースがございます。連携している認定支援機関の方々からは、大変勉強になり、スキルを磨ききっかけともなったという言葉の数多くいただいております。レベルの高い認定支援機関の方々に合わせて他の支援機関の方々の能力が向上することにより、より質の高い経営支援が可能になると考えております。その意味では連携強化をさらに促進する政策が、能力向上のための取り組みとして非常に重要であると感じている次第でございます。以上です。

○沼上分科会長 はい、どうもありがとうございました。光畑委員お願いいたします。

○光畑委員 はい。光畑でございます。初めましての方もいらっしゃるのので少しだけ自己紹介させていただきますと、母親支援の仕事をやっております。先ほど中島委員の御紹介いただいた表がとても分かりやすかったです。ピラミッド型の一番下、コミュニティビジネスですね、見捨てられた中小企業のさらに下にいるという立場からお話させていただきますと、先ほど、これも長島委員がおっしゃった、こちらから訪問しないとその専門家に行き着かない、自分で課題を見つけられないということが、決してやる気がないからではなくてそうした知識がなかったり余裕がなかったりという、そうしたところ非常に実感するところがございます。ですから私も金融機関の認定支援機関に当たる方々、非常にお世話になっておりますけれども、こちらからはそれを求めてここで支援してくれるから行ってみようという形よりはむしろ講演で呼ん

でいただいて、その主体が実はこういう支援もしてありますが、支援を受けてみませんかというふうな逆のパターンで知り合ったというケースが多いです。それから、金融機関の静岡銀行さんと多摩信さんの事例も非常に勉強になりました。金融機関の皆さんがこうした活動されてるところも最近実感してきたようなところがございます。そんな中、2つほどお話をさせていただくとすると：@資料3の10ページ、補助金に関しフォローが必要ではないかということがございましたけれども、これは本当に感じるところでございます。申請をサポートいただくけれども、その後の処理が大変なので、もうもらわないで欲しいという声が社内から上がってくるというお話はよく聞きます。それだけでは無く、せっかくの補助金をどう生かすかということがフォローがなくもらうだけで終わってしまうと非常にもったいない話です。引き続いてのサポートをお願いできればと思います。それから9ページ、得意分野によって凹凸があるというお話がございましたけれども、これはむしろ得意分野がそれぞれ異なるということは良いことではないかと思えます。ただ得意分野が私ども支援される側として見えづらいです。そうすると、Aという支援機関に支援を受けてもらっているときにBという支援機関に並行して相談に行くと申し訳ないのではないかと。ライバル関係ではないかということで、妙に気を使ってしまったり、支援機関を生かしてないというふうなことが時々ございます。得意分野がそれぞれ違うので、それは問題ない、お互い連携してやっているというところが、支援を受ける側でもわかってくると、支援を受けやすいですし、生かしていけるのではないかなと思います。先ほどもどなたかおっしゃったように、もう2万6000の支援機関があるということで、このあるものを、ある財産をどうやって生かしていくかというところは編集次第かですので、ぜひそのあたりを検討いただければと思います。ありがとうございます。

○沼上分科会長 はい、どうもありがとうございました。もう大体ご意見が尽きたようではあります。小出委員お願い致します。

○小出委員 あえて言うなら、この認定支援機関にしても、よろず支援拠点もそうですけども、経産省、中企庁の作ってる制度とか仕組みは完璧だと思うんです。全く問題ない。要はその運用をどうするかというところにつきちゃうんだと思います。ですからベストパフォーマンスとして発表してくれたような取り組みだったらいいんだけど、果たしてそれがどのぐらい浸透しているかが問題なのではないかと、そんなふうに思っている次第です。以上です。

○沼上分科会長 はい、ありがとうございます。様々ご意見いただきまして私自身が理解した限りでは、随分、認定経営革新等支援機関についてはレベル差があると。極めて高いパフォーマンスを達成しているところからそうでもないところまでかなり幅広く存在している。いろいろな対応の仕方が必要だろうということ。それからよく多くの方がおっしゃったように連携が必要だと。連携をどういうふうに設計図の中に組み込んでいくかが極めて重要な課題だねということをおっしゃっていただきまして、またそのためにも、研修が必要だというような声もいただいたというふうに思っています。また今後のこの種の制度の見直しについては幾つかのステップを踏んで明確にシナリオを描いていく必要があるというようなご指摘もいただいたというふうに私は理解をしていました。事務局の方で何か追加はございますか。よろしいですか。それでは次の議論の方に入りますのでよろしく願いいたします。続きまして議題3の個別政策課題についての支援機関について、各支援機関に期待することというものに移らせていただきますので、基本的に課題ごとに、販路開拓と下請取引と商店街振興と三つ、基本的なポイントがあると思いますが、それぞれについてお話をいただきたいと思えます。まずは和栗創業新事業促進課長から、続いて苗村小規模企業振興課長の御説明をお願いしたいと思います。

○はい。新促課長の和栗でございます。いっぱい説明が並んでますのでばばっとしたいと思っております。まず1枚めくっていただいてデータに基づく傾向分析からですが、チャートでいかに販路開拓支援というのが難しいかということをご説明したいと思えます。

資料5の1でございます。資料5の1の1ページ目の、チャートのある1ページ目の左の図で、新市場開拓に挑戦して成功している中小企業の割合ですが、大体2割弱ぐらいがある程度目標達成しているだけで、残りはそうではないと。右側に新事業開拓、支援事業展開に実施した意識の課題ですが、いわゆるどちらかという企画販路開拓に係る能力が大体皆さんボトルネックになっていると思われま。次のページっていただきまして、これは海外展開、似たような話ではございますので、結果もある程度似てくるのですけれども、どうしても左側のチャートが輸出企業は直面している課題リスクで、右側が直接投資事業です。いずれにしても販路先の確保やマーケティング、採算性の維持等のさまざまな課題が認識されています。直接投資企業はこれに加え現地人材の確保というものが大きな課題になっています。

データに基づく傾向分析が、次のページにいけますが、これは満足度調査でございます。2013年に全般的にやったものでございますけれども、左側のチャートの左側の図、さらに左側の図は輸出や直接投資をしている、した、企業がどれだけ新事業を使っているかどうかです。おおよそ5~6割使っております。その左の図のちょっと右側の吹き出し部分、これは利用した機関に対する満足度ですけれども、ジェトロさんで大体3割程度が満足いただいておりますが、それでもどちらとも言えないとか不満を交えると6~7割、みたいなところで必ずしも満足しては高いと言えらと思えます。それでは何でだろうかというところは次のページでございます。まず販路開拓って一言いっても幅広い概念であろうと、我々としては考えております。商流と物流、商流の中でもいわゆるマーケティング、取引先開拓、プロモーション、許認可。物流では低コストの物流や品質管理と、これが全部揃わないと販路に売上利益に結びつかないのは現状でございます。なおかつこれ、それぞれ、それぞれの専門家が皆さんいらっしゃるような分野であり、なおかつ、一般的に変化の激しい分野であることに注意していただきたいと思えます。海外展開にあたっては、さらに語学文化、法律制度等の違いがこれにのっかかってくる。

次のページいただきまして、それでは支援機関による販路開拓、今、支援機関がどのようなことやっているかですけれども、平成27年度版のよろず支援拠点のベストプラクティス集をちょっと分析してみました。全部で売上拡大事例が全部で69件ある中で、17件、オレンジ色の部分は販路にまず一切結びついてない、いわゆる経営改善的なものでございました。12件の青いところが、展示会に出た、あるいは試食会を行った。28の紫の部分、ホームページやSNSやプレスリリースやEC等で対消費者に対するアプローチを行ったと。緑の7、これは小規模の地元の小売、道の駅みたいなものにつながってきている事例でございます。大企業につながった事例はほぼわずかという事例でございます。他方で25%が、補助金とか公的支援につなげているとかそういうところには強みを発揮しているだろうと思えます。尚且ついわゆる課題の整理ってとこではだいたい彼らが活躍されていると理解しております。

6ページ目ですけれども、3の1、支援機関の現状というところで、これは、中小企業の方々が販路開拓支援の中で、至る流れをちょっと書いたものでございますけれども、一般として伴走密着型の支援が商工会等の方々だったあり士業の方々だったり、ていうところからですね。よろず、中小機構JETROという機関を通じて、課題の整理明確化がなされているようなニーズになっております。円滑にこの辺のつながりがうまくいけば、課題の整理明確化までは多分うまくいくだろうと。他方で一番右の青い部分で、最新の市場動向等のインプット等の動的な情報収集になれば先ほどのチャートでいろんなさまざまな変化の激しい専門分野があると申し上げましたけれども、それに関してこのような支援機関はいずれも動的な情報収集能力は有してないので、今現時点でそれがあるのは民間企業だけだと考えてございます。次のページにてちょっと支援機関の絵に対する中小企業の方々の多少辛口のコメントを若干紹介します。A社は支援機関に期待するこ



とは資金面です。B社、ジェトロの専門家を活用しまして販売確保まで至ったけれども、先ほど申し上げたプロモーション、販売店を使ってプロモーションをどうやってするか分からないので、結局その間に輸出を逸し有望案件を卒業してしまいいました。D社一番下。展示会等で出店してやってるんですけども流通や現地のストックとの問題が非常に大きくて結局販売につながらない人がほとんどであるというなことでございました。このような状況を踏まえましてまたさらに次のページです。ざっくり大きく2つの方向性をちょっとこれに述べてございます。一番目、まず公的支援機関、このような方々の伴走密着、それから課題や事業計画の整理明確化、役割は極めて今後とも必要であり重要であろうと思います。またこのような機関が資金面における公的支援のつなぎにおいては強みを発揮してございます。他方での先進的な磨きの知見やノウハウの活用というものをやっぱり必要で、特に海外や域外の市場の獲得に当たっては、物流、商流、マーケティング等に関するその専門的最新の知識を持った企業民間企業の協力をなんとか得ることはできないだろうか。考えていることでございますその活用の対応として、一つに今中小機構やられていますパートナー制度っていうもの、これはただ、中小企業を助けるというハートを共有していただける企業にパートナーとなっていて、これを何とか活用する手は一つの方でやって、もう一つの方はナレッジシェアという形で、このような最新の知識を持っている企業、第1線の活躍しているシニア層の方々、その人たちのアドバイスを中小企業のために役立ててそれをデータベース化すると言ったような枠組みを考えられないだろうか。いずれも今後さらに検討を深めたいと思っています。最後に簡単にその、動的な情報収集分析とは何かというところですが、例として、卸売、卸売り問屋さんの事例を挙げていますが、一番下の紫の部分卸問屋さんが持っているデータは、POSデータ、FSPデータ、FSPはポイントカードのデータで、最近は消費者、個人の属性に応じた消費動向まで分析しております。このようなものでFSB分析とか、言ってみれば例えば大手の食料品の卸問屋は合計1万社近くの中小企業の方々に支援を提供しているとこのような事を活用していきたいと考えています。

○苗村課長 はい。小規模企業振興課長苗村でございます。私の方から小規模事業者、販路開拓についても少しお話をさせていただきたいと思っております。同じ資料の11ページをごらんください。左側のグラフにもありますように、小規模事業者の方ですけども売り上げが同一市町村内で売り上げが6割とそういうと、同一都道府県内で9割ということで、かなり狭い商圈で商売をされているということもありまして、右側にありますように地域の中厳しい中で営業販路開拓、こうしたものを課題と感じておられる方が非常に多いという状況になっております。

12ページでございますけどもそうした小規模事業者の方が販路開拓を行う際の課題として挙げられているものは、このグラフにあります新顧客へのアプローチ方法ですとか、販売すべきターゲットの市場選定のように、かなり大もとの部分において課題を抱えられているという状況でございます。それで13ページにまいりますけども、こうした課題のうち、こうしたものについては自社のみで対応可能な傾向が強いか、それかこうしたものについては他社からの協力の必要性が高いかというふうにして整理をしたものでございますけども、一番下からご覧いただきますように自社製品、商品市場の分析ですとか、情報発信するか市場分析結果、商品開発、こうしたものについては、やはり他からの協力の必要性は高いと感じておられる方が多いということになっております。

14ページ15ページでございますけども、その営業販路開拓についてどなたと相談をされているかということでございます。14ページはウェブアンケートで若干都市部に回答者が偏っておりまして、しかも小規模企業振興基本法を制定前で少し古い数字でありますけども、支援機関専門家にご相談されているというよりはどちらかというと経営者ですね。同業であったり同種の経営者であったり、取引先とご相談されている例が多いということでございます。これは商工会のその会議に限って別途調査したものが15ページでございましてこうしたものにつきまして、こ

ちら見えていますと商工会や商工会議所が当然でありますけど増えております。こうしたことから、やはりまだ商工会議所が会員以外の人にとって特に身近な機関であるといふところまでまだ至ってなかったということだと思っております。

16 ページが持続化補助金と申しまして、販路開拓支援のための補助金でございます。この補助金の中で、申請要件として私どもは経営計画を商工会商工会議所と一緒に作っていただくということをお願いしております、こうした形で少しケアしながら販路開拓を進めてもらうという取り組みを行っております。

17 ページでございます。経営安定支援計画といっておりますけど3年前に大きな法制度の改正を行いまして、商工会・商工会議所に伴走型支援をしっかりとやっていただくということをして制度としては設けているということでございます。まだ、この認定を受けられている方6割ぐらいまではまいりましたけども、認定自体がスタートですから。ばらつきを少なくしながら、しかし底上げをしていくということもしっかりやっていきたいと思っております。

18 ページでございます。当然ですけど商工会、商工会議所が独自で解決できる問題とそうでない問題でございます。特にこの販路開拓系の、グラフで言いますと上の方にあるものについては現状でも他機関との協力を行う傾向が多いということになっておりますけども、こうしたものをしっかりとつないでいくということをより意識的にやっていく必要があるということだと思っております。19 ページにまとめておりますので、簡単にご説明しますが小規模事業者の方がなかなか仕事現場を離れられないとかこの報酬を支払う余裕がないというような方がいらっしゃいます。こうした方にとって商工会・商工会議所は、より身近な支援機関としての役割を果たしていくことが必要であろうということでございます。このため支援能力を向上させるとともに、こうした事業者からも認知度向上というものを図っていく必要があるというふうに思っております。また、他機関と連携についても先ほど申し上げたようにしっかりとやっていく必要があるというふうに思っております。以上でございます。

○沼上分科会長 はい。どうもありがとうございます。続きまして、取引課安藤課長からお願いします。

○安藤課長 はい、安藤でございます。資料5の2をごらんください。1 ページ目でございます。下請系の取引対策ということですが、大きく分けて下請法の執行を始めとするこの取引適正化と、それからの取引あっせんや新分野の開拓といった振興策というものに分類されます。取引の適正化の部分につきましては、今なお全国の下請事業者から多くのお困りの声というのも寄せられております。

2 ページをごらんください。下請事業者の困りのお声に対しては現在、全国48ヶ所の下請かけこみ寺で相談対応等実施をさせていただいております。次の3 ページでございますが、具体的には全国中小企業取引振興協会と各県の中小企業支援センターに相談員を配置して、年間5000件前後の御相談に対応しているということでもあります。

4 ページをご覧くださいと相談件数は地域によってかなりばらつきございますけれども、広報を強化した結果、全体としては相談件数は増加傾向にありまして、昨年度速報値では6500件まで増えてきているということでございます。5 ページは具体的なこの駆け込み寺の活用事例を示したものでございます。

6 ページでございます。政府といたしましては昨年9月にこの「未来志向型の取引慣行に向けて」通称「世耕プラン」と申しておりますけども、これを公表し、対策を講じてきております。具体的には、昨年12月に下請法の運用基準、下請振興法振興基準、それから手形の通達等改正をいたしまして法令の運用を強化してきております。また、産業界に対してはサプライチェーン全体での取引適正化と付加価値向上に向けた取り組みということで自主行動計画の策定をしてい

ただいております。今年の3月末までに8業種13団体においてすでにこの計画を策定をいただいで公表いただいております。

7ページでございます。これらの基準の改正あるいは自主行動計画がきちんと浸透しているか、実行されているかということフォローアップしていくということが重要でございます。例えば(3)でございます全国に取引調査員、通称「下請Gメン」というものを新たに80名ほど配置をいたしまして年間2000件以上、下請中小企業の生の声を聞き続けるヒアリングを実施するというフォローアップを徹底していきたいと考えております。

8ページ以降でございますけれども、地域の支援機関に対しましてはまずこうした取り組みについてですね、三次四次下請といった中小・小規模事業者の皆様方への細かい情報の発信というものにご協力をいただきたいと考えております。価格交渉サポートセミナーというものの実施しておりますけれども、支援機関の皆様から事前に事業者にも周知いただくと。あるいはセミナー開催時のご協力をいただきまして、昨年度は全国で157回開催をいたしまして延べ5000人強が参加された。今後とも周知普及については御協力を賜りたいと思っております。

9ページを飛ばしまして10ページでございます。先ほど申し上げました通り今回新たに下請Gメンを全国に配置をいたしました。つきましては支援機関において、下請事業者のお困りの声というものが聞こえてきた場合は、この相談窓口として先ほどの下請かけこみ寺をご紹介いただく。あるいは、下請Gメンのヒアリングの制度をご紹介いただき、中小企業庁の方にお繋ぎいただくと。それから、あらゆる機会をとらえて、この駆け込み寺や下請Gメンのチラシの配布等に御協力をいただいで、事業者の皆様方が相談しやすい下地をつくっていただきたい。こういったご協力を期待申し上げます。なお案件としては、機密性の高い話が多く、相談をしていること自体が親事業者に漏れると取引を打ち切られてしまうというようなことで御心配されているケースも多いものですから情報の取り扱いにはご留意をいただく必要があるということをお申し添えさせていただきます。以上でございます。

○沼上分科会長 はい、どうもありがとうございました。引き続きまして、商業課の藪内課長からお願いします。

○藪内課長 はい。それでは資料5の3をお開きください。中小企業庁の商業課長でございます。商店街振興の視点からみた支援機関に期待する役割ということでございます。まず1ページをごらんください。現在の商店街の現状でございますが、商店街は小売り事業全体の年間販売額の約4割を占め、215万人の雇用を支える存在でございますけれども、下の円グラフをご覧ください。商店街に対して3年に一度、アンケート調査をしているんですけど、その直近の景気を見ますと、衰退している、衰退の恐れがあると答えた商店街が約6、7割という厳しい状況に置かれているところでございます。

2ページ目をお開きください。商店街における問題でございますけれども、商店街における問題で最も多いものはやはり経営者の高齢化による後継者問題、続いて、集客力が高い、話題性のある店舗業種がない、また少ないという具合になっております。続いて店舗等の老朽化、商店街人口の減少等々と続いているところでございます。

3ページをお開きいただきますでしょうか。支援機関の活用状況でございますが、下の円グラフをごらんいただきますと、支援機関から何らかの助言指導を定期的に受けている、と必要に応じて受けている、この両方見ますと、およそ商店街の6割の方が指導をどこかの支援機関から受けているということになっております。その指導助言を受ける機関といたしましては、商工会商工会議所、それと市区町村役場が最も多く、次に、商店街振興組合連合会。次続いて中小企業団体中央会という順になってございます。また、支援機関による助言指導の内容でございますけれども、やはりダントツで補助金の情報が多くなっているわけでございます。新しくこんなことや

たいんだけれど何か使える補助金はないかとか、今募集中の補助金の申請方法はどうすればいいのかといったことについて助言や指導を受けているということが最も多くなってございます。その次に、個別イベントや事業の計画について。その次が他の商店街における成功事例等、情報の提供という声になっているところでございます。

次に4ページでございますが、商店街には商店街専門の支援組織として、株式会社全国商店街支援センターというのがございます。これは平成21年4月に設立されました組織でございますが、商店街の人材育成とか商店街の将来ビジョン、プランの作成、それから商店街の専門家等のアドバイザー派遣等の事業を行っており、これまで延べ約2200の商店街を支援してまいりました。このセンターによる支援ですけれども、商店街が置かれているステージ、例えば停滞期、初動助走期、成長期、安定期といったふうに各商店街の置かれているステージごとにそれぞれ支援メニューを用意しているところでございます。

5ページでございますが、現在その地域の経済循環の中心となり得る商店街を生み出す、新たな商店街政策のあり方を検討するために、昨年12月に有識者会議を立ち上げたところでございます。この本検討会におきまして、今後のあるべき支援の姿についても議論を行っているところで、次回中間取りまとめを行う予定にしております。主な検討内容としましては商店街の必要性。求められる商店街、稼げる商店街、そしてあるべき商店街の姿、商店街の活性化のためには今後どのような支援策をとるべきか、どのような支援体制が効果的だとかといったことを議論しているところです。

次6ページでございますが、検討会における議論を踏まえまして、支援機関に期待する役割といたしましては、まずその商店街という空間といいますか場所、こういう商店街という場所も付加価値をつけていくことが大事じゃないかということと、商店街内における個店、やはり魅力のある強い個店をつくらないと商店街全体なかなか活性していかないよなというふうに、個店に対するものに分けられておりますが、その商店街に必要なものを見きわめ、空間に対する支援、個店に対する支援を効果的に組み合わせることが必要ではないかといったことや、今後目指すべき姿や希望、ステージを考慮して商店街が必要な時に必要なことを選択できるような支援体制や方法を現在まとめようとしているところでございます。駆け足でございましたが以上でございます。

○沼上分科会長 はい、どうもありがとうございましたそれでは早速、討議の方に入りたいと思います。大浦委員お願いいたします。

○大浦委員 はい、地域活性化パートナーとかっていろいろ書いてあってすごく疑問だったんですけどそもそも地元で売ったら単価が上がらませんので、難しいです。それから、デパート自身が負け組ですので、それもちょっと難しいだろうと思います。それからリアルに売りに行くんだらとか都会に売りに行くしかありません。ネットかウェブを使うかどちらかだと思います。ですので、この資料の中に一生懸命書いてありますけれども、販路拡大ということであればですねまず地元から出るということをネットでもいいですので、考えられた方がいいのではないかなと思います。視点がちょっと違うのかなと。これで地元だけを目指していくとじり貧になっていく可能性の方が高いです。

単価を上げていくためにどうするかっていうとそれはやっぱりブランド化でございまして、この販路拡大をする前にしなきゃいけないのはブランド化です。全く他と違うものにしてしまえば何とかなったと。例えば瀬祭を入れています。全く他と違うからです。何が。ラベルが。そんなもんなんですよ。だから、それで一回は東京で売った方がいいんじゃないかなと思います。終わりです。

○沼上分科会長 どうもありがとうございました。浜野委員お願いします。

○浜野委員 はい。東京の墨田で小さな工場やっておる浜野製作所の浜野と申します。どうぞよろしくお願いたします。私はどちらかというところいう支援を受ける側としての意見を申し上げたいと思います。

皆さん方のいろいろと御発言等をお伺いさせていただきながらまた事務局の説明をお伺いしながら強く感じていることは、ホントかなり一生懸命にやっていたいているなど。ここまで中小企業政策を一生懸命にやっている国って他に世界中にあるのだろうか。他にやってないんだったら、海外から創業をするとか、やりたいとかいう人を日本に呼び込んでもいいんじゃないのかなと。そのぐらい、一所懸命やっておられるなというふうに思っています。アンケートの結果もですぬいろいろと出てきていると思いますけども、これは一方的に支援する側の問題だけでは無く、支援を受ける側の問題もあり、そこが含めてやっぱり成果結果につながってくると思うので、基本的にそのアンケートの結果だけにですぬ、一喜一憂することにはならなくて、こういう取り組みをぜひ継続をしていっていただきたい。それと、あまり変な枠組みをつけるよりか、非常に支援機関、認定支援機関の皆さん方一生懸命やっておられるので、中はその自助作用っていうのがかなり僕は働いているような気がします。自主的に各企業さんが個々にやっていることもあり、こういう活動また継続的にやっていただきたい。また政府もですぬ、こういう取り組みを中小企業のためにやってるんだよということを正々堂々といろんところでPRした方が僕はいいんじゃないのかなと思いました。どうもありがとうございました。

沼上委員 では曾我委員お願いたします。

曾我委員 下請取引の件でこれを前にちょっと申し上げたんですが、製造業の場合には非常にサプライチェーンというような形で、形がしっかりできておまして、下請関係協力関係というのが明確になっているものですから。こういう形でのルール違反に対してのチェックはできるんですが、実は同じサプライチェーンでも卸、流通という立場に立ちますと、商取引ということの中で大変入ってくるのが難しいというような形で、実際は定期的に相見積もりが行われる等大変取引の適正化、付加価値の向上につながらないような行為が頻繁に行われているのが現状でございますので、これらについての何らかのサポートができるようなものができればなという意見でございます。

○沼上分科会長 はい、ありがとうございました。続きまして阿部委員お願いたします。

○阿部委員 ありがとうございます。商店街ですから商店街振興の視点からみたというところでございますけども、これは個別経営課題の小規模事業者に対しての支援、またよろずと根っこは本当にほとんど同じでございます、それ以外はほんとに小規模事業者でございますので、経営者の高齢化に対する後継者問題では非常に大きい問題でございます。なぜかというところ変化対応できなかった人たちの集まりでございます、なかなか大型店も確かに脅威なんですけども、やはり、経営者そのものにも原因があったんじゃないかなというところ非常にやっぱりここはみずから反省しなければいけない。あと商店街につきましても、成功というのは、イベント予定ができてですぬ、商店街や人に会った人がいっぱい集まれば商店街活性化してる、そうではなくて、やっぱりきちっと商いができる個店の集合体でありたいというのも一つであるんじゃないかなと思います。そこでこの支援機関の活用状況なんですけどなぜここに全国商店街支援センターが出てないんだろうというところでございます、この支援センターもホントにいい機関でございます。ただ機能をしてないんですぬ。これに日商、日本商工会議所と全国商工会と中央会と私たち全振連が4つ、支援してきたんですが、今一歩ですぬ踏み込んでこの機能できてしっかり伴走支援で成果を上げてくっていうな、この専門人材の集合体でございますのでそれをもう一度ちょっともう一度見直していただいてそれぞれ4団体の方達もしっかり連携をとっていただいでですぬ是非とももう一度のあり方っていうのを見ていただけたらなというふうに思っております。

最後に、この新たな商店街制度のありかた検討会でございます、これは大きくかじ取りをですね、画期的にやっておりますんで今まで来触れなかったタブーの部分をごんごんやっております。これは大きく商業課さんも変わってきたのではないかなあというふうに思っておりますので大いに期待をしております。以上です。

○沼上分科会長 はい。どうもありがとうございます。小正委員お願いします。

○小正委員 はい。販路開拓支援ということでありまして、実は私もですね販路拡大、販路開拓というのはなかなか難しいなということを思っております、特に海外においては、私も、随分前から海外に目を向けまして、なんとか海外にと、その前に日本でどうなのかということをやってきました。やっぱりその一番のきっかけはですね、と私は鹿児島県なんですけど鹿児島県が海外でですね、外国特産品協会というのはありまして、そこを通じてですね海外のデパートで物産展を開くというようなことが、私もまだ若い20代の頃ありましてそこに何回か行く間にそのきっかけができて、そのローカルな人との取引があったということなんです。ですからいろんな意味で海外もなかなか今、難しいと思いますけどもお陰様でそういうことをですね。コツコツコツやったり粘り強く訴えていくことでしょうね。そういうことによって現在は海外でも約25ヶ国ほど取引をできるようになりました。最近では特にアメリカだとか、そういうところにもですね頻繁に取引がございまして、思うんですけども。最近いろんな物産展あるいはまた、フェアとか行われますので、ついこの前も日比谷公園で、ちょっとそこへございまして、うちもちょっと出ささせていただきました。こういったことを積み上げていくということが1番の販路拡大の元じゃないかなということもありますね。以上です。

○沼上分科会長 河原委員が上がってますかね。

○河原委員 ありがとうございます。私は意見というか、新たな商店街政策あり方検討会にお願いがあります。高齢化社会の中で、その町で散歩したい人々がお買い物+α的な、休める場、憩いの場的な形に、今後、個々の商店の有形的な集合ではなく地域のコミュニティの場に商店街はなってほしいと思いますので、ぜひ今までとは全く違う形で商店街もしかしたら、違う名称、新たな形でのご検討をお願いしたいと思います。以上でございます。

○沼上分科会長 はい、どうもありがとうございました。高井委員お願いいたします。

○高井委員 弁護士の高井です。まず下請けにつきましては、前にも申し上げましたが、かなり私の顧問会社でも、やはり相談を受けて、ただアドバイスはできるんですが、と言って私が代理で交渉すると、それができない分野でございまして、何らかの下請けGメンとかのですね、中小企業を守りながら是正していくという公的支援の重要性というのはまた強調させていただきたいと思っております。

販路開拓につきましてはなかなか難しく、私も顧問会社等のずっと経営を見ているところで、なかなか売上げが上がらない。毎月毎月見ながら、悩んでディスカッションとか経営者とやったりしてるんですが、そこで少し思ってるのはBtoCの場合ですとこちら側の情報をどうやって外に出していくか、発信していくか、ITを使ったり、中小零細企業、苦手なんですけど、どうやって使うかというのを、例を取って伝えていくと、そういう情報発信力ですね。東京に出て行くとかそういうこともあると思います。BtoBですと発信だけじゃなくて逆に、どういうニーズがあるのかという、逆に取引先の情報をもらうと、そういう場が重要なんじゃないかなと思っておりますが、そういったインフラがどういうふうにできていくのがこちらにもよくわかんないで模索しているような状況でございます。

○沼上分科会長 どうもありがとうございます。続いて高澤委員お願いいたします。

○高澤委員 はい。商店街についてお願いというか、商店街、都心とかではいいですけども、やはり地方に行くと商店街そのものがかなり厳しい状態かなというのは感じております。地域の視点から考えると、やっぱりまち、商店街がなくなってしまうと街そのものも崩壊しちゃう可能性があるのので、例えば昼間、会社員はどこかで働いてるんだけど、昼間に商店街地域に行くと誰もいないとか。見守り、その地域の見守りみたいな形でも考えれば、地域の商店街、小規模事業者にぜひ頑張って継続をしていただく必要があるのかなというふうに考えております。そういう点においてはいろんなハード、ソフトの支援があったんですけども、歯抜けの問題とか、空き店舗の問題もあるんでしょうが、できれば、自治体、がですね、商店街だけではなくてあるという自治体のまちづくりの方向性、ここまとかませながら、この商店街支援というものを頑張っていたらいいような仕組みができればいいのではないかなというふうには思っております。以上です。

○沼上分科会長 ありがとうございます。続きまして、石井委員お願いいたします。

○石井委員 はい。販路拡大の14、15ですかね。14、15というのが非常に印象的な調査結果だなと思いました。書いておられるように営業販路開拓に関する相談は取引先、同業種の経営者、異業種の経営者自身に行っているところ書いてありましてですね。1人1人の企業の経営者が単独でビジネスを進めておられるわけではなくて家族とか親戚とか、同業者とか取引先とか。商工会議所も大事な候補だと思うんですが、こういう中で生まれてって継続しているという姿を思い描くことができます。この方々にどういう支援ができるのかっていうのは、いろんな考え方があるんですが、一旦支援がうまく行きだすと、このあたりの方が軒並みレベルアップするというふうに見えるわけで。その人1人だけのなんていうのか、支援策ではないというところがなんかすごく思い至るところです。

○沼上分科会長 はい、ありがとうございます。平野委員お願いします。

○平野委員 最近の統計資料を見ますと今年の春闘の結果か、大企業よりも中小企業の方が賃上げの幅が大きかったという情報もございました。やはり人件費高騰はやむを得ないようですね。我々、税金の専門家から申し上げますと、税制の面については、所得拡大税制、人件費が増加したときの税額控除等について、何らかの人件費対応、高騰対応を中小企業支援の面からさらに拡充していただきたいというのが一つです。

もう一つは、消費者の立場から商店街さんにエールを送りたいと思います。アメリカではショッピングタウンやショッピングモールにおけるコアな店舗が閉鎖するに従って大変な衰退が始まったという情報を聞いております。日本においてもモールタウンが非常に増えてきたわけですが、コアな店舗の撤退による地域の買い物難民については大きく報道されているところもございました。ぜひ商店街さんには頑張っていただきたいという点と、その支援の拡充を消費者の立場からお願いしたいと思います。以上です。

○沼上分科会長 ありがとうございます。それでは小出委員お願いいたします。

○小出委員 私たち富士産業支援センターは、1日で17件、多いときは30件ぐらい相談が来ます。月間では360件から380件の相談がくるんです。そのほとんどが地域の中小企業・小規模事業者というのはご存知の通りです。その方々の中で最大の問題というと売りに問題を抱

えているところがほとんど。だから我々もそこに対して売上げをいかに向上させるかっていうことに悩みを抱えています。f-Biz ではこの二週間だけとりましても、短期間のものは3ヶ月、長期間かけたものでは2年ぐらいかかって、それぞれの事業者に対する新商品開発や新サービスの開発で、4件の成功事例を生み出しました。小売業や製造業に対して、先ほど申し上げましたように新たな流れを作る、売上げを上げるために具体的な新商品開発、あるいは、新サービスの開発の提案を行い、結果を出しました。そういうアイデアを出すような支援を行っています。それぞれの案件に対して、私どもですと3人ないし4人のアドバイザーが関わってずっと一緒になって結果を生み出すというサポートを行っています。そのような中でやはり重要なことは、いかにコンサル力が重要なのかということ。やっぱり、やればやるほどそう感じるのは、結果を出すためにはかなり高度なコンサル力が必要であって、そういったようなプロフェッショナル人材がどんどん輩出されることによって、私どもも含めて支援機関から具体的な結果が出てくる、と考えております。

○沼上分科会長 はい、ありがとうございます。続きまして光畑委員をお願いします。

○光畑委員 はい。光畑です。先ほどから皆様からも商店街に対するエールがたくさんありますけれども、私としても一言。私も商店街で育って、それから私自身の会社も子育て中の女性と多く接する中で、商店街は弱者にとって非常に優しい施設、ではないかと思えます。これからの時代に必要になっていくエリアであると思えます。それから、恐らくこの場合は、金銭教育ひいては企業家教育にもつながってきますし、ビジネスの場にもスタートになるかと思えます。そうした意味でもぜひ活用いただきたいです。個店に対する支援というお話がありましたけれども、これは商店街の中にいる人間からすると結構難しいような気がします。一部だけがその支援を受けるということが難しいような、相手に遠慮するような状況があるというのも、実家に帰るたびに感じるところです。とはいえやっぱりスター店舗がないと。全体の流れができてきませんので、個店支援も、遠慮なくできるというふうなそうした雰囲気を作っていただけたらと思います。以上でございます。

○沼上分科会長 はい、どうもありがとうございました。森委員をお願いします。

○森委員 それでは私は販路開拓、海外展開をですね、ジャパンプランド事業を活用させていただきました。もう何回か話ししておりますが、黒糖焼酎をですね。ドイツの大使公邸で3回、披露させていただきました。おかげさまでほんとに認知度上がってまいりまして、非常に黒糖焼酎にそれぞれ関心を持っていただいております。2月に、突然、ドイツ大使ご夫妻がプライベートで来られましてびっくりしたんですが、なぜか鹿児島に来たのかと。いや、黒糖焼酎をドイツでやってたからプライベートで来たということですね、非常にありがたいわけであります。3年の事業ですね、大変いろんな経験をさせていただきましたが、今回特に大使公邸を、活用させていただいたことも、外務省にとってもですね、非常に評価をしていただきました。ですから、ぜひですね3カ年で終わる事業をもうちょっと検証していただいて、もうちょっとこうさせていくべきですねそういったことにつながるようなこともですね、ぜひ、今後は考えていただきたいなど。それに思います。以上です。

○沼上委員 はい、ありがとうございます。瀬戸川委員をお願いします。

○瀬戸川委員 はい。下請けGメンのことでちょっと考えがよくまとまってないんですけれども、私も取材などで中小企業の工場などに来てやはりこれも原価割れしているけども、長いお付き合い



いでなかなか意見が出来ないとか、そういった御相談を受けることもあります。非常にセンシティブな問題で、いじめ構造と似てますよね。だからその例えお金を払ってもらったとしても、その後どういう仕返しがあるかわからないということで非常に名乗りを上げにくいところであると思いますけど。今の宅急便のヤマトもあれだけ大きな会社ですが、アマゾンの当日配送が厳しくてやめようかと思っているっていうのはニュースになってますので、せっかく騒げる機会ができたので、もうちょっと何か、だからといってアイデアがあるわけじゃないんですが、騒ぐ、これだけ最近は大変なんだっていうことをもうちょっと大げさに騒いでいいんじゃないかと思っています。そしてこの啓発ポスターですけど、配布するのは支援機関ではなくて、親のようなところが見るところに貼ってほしいというふうに。アプローチがもうちょっと人の目に触れるようなところに配布したら、いんじゃないかなっていうふうに思います。限られたところとかじゃなくて市役所とかですね。そういうイメージでして。下請けの件に関しては、本当に悩ましい件も実際聞いているので何かできないかなっていうのは強く思っているところです。

○沼上分科会長 はい、ありがとうございました。まだあと数分ございますので、栗尾委員、高田委員、村上委員。一言ずつでも何かご意見があればと思いますが、いかがでございましょう。では栗尾委員からお願いいたします。

○栗尾委員 よろしくお祈りします。我々地域金融機関も、中小企業事業者への様々な経営支援に対応して参りました。その中でも歴史があるのがネットワークを活用した販路開拓の分野です。ただ先ほどの資料にもあるとおり、販路開拓に関しても求められているものは、非常に幅が広く、専門性が高くなってきているというのが実感でございます。銀行で行っているところは、ビジネスマッチングのところだけに限られてしまいがちです。例えば、マーケティングだとか、市場調査とかそういったところも手が回らなくてはならないと考えているところでございます。そういう意味では、先ほどの議論に戻りますけれども、さまざまな認定支援機関の専門性を生かして、連携をしてやっていくということが、ここで一つの大きな課題かなというふうに感じているところです。以上です。ありがとうございました。

○沼上分科会長 では高田委員をお願いします。

○高田委員 はい。販路ということなんですけども、これは大きな環境変化があつてですね。人口減少とか、ICTの普及とか、そういったことは、既存の販売店といいますか、売ってるところもいわゆる売り上げを減らしているということですよ。基本的には、先々はどうなるのかということですね。しっかり見据えた上でそれに対応していくということをやらないとですね。多分10年後の発想では多分難しいだろうなというふうに思うのは一つですね。多分わかっていらっしゃると思いますが、それはあれですけど。

もう一つ商店街の件ですけども、こういう成功したあの商店街の事例を見ますとですね。多分事業承継の問題等からむということもあるんでしょうけれども長い時間10年20年、かけながら大体やってますよね。従ってまず明確なそういったプランを、どういうものをつくるかということが問題なんですけどもあとはそれは、そこにいる人がですねどのぐらい自分たちでしっかりやっていくのかどうか、あるいはそういうリーダーがしっかりしないとですね。なかなか人に頼ってくるんではですね。だから難しい事業と思うんですよね。もちろん空間の問題どうするかという課題もあると思いますけども、そういったことでとにかくまずはやれる人が本当にどこにどういふのかっていうことですね。しっかりとみなきや、支援もですね、無駄になるというようなことは多分いっぱいあると思います。

○沼上分科会長 はい、ありがとうございました。活発な御議論どうもありがとうございます。さまざまな御意見を賜りまして心から感謝をいたします。事務局の方から今までの御意見に対して回答とか何か追加的な議論がございましたらご発言いただきたいと思えますね。

○宮本長官 活発なご議論ありがとうございます。前半の議論も含めて一言だけコメントさせていただきます。

まず、認定支援機関につきましては、その発足当時は、少しでも多くの関係の皆様方に中小企業支援に目を向けていただきたいという趣旨で、こうした多くの機関に参加を促したということだと思います。そういう意味で、当初の制度設計においては、それぞれの主体の特性、支援の能力、今までの経験等の違いについては、あえて目をつむった部分があるのではないかと推測しています。おかげさまで2万6000という数になったことで、当初の目的がある意味で一定程度達成されたのかな、と思います。これだけの方々が入っていただいたという意味で、大変ありがたいことだと思っております。そういう意味で言うと、現在は、認定支援機関制度のいわば「第2期」を迎えておまして、参加されている方々のいろんな業態の違いにもある程度着目した制度設計をする必要や、能力の差がある分はある程度研修等でレベルをイーブンにする必要なども出てきている部分もあると思えます。

何度も皆様からもご意見いただきましたが、支援機関の連携強化が必要であることは確かでございます。一方、これはここだけの問題になく、よろず支援拠点についても議論させていただいていますので、そことの関係でどうふうに設計を作るか、研修等の場をどうか創設・活用していくか、など考えていきたいと思っております。

後半の部分で三つの論点を出ささせていただきました。これは正確に言うと、たぶん、今回の支援機関の問題をちょっと超えた、そもそも政策論の部分も含んだ議論でした。そういう意味で、議論するにはちょっと時間が足りなくて申し訳なかったのですが、非常に貴重なご意見をいただきましたので、支援機関の検討に加え、政策検討においても踏まえていきたいと思えます。

2点ほど商店街に色々ご意見いただきました。我々も悩んでどこでありまして、商店街は存在している以上、コミュニティの場として非常に有効でありますけども、ただなかなかすべての商店街が存在できるか、などの議論があります。阿部委員おっしゃっていたように、今の研究会で、その点では買い物機能としては必要かもしれないけど、商店街という形で必要なかどうか、まちづくりとの関係も強い部分があるため、そことの関係どうするかなど、議論しております。したがって皆さんいただいたご意見大変心強く思っております。それを踏まえてどういうことが可能かと考えていきたいと思えます。

取引については、いただいたご意見を踏まえて、これからしつこく、粘り強くやっていきますので、またお気づきの点があればアドバイスいただければ、大変ありがたいと思えます。

○沼上分科会長 どうもありがとうございました。それでは事務局は今後の進め方についての説明をお願いします。

○飯田課長 最後に資料6というのがございますので、ご覧いただければと思います。もう一度本日のご議論いただきまして次回は中間取りまとめをさせていただきたいと思っております。5月の下旬とか6月の初めぐらいを考えております。その際には、今も議論ありましたけれども、ちょっと連携についてこれまで当然のこととしていろいろあちこちに混じっていたんですけども、そこを抽出した形で別途ご審議いただけないかということも考えてまいりたいと思っております。以上でございます。

○沼上分科会長 はい。どうもありがとうございました。これにて閉会とさせていただきます。

12:00閉会