

## 中小企業政策審議会（第22回）

### 議事録

日時：平成27年4月6日（月）15時00分～17時15分

場所：経済産業省本館17回第1特別会議室

#### 議題

1. ご挨拶
2. 2015年版中小企業白書について

#### 議事内容

1. ご挨拶

○蓮井課長 お待たせいたしました。

定刻となりましたので、ただいまから「中小企業政策審議会」を開催いたします。

委員の皆様におかれましては、お忙しいところ御参集をいただきましてまことにありがとうございます。

司会進行を務めます中小企業庁企画課長の蓮井でございます。よろしくお願いを申し上げます。

初めに北川中小企業庁長官より御挨拶いたします。長官、お願いいたします。

○北川長官 中小企業庁長官の北川でございます。

本日はお忙しいところ審議会のためにお集まりいただきまして、まことにありがとうございます。

今回からiPadということでやっていますので、もしいろいろ操作の点で不明な点があれば、御遠慮なくおっしゃってください。また、紙での資料も用意していますので遠慮なくお申しつけください。

きょうの審議会では、白書について御審議をいただくということを主眼にしております。今まで昭和38年からずっとお願いしております「中小企業白書」、昨年小規模企業振興基本法の成立によりまして改めてつくることになりました「小規模企業白書」、これの第1回ということになります。この2つを御審議いただくということでございます。

それに加えて、幾つか私どもが最近取り組んでおります政策事項について申し上げて、御指摘を賜るという機会にいたしたいと思っております。

最近の私どもの中小企業政策の動向を若干御報告申し上げますと、景気もだんだんよくなってきたという中で、全国本当にそうなのかという議論もあります。最近大きな課題は取引単価、取引価格、これがなかなか中小企業側にとって有利になってこない。コストは上がっているのだけれども、うまくいかないというのが大変大きな課題でございまして、

昨年からずっと御議論をいただいているわけでございます。随時政府におきましても政労使会議ということで、昨年から大企業の賃上げに始まり、ずっと議論を進めていただきまして、4月2日に三村会長も会頭の立場で御出席された第3回の政労使会議におきましては、中小企業の賃上げのために収益を上げる。そのためには取引のところの適正化をしていく。単価を上げるということも、経済団体も一緒になってやっていただくということで合意がなされました。私ども中小企業政策としても、さまざまな法的措置がございますので、それを使いながら応援していきたいと考えているわけでございます。

昨年来、大変大きな課題でありました取引価格、コスト高といったものにつきましても、一定の方向づけができたということはよかったのではないかと思います。ただ、実行はこれからですので、ぜひまた御指導、御鞭撻をお願いいたしたいと思っております。

それ以外に、地方創生ということもございますが、昨年小規模事業振興基本法の議論のときもお願いした話ですけれども、地域をどうするかということで、私ども今国会に3つの法案の塊を出しています。

1つは地域の金融ということで商工中金法、信用保険法をNPO法人にも適用していこうということでございます。

2つ目が昨年の国会からずっと仕掛かりになっております官公需について、創業間もない方が入れる機会を設けようということ。また、ふるさと名物の応援をしていこうということでございます。ふるさと名物はおかげさまをもちまして、地方創生交付金という格好でも応援できるようになってきました。これをまた法律という格好でどういう肉づけをするかという課題でございます。

3つ目が、最近でもないのですけれども、ずっと議論になっている事業承継につきまして、いろいろな手だてを講じようということで、平成20年に法律をつくっていただいたり、事業承継税制をやったり、あるいは個人事業所向けの相続税対策といろいろなことをやってきたのですが、その中で、まだ足りていない部分の法的な部分を措置しようということで、経営承継に関する法律を2つ考えて出しております。

1つは、法人の相続の場合の生前贈与、株式の生前贈与につきまして、遺留分制度をどうするかということ、平成20年から措置をいただいているのですけれども、これを親族外にも広げて、新しい格好の事業承継に対応できるようにしようということでございます。

もう一つは、中小機構で昭和40年から運営しております小規模共済法がございます。これはおかげさまで122万人に入らせていただいておりますが、これにつきまして、これまでは廃業というのを重点に支援することを考えておったのですけれども、事業承継も同じように支援していこう。共済金を上げていこうという改正を考えているところでございます。

それ以外にも、さまざまな政策措置を考えておりますが、きょうの御議論の中でも結構ですし、また改めてのことでも結構ですから、ぜひ御指摘、御鞭撻を賜りながら進めたいと考えております。

本日は、本当にお忙しいところありがとうございます。よろしく願いいたします。

○蓮井課長 本日でございますが、中小企業政策審議会の委員が20名いらっしゃいますけれども、そのうち阿部委員、石井委員、村上委員、高橋委員と今回御就任を新たにいただいた水谷委員の5名が御欠席ということでございます。15名の御出席をいただいておりますので過半数を満たしております、中小企業政策審議会令第8条第1項に基づきまして、本日の審議会は成立しているということでございます。

本日、御出席の委員の皆様方の御紹介でございますけれども、審議の時間に限りがございますので、大変恐縮でございますが、お手元に配付させていただいております座席表及び委員名簿にて、御紹介にかえさせていただきたいと存じます。

また、高橋委員の代理といたしまして、北海道経済連の辻部長様、水谷委員の代理といたしまして、三井住友銀行エリア企業部の高橋副部長様にそれぞれ御出席をいただいております。よろしく願いいたします。

それでは、先ほど来話が出ておりますけれども、審議会の運営について若干御説明申し上げます。

配付資料の確認をさせていただきたいと存じますけれども、先ほど来話に出ておりますが、審議会のペーパーレス化というのを経済産業省は進めておりまして、皆様方のお手元にiPadを配付させていただいております。お手元のiPadをごらんいただけますでしょうか。本日使用いたします会議の資料が表示されているかということ、御確認いただければと存じます。

iPadをごらんいただきまして、左側のほうに資料0から1、2、3、4、5とずらっと並んでいるPDFファイルのあれがございます、右側のほうに例えば資料0のところがございますと、配付資料一覧の1枚の紙にあれが載っているかと思いますが、そうになっていましてでしょうか。ちなみに、資料1は「議事次第」。資料2は「中小企業政策審議会委員名簿」でございます。ぼんぼんと左側のやつを押していただきますと、出てくるかと存じます。

資料3がきょうの本資料でございますけれども「2015年版中小企業白書・小規模企業白書について」ということでございまして、本文の概要案が出ているかと思えます。また、お手元に分厚い冊子も配らせていただいております。

資料4でございますけれども「平成27年度において講じようとする中小企業・小規模企業施策について」ということでございまして、4-1が中小企業施策、4-2が小規模企業施策でございます。

資料5でございますが、ここからは報告事項でございますが「価格転嫁の状況について」という資料、資料6が「事業引継ガイドラインについて」でございますが、資料6のうち1から4まででございます。

その次、左のほうを上げていただきますと、資料7-1が「小規模企業共済制度の見直しについて」。資料7-2が「小規模企業共済制度の平成27年度付加共済金の支給率について」ということでございまして、最後の資料8が「第189回通常国会 中小企業庁提出法

案」ということになってございますが、よろしゅうございましょうか。

また何か御不明な点等がございましたら、事務局にお申し付けいただければと存じますし、また、ペーパーのほうがよろしいという方がおられましたら、紙のほうもお持ちいたしますので、よろしく願い申し上げます。

○堤委員 資料5から後ろが映らない。

○蓮井課長 資料5以降が映らないですか。

○本道課長 映るところと映らないところがある。

○堤委員 重いのですか。

○蓮井課長 御確認をいただけますか。ファイルが重たいのですね。

皆様、よろしゅうございますか。重たいので、ダウンロードに時間がかかるかと存じます。大丈夫でございましょうか。またございましたら、おっしゃっていただければと存じます。

次に、審議会についての公開原則でございますけれども、原則として公開でございますので、本審議会も公開ということでございまして、資料及び議事録を公表いたします。ただし一点だけ、皆様にお配りをしてあります資料で中小企業白書に関係するもの、恐縮でございます。資料3と資料4でございます。こちらにつきましては、4月下旬を予定しております閣議決定を経て公表ということになります。それまでの間、委員限りの取り扱いということで御了承いただければと存じます。

また、傍聴者の皆様におかれましても、資料3、4につきましては恐縮ですが、会議後、受付にて回収させていただきますので、御協力のほどよろしくお願い申し上げます。

これより先の進行は、三村会長によりしくお願いしたいと存じます。会長、よろしく願いします。

## 2. 2015年版中小企業白書について

○三村会長 三村でございます。よろしくお願い致します。

本日は「平成26年度中小企業の動向に関する年次報告（案）」及び「平成26年度小規模企業の動向に関する年次報告（案）」につきまして、御報告いただくとともに「平成27年度において講じようとする中小企業施策（案）」及び「平成27年度において講じようとする小規模企業施策（案）」について、御審議いただきたいと思っております。

まず「平成26年度中小企業の動向に関する年次報告（案）」につきまして、事務局から説明をよろしく願いします。

○小林次長 それでは、資料3に基づきまして御説明を申し上げます。

年次報告書、いわゆる中小企業白書、あるいは小規模企業白書とされているものでございます。お手元にこのような分厚い冊子も御用意をしております。いきなりペーパーレスに反する資料で申しわけございません。これもございますので、委員の皆様方お持ち帰りになっていただいても結構でございますけれども、もし重いということであれば、置い

といていただければ、後ほど郵送させていただきますので、よろしく申し上げます。

iPadのほうは資料3でございますが、実はお手元にもこの資料を用意させていただいております。御説明の関係上、行ったり来たりする場合がございますので、紙のほうが比較的に見やすいかと思ひまして、またペーパーレス化を否定して大変申しわけございませんが、どちらでもお好きなほうをごらんになっていただければと思ひます。

右下にページ数がございますので、まず1枚めくっていただきまして、1ページ目でございます。「2015年版中小企業白書・小規模企業白書とは」ということで、中小企業白書は御存じのように毎年出させていただきますので、ことしで52回目でございます。

ことしの特徴といたしましては、下でございますように小規模企業白書、これは昨年6月に成立をいたしました小規模企業振興基本法に基づきます白書の第1回目を出すというのが、ことしの1つの特徴でございます。小規模企業、あるいは小規模事業者というのは下でございますように、製造業でいうと従業員が20人以下、小売・サービス等々につきましては5人以下というところを、小規模企業・小規模事業者と言っておるところでございます。

白書は2つございますので、まずは従来から出しております「中小企業白書」のほうから御説明をいたしたいと思ひます。

次のページ、2ページ目に目次がございますが、全体的にまずは第1部というところで、昨年度、平成26年度の中小企業の動向、これはフローで見た動向と少し全体の構造的な動向を見ております。そして第2部、第3部ということで、その動向を踏まえた上で、さまざまな課題というものの分析をしているところでございます。

1枚をめくって3ページ目、昨年度の中小企業・小規模企業の動向ということにつきましては、皆様よく御存じのとおりでございますけれども、全体の景気の動向に比較的沿ったような形で中小企業の景況につきましても、2013年1-3月期以降、着実に回復をしておりましたが、昨年4-6月期につきましても、消費税の増税という影響で悪化をいたしております。その後、横ばいの時期もございますけれども、直近の数字を見ますと、まだら模様ではございますが、全体的に見れば持ち直しの動きというところかと思ひます。

とは言え、非常に環境的には厳しゅうございまして、次のページでございますが、特に円安ということで、原材料価格の上昇というものが非常に効いておりまして、景気の回復に伴う数量ベースでの受注の増というのがあっても、原材料価格が上昇することによって、利益が押し下げられるといった状況が一般的に見受けられるところでございます。

一方、原油価格が下落をしておりますので、円安の悪い影響につきましても、そういう面では少し歯どめになっておりますが、全般的には厳しい状況、特に仕入れ単価の上昇というもので転嫁をしていくということが、非常に重要ではないかというところでございます。これがざっくりとではございますけれども、昨年の全般的な中小企業の動向でございます。

次のページでございます。これ以降は少し構造的な動向につきましても、分析の記述をし

ております。

5 ページ目の右下に折れ線グラフが3つ並んでおります。これは大企業、中規模企業、小規模企業、資本金別でございますが、これの付加価値額の推移というものを80年代、90年代、2000年代以降というものでプロットしていております。

80年代につきましては、大中小とも、基本的には同じようなペースで上がっていったということがおわかりかと思えます。

90年代になりますと、当然バブルが崩壊をした時期でございますので、全般的な低下傾向、大企業は踏みとどまりましたけれども、中小については非常に悪くなっていた。

2000年以降を見ますと、大中小とも同じ成長プロセスを踏んでいるのではないかと見られるグラフになっておりまして、これだけを見ますと、80年代と2000年以降というのは、比較的成長プロセスが似ているのではないかと一見見られますが、実はそうではないというのが次の6 ページ目の左側です。

少しわかりにくいグラフで申しわけございませんが、それぞれの規模のうち業績のいい企業上位25%、そして、悪い企業25%の数値をプロットしていきますと、グラフはややわかりにくくございますけれども、90年代の後半、特に2000年前後からグラフがぐっとラップのように開いていっているというのおわかりかと思えます。要するに、いい企業と悪い企業の差が大きくなっている。特に小規模企業とか中規模企業において、その傾向が顕著であると見てとれる。ここには出ておりませんが、それぞれの時代の規模別の業績について標準偏差をとりますと、2000年代以降、格差が広がっていったという構造にございまして、2000年になって80年代と同じ成長プロセスではなくて、実は中小企業の中においても、いいところと悪いところの差が非常に広がってきているのではないかというのを見てとれる。これが大きな構造的な今回の中小企業白書の指摘のポイントでございます。

では、なぜそういうことが生じたかというのが、ちょっとページを戻っていただきまして、5 ページ目の左側に非常に簡単といいますか、ポンチ絵がございます。いわゆる製造業について考えたものでございますが、従来、上半分が80年代ぐらいまでと置いていただくと思います、いわゆる大企業を中心とする下請企業構造が非常にがっちりしていた時期というのは、赤い小さな丸が中小企業というイメージでございますけれども、それぞれの中小企業は大企業の庇護のもとで、比較的大企業の言われたとおりの製造を行ってきた。

言葉がいいかどうかはわかりませんが、それぞれ単工程で、削るのだったら日本一とか、磨くのだったら世界一という方々がいらっしやって、これが産業構造の競争力を培っていったのですが、一方でほぼ大企業からの受託加工だったものですから、大企業から言われたとおりのスペックで納期を守って、コストを下げて納品していると、ちゃんと日銭が入ってくるというビジネスモデルで来たところが非常に多かった。これによって逆に中小企業は余りみずから販売の促進費用といった余計なコストをかけずに、きちんと削ってればお金が入ってくるという状況で産業構造としてがちっとしておりました。

ところが90年代にバブルが崩壊をし、不況が長引き、あるいはリーマンということもありまして、この関係が非常にばらけてしまった。大企業は海外にも行きますし、輸入代替していくということで、中小企業の構造を守っていくというビヘービアがどんどん薄れていった。

その結果、中小企業は今までどおり言われたとおりにつくっているという意識のところではみずからマーケットに行かない、みずから技術開発もそれほどしないという中でだんだん悪くなっていき、そして意識のあるところ、新しいものへ行く、自主的形態としてマーケットにも対峙をしていこうという中小企業さんは、逆にぐんぐん伸びていくということが背景にあるのではないか。そうするとイノベーションであります技術開発でありますとか、販路開拓でありますとか、人材についても、今まで以上に量、質ともに求められるものは変わってきているのではないかというのが、今回の白書の大きな流れでございます。

7ページ目をめくっていただきますと、その中で特にイノベーションにつきまして言いますと、これは量的な問題でございますけれども、中小企業の中でも比較的商圏の狭い「地域需要志向型」と書いてありますが、企業のある同一市町村ないしは同一都道府県というものを商圏としているという企業さん、一方、それを超えて、全国ないしは海外に持っていくことを「広域需要志向型」と書いてありますが、当然のことではございますけれども、広域需要志向型のほうがイノベーションに対する志向というのは非常に高い。より高いというデータが出ております。後ほど出てまいります、地域経済のサービス経済化という中で、特に地域のサービス業、小売業というのは地域需要志向型なものですから、おっつけイノベーション志向が低いので創生させたり、付加価値が上がらないというのが、地域経済の疲弊というものにもつながっているということにもなっております。

ただ、そういった地域需要志向型でも、8ページ目の左真ん中ぐらいにございますような、これは上が地域需要志向型の企業さんにイノベーション活動をしたか、しないかで、利益の動向はどう変わりましたかと。イノベーション活動があると増益になる率が非常に高まるというのが、実は広域需要志向型と同じぐらいの比率、あるいはそれ以上の比率で上がるということになります。したがって、域内の需要志向型の企業であっても、イノベーションによって非常に力をつける。売り上げを伸ばす。利益を上げる伸び代は非常に高い。しかし、現実的には、まだなかなか刺激されていないので、ここをどう活性化していくかというのが大きな課題、特にその上では、中規模企業においては人材がいない、あるいは小規模企業においては資金がないということが克服すべき課題かと思えます。

9ページ目でございますが、今度はイノベーションの手法においても、もちろん一社一社でやっていくということも重要なのですが、ちょっとiPadと紙のページがずれているかもしれない。恐縮でございます。「ーイノベーション③ー」と書いているところでございますが、先ほど申したように、それぞれの中小企業さんは今まで単工程が非常に多かったものですから、1社だけではなかなかイノベーションの成果が上がらない。したがって、他社と組むことがより重要になってきているわけでございますが、その中でも、単に横に

組むだけではなくて、軸となる企業がきちんと全体の生産管理、販売管理、工程管理をするといったような、軸となる企業が束ねていくといったイノベーションのスタイルというのが、かなり成功事例が出てきているということで、例を挙げて述べているところがございます。

販路開拓につきましても、紙のページで行くと10ページ目でございますが、中小企業におかれては、今でも販路開拓の取り組みがないという企業さんが2割、業種によっては4割強が販路開拓していないとおっしゃっている。先ほど申し上げた構造の中で、そういう傾向がいまだにあるわけでございます。

実際に、自主的に市場に対峙をしようというときに、問題になるのが11ページ目でございますが、アンケート等々で見ますと、人材への課題、人材がいないと。あるいは、それとは裏腹でございますけれども、マーケティングがなかなかできないという問題がございます。こういったものについては外部の人材、もしくは外から中途採用みたいなのを採るといった外部人材の獲得というのが、本当は新しく始めるときには有効なのですが、実際問題、中小企業の半分以上でなかなかコストに見合う効果も期待できないので、獲得できていないといった課題がこれから克服すべきものとして、考えられるわけでございます。

さらに販路開拓と先ほどのイノベーションを組み合わせた議論でございますが、今までのイノベーションというのは、とにかく細く削るというのがイノベーションという形でございますが、要するにいいものをつくるというのがイノベーションでございますけれども、こういう構造になってきますと、売れるものをつくるということこそが1つのイノベーションスタイルとして、もう一回きちんと位置づけるべきではないかということで、そういった事例、なかなか中小企業さんではいいものができるのだがデザインが悪いので売れないみたいなどは多いものですから、外のデザイナーさんと組んで成功した事例みたいなことを12ページ目に挙げておりますし、また、手法ももちろん最近よくあります越境ECの形というものもどんどんできてきている。御自身でやらなくても、そういった業者を使った越境ECというのも、うまく回り始めているということを紹介しております。

13ページ目の人材につきましては、全体的に不足感は高まっているというのが、左側のグラフに書かれているところでございますが、この内容を少し分解してみますと、先ほど申し上げたようにこれまではどちらかというと、なかなか細く削る人がいないという不足感が強かったのですが、それぞれ先ほど申し上げた中小企業が自主的に経営主体となって自立をしていく中で、財務がわかる人、経営がわかる人、研究開発、ITがわかる人、あるいは国際展開できる能力のある人といったここではざっくり「中核人材」と呼んでおりますが、そういった人材の不足感が非常に高まっているというのが、14ページ目のグラフというところに出ておまして、こういった方々の採用方法、または供給源というものが極めて限られていて、大企業のOBさんでありますとか、もしくは施策の中でも出てくるかもしれないが、地域の人材バンクといった形で、そういったマッチングというものの重要性が浮き彫りになるわけでございます。

15ページ目、中小企業の離職率も非常に高くございます。その理由として、中できちんと指導・育成ができていない。人材不足の中にはそういう指導・育成をする人の不足というものも、人材の不足感の中には1つあるというところがございます。これも中小企業1社ではなかなか賄えないので、地域全体でこういったものを育成するといった取り組みも、事例として挙げさせていただいております。

16ページ目以降は少し見方を変えまして、地域を取り上げております。地域そのものの経済力というものを取り上げております。ここ30年で付加価値ベース等々で見ますと、地域の経済成長が非常にいいところと、悪いところの差が大分出てきているというところを16ページ目に指標として載せております。

特に17ページ目に日本地図が2つございます。ちょっと見にくい絵で申しわけないのですが、これは市町村ごとにどの業種に携わっている人口が多いかと。例えば建設業の人が市町村の中で一番多ければ黄色、製造業であれば緑、小売業であれば青と色分けをしております。1986年にバブルが崩壊する直前で見ますと、北海道を除くとほぼ緑でございます。2012年、数値のとれる一番最近の数字で見ますとかなりばらけている。地方において製造業が衰退をし、それによって相対的にサービス業、小売業というのは上がってきているという状況でございます。一方でサービス業の中でも医療・福祉というのは、実際かなり上がってきているというところかと思えます。従業員の増減については、17ページの右側に帯グラフがあるわけがございます。

こういった中で、製造業・サービス業・小売業とも、地域においてさらに展開していくということを考えると、それぞれの地域にあるなかなかまだ利用されていない資源をどのように使っていくか、生産品として販売をしていくものもありましょうし、あるいは観光と結びつけて、さまざまなサービス業も含めた展開をしていく。さまざまな手法があるかと思いますが、ここの部分に着目をして、活性化をしていくということが非常に重要ということで、観光といった例でいうと、18ページ目の右側に漁船を使ったクルーズといった例でございますとか、地元産品を海外に売るときに、地元の地域の商社みたいな、中規模の商社が市場に介在して、成功した事例といったものも挙げさせていただいている。ある意味の地域のブランディングといったもので売り出していくということが、これからの地域政策としては、我々の中小企業政策の目から見ても、大きな必要性があるのではないかと考えるところでございます。

19ページ目は、人口減少や少子高齢化といった地域の課題につきまして、NPOの存在感が非常に大きくなっているということでございます。冒頭長官の御挨拶の中にもございましたけれども、信用保険、信用保証の世界をNPOにも適用するという法案を提出させていただいておりますが、その背景になるといった事案でございます。

20ページ目、21ページ目につきましては、現在私どもが開発しております「地域経済分析システム」。いわゆるビッグデータの解析システムというものを使って、これからこんなことができますということで、地方の自治体さん向けに、一つのメッセージとして挙げ

させていただいております。

ごく簡単な例しか挙げていないので恐縮なのですが、例えば群馬の車産業の事例でいいますと、一つの企業がどういった地域の企業とどれぐらいのマグニチュードで取引をしているのかということが、面的にも時系列的にもとれるとか、20ページの右にございますけれども、携帯電話の位置情報を使って、どういう人が観光地などに流入してきているのかということで、観光政策にも使えたり等々ができるということを、一つのメッセージとして出させていただいております。

以上が、中小企業白書のほうでございまして、引き続き小規模企業白書について、22ページ目以降を御説明申し上げます。

この白書は、先ほど申し上げましたように第1回目ということで、今までなかなか小規模の事業者については、私ども中小企業庁も光を当ててこなかったという反省がございまして、したがって、今回第1回目の白書につきましては、どういった現状なのかということ、きちんと把握しようという現状把握に努めるというのが1つ。

「小規模企業白書」につきましては、読まれる方が小規模企業の方も多いため、事例をできるだけたくさん挙げて、いろいろないい事例の御紹介をするというのが、方向として考えているところでございます。

25ページ目にございますけれども、先ほどの現状把握ということで、一体小規模事業者というのはどういう業種なのだろうということが左上のグラフにございます。卸売業、小売業、特に小売業が多いわけですが、それが大体22.5%ぐらい。宿泊業、飲食サービス業、特に飲食サービス業が多くございまして14%、建設業が13%、製造業が11%、サービス業も11%といった内訳でございまして、特に常用の雇用者がいない方が45%いらっしゃる。要するに、とうちゃんかあちゃんやっているといたるところが多くございまして。

業種を少し分解したのが26ページ目でございまして、例えば先ほどの宿泊業、飲食サービス業の中ではラーメン屋、焼き肉屋といった専門店でありまして、飲み屋さんが多いとか、左下の○にございますけれども、生活関連サービス業というのは、理髪店とか美容師さんが多いといったことも少し分解をしております。

時間の関係でページを飛ばしまして、29ページ目に行っていただければと思いますが、特に小規模事業者につきましては、個人事業者で7割弱が親族によって家計が支えられているといった親族依存度が非常に高いかつ、個人事業主で300万円までの年収の方が6割強を占めるということで、非常に家族・親族で家計を支えている比率が非常に高いということがわかります。

次の30ページ目でございます。働いている方は同一市町村の方が多いということで、ただ、地元の高卒の方が多いのですが、そういう方に対する経営者から見た満足度はかなり高いということもわかります。

特に小規模事業者は後継者問題が深刻なのですが、31ページ目でございます。なかなか自分の事業を子供さんとかに引き継ぐかという躊躇している方が多い。理由は「後継

者候補の人生への配慮」と書いております。要するに収入が悪いので継がせて大丈夫かという御心配がある。現経営者のうち半分以上は先代、ほぼお父さんとかなのですけれども、扶養していないということもございまして、これも今回の法案改正の一つの背景になっているデータでございます。

2枚飛ばして34ページ目で、小規模事業者の数はどうかといいますと、小売業につきましてはピークから半減しております。製造業もほぼ半減をしている。したがって、サービス業といったところが横ばいではあるのですけれども、シェアは高まっているという状況でございます。

1枚飛ばして36ページ目でございますが、こういった数が減っているというのは、なかなか景気の波に乗れなかったということなのですが、事業が好調であったとき、あるいは悪かったときの理由というのをアンケートで聞いたところ、左側の赤い○で4つほどございますけれども、要するに景気がいいときには業況がよかった。景気が悪いときには業況が悪かった。言葉は悪いのですが、風任せ的な経営の方が多い一方で、右側の青い丸にありますように、経営者や従業員が若くてやる気があったときとか、消費者ニーズにうまく適応したときには業況がよかったといったような、前向きにさまざまな取り組みをされていらっしゃる方もいるというのが、アンケート結果で見てとれます。

37ページ目ですが、そういった経営の好不調のときに、好調期に比べて不調のとき、景気の悪いときには事業収入とそれ以外の収入で生計を立てている方の率が約2割アップをいたしまして、事業収入以外の収入とはどういうものかということ、家族がほかの会社で働いている収入でありますとか、不動産の所得でありますとか、あるいは年金、貯蓄の取り崩しといったものが、非常に大きなウエートを占めるといった実態も浮き彫りになっております。

38ページ目、小規模事業者が経営をよくするために、事業展開のためにどういったことで頑張っているかということで、左側のグラフを見ますと赤い○のところ、新しい顧客への直接訪問でありますとか、あるいは対面販売での工夫というところは率が非常に高く「営業能力の高い人材の新規採用」とある一番左側の帯は非常に低うございますが、右側のアンケート結果を見ますと、帯の低い「営業能力の高い人材の新規採用」が実は非常に効果がある。むしろ赤いところの顧客への直接訪問だとか、対面販売とコミュニケーションの充実というのは、相対的に見ればさほどいい影響が上がっていないという点は、少しこういった努力について、ずれがある可能性があるのかなということかと思えます。

それと少し関連いたしますけれども、39ページ目で、私どもは「小規模事業者持続化補助金」というものを小規模事業者向けにやっております、持続化補助金というのは、販路開拓等々の小規模事業者の活動に対しまして、少額ではありますが補助金を出すという仕組みでございます。このときに、経営計画をきちっとつくってくださいということをおわせてお願いをしております。

この補助金の活用のときに、初めて経営計画をつくりましたというのが全体の6割とい

うことで、ある意味小規模事業者さんは、余りきちんとした計画をそもそもつくるきっかけとか、そういう習慣がないと逆にわかるという状況でございます。そこで経営計画をつくとどうなったかという、40ページ目でございますが、新規の顧客を獲得した。あるいは獲得する見込みだという方が全体の97%、売り上げが増加、または上昇する見込みという方も90%ということで、経営計画をつくってきちんと財務把握をする。もしくは事業展開の計画を立てるといことが、非常に小規模事業者の経営の改善に大きな役割が果たされるということがわかるわけでございます。

41ページ目以降は比較的新しい試みとして、フリーランスの方々にもアンケートをとっております。みずからの御経験とかで、例えば翻訳をしたりとか、ウェブのデザインをしたりとか、あるいはシステムの開発をしたりといった方々でございます。この方々にアンケートをとったところ、我々にとっては意外だったのですが、若い大学生あたりの方というよりは、むしろ40代、50代で大企業あるいは中小企業の社員だった方というのが、スパインアウトされている率が非常に高いというのが41ページ目でございます。

42ページ目以降は、そういう方々は自由度、裁量とか、仕事のやりがいといったことについては非常に満足なのですけれども、社会的評価や収入については、不満という声が非常に高いということでございます。

ただし、1ページ飛ばして44ページを見ますと、そういう収入とか社会的な地位というものについては不満でありながら、フリーランスについては、今後も続けていきたいという方が7割ということございまして、今後その働き方、生き方がふえていくのではないかという方が、かなり多くいらっしゃるということがわかっております。

一方で、何か支援は必要ですかと聞くと、45ページ目でございますが、圧倒的に何の支援も要りませんと答えられて、若干がっかりしているのですけれども、自由度を好むというところの非常によくわかる結果かと思えます。

フリーランスを離れまして46ページ目でございますが、事業承継の観点で、事業承継をためらっている事業者さんも多いのですが、実は承継した相手、引き継いだ方が若ければ若いほど、業績が上がるという傾向が見てとれます。特に経営革新に取り組む場合は、半分ぐらいの業績が改善しているということで、こういったところをうまく政策的にも刺激をしていく必要があると思えます。

47ページ目以降は、小規模事業者という観点で地域に着目しておりますが、特にその中でも小売業に着目しております。47ページ目の右上に少しわかりにくいグラフで恐縮ですが、小売業の事業所数がどう変化をしたか、2002年から2007年の5年間と、2007年から2012年までの5年間を比べまして、これは売り上げ面積別になっておりますので、グラフが下に行けば行くほど売り上げ面積が大きいわけですが、もう明らかに大きな業者さんは右側にグラフの帯が伸びている。要するに増加をしている。

一方で、小さければ小さいほど減っているという傾向が、はっきり見てとれるわけでございます。これによって消費者の多い、商圈の大きいところというのが、比較的こういっ

た大規模店舗さんのエリアなのですが、限界集落でありますとか地域におけるところで、  
どんどん商店が減っていつてしまっているというのも現状でございます。

こういったところに小規模事業者さんの店舗というものが、地域住民の生活を支える手  
助けになっているという事例もございまして、47ページ目の右下に高知のある地域でござ  
いますけれども、JAさんだっと思いますが、比較的中規模の店舗が撤退した後で地域住  
民の方がお金を出し合って、よろず屋さんみたいな形になりますけれども、小さい店舗を  
つくって、そこそこいい業績が出ているといった事例でございます。

48ページ目は、地域の小売店あるいは商店街、それ以外の大規模店・中規模店等に対す  
る消費者側、地域住民側の意識というものを聞いたところ、商店街に余り行かない理由と  
いうのは「魅力的な個店がない」とか「価格が安くない」「店舗に多様性がない」または  
「自宅からのアクセスが良くない・駐車場駐輪場が少ない」といったことを挙げる一方で、  
「店員・社員の対応」だとか「人間関係」もしくは「利便性（電話一本で対応してくれる  
人）」といったところに、小規模の個店、商店街の個店への魅力を感じていらっしゃると  
いった傾向もございまして、こういったところもこれからの商店街、あるいは小規模な個  
店が生きていく一つのヒントかなと考えております。

49ページ目は、事業以外の活動として、こういう小規模事業者の経営者の方は、地域コ  
ミュニティーの活動、お祭りでありますとか、祭事というところに非常に中心的な役割を  
果たしていらっしゃる傾向がございまして、これに対して、地域住民の方の満足度も高いと  
いった結果を載せさせていただいております。

50ページ目以降は第2部ということで、先ほど申し上げましたように、事例を幾つか挙  
げるところでございます。事例でございますので、ここは割愛をさせていただきます。

長くなりましたが、以上でございます。

○三村会長 ありがとうございます。

もう一つ説明をお聞きして、その後、討議に入りたいと思います。「平成27年度におい  
て講じようとする中小企業施策（案）」及び「平成27年度において講じようとする小規模  
企業施策（案）」について、事務局から説明をお願いいたします。

○米村参事官 参事官の米村でございます。

iPadを置いていただいて、こちらでもできるので、分厚い資料の680ページと681ペー  
ジをごらんいただきたいと思っております。iPadだと実は字が小さ過ぎて、ごらんになれないと思  
いますので「平成27年度において講じようとする中小企業施策（目次）」が680ページと681  
ページでございます。この内容を数分で御説明しないといけないので、この目次をお開き  
いただいたままで、私からおのどのところがテーマとして入っているかという御  
説明をもって、かえさせていただきたいと思っております。

680ページの構成でございますけれども、被災地をしっかりと支えるというのが、第1章に  
くるというのが大きなメッセージでございます。

次が「地域の中小企業・小規模事業者の活性化」。

第3章に小規模企業元年でございますので、小規模事業者施策を充実する。

第4章として、付加価値を高めるという意味でのイノベーションをしっかりとやる。

第5章が創業・第二創業、ベンチャーみたいなどころがあります。

第6章が「消費税転嫁対策等」ということでございます。

第7章が恒例でございますけれども「業種別・分野別施策」ということでいろいろ書いてあります。

第8章が「中小企業・小規模事業者施策の効果的な実行に向けて」で「経営支援体制の強化」「調査・広報の推進」ということでございます。

おのおの簡単に申し上げます。

第1章の被災地のところについては、何よりもというのは申し上げたとおりでありまして、資金繰り支援ですとかグループ補助金というもので、万全な対策をしていくというのが第1章です。

第2章ですけれども、地域資源の活用ということで、JAPANブランドの育成ですとか、地域資源を活用した取り組みというものをしっかりとやってまいります。「ふるさと名物」というのがキーワードでこれを面的にどう支援していくかというのが、大きなテーマとしてございます。

「地域活性化に向けた商店街の積極活用」で「地域商業自立促進事業」ということで、今回モデル性の高い取り組みを重点的に支援することといたしております。

「販路・需要開拓支援」は、展示会支援ですとかコーディネーターの派遣というのをしっかりとやってまいります。

それから「雇用・人材」ですが、中小企業は今、人材で大変なことになっておりますので、特に大都市から地方になどの流れを若者・女性・シニアという層について、人材のマッチングをしっかりとやっていくとか、あるいは中小企業大学校でしっかりとしていく。

または雇用人材ですと、厚労省の施策もこの中に展開をしております。

「海外展開支援」でございますけれども、これはジェトロですとか中小機構の展示会、海外のバイヤーの招聘という施策が入っております。

「小規模事業者支援策の強化」ということで、最初のところは、商工会、商工会議所が取り組む例の伴走型の小規模事業者支援をしっかりとやっていただくための支援、ないしはマル経融資もしっかりとやっていくということが、第3章に書かれております。

第4章の「中小企業・小規模事業者のイノベーション推進」でございますけれども、いわゆるサポイン補助金と言われている連携型の技術開発の補助金というものを、しっかりと引き続きやっていくということと、特筆で書いてございますのは、今回から商業・サービスに特化したという新しいイノベーションを起こす。そういうサービスモデルを開発する補助金の新設も行っております。「技術力の強化」として融資、それから「新分野・新事業展開、異業種連携」ということで新連携ですが、農商工連携という施策をしっかりとやってまいります。

第5章の「創業・第二創業等へのきめ細やかな支援」でございますが、これも特筆で申し上げるのは、第二創業のときに先代から引き継いだ事業のうちの一部の廃棄、やめるときの廃棄する費用も補助の対象とするということで、第二創業支援の充実をしたということであり、先代からかわっていくときの処理についても、補助ができるようにしております。

「新陳代謝の促進」ということで、これは後ほど別のテーマで出てまいりますので御説明しませんが「事業引継ぎセンター」というものをしっかりやるとか、あるいは法律改正として、小規模共済の見直しなどが含まれております。

「業種別・分野別施策」でございますけれども、恒例でございますが、農業、運輸業、建設・不動産、生活衛生という分野別の対策、むしろ各省のほうから頂戴をして、政府全体で中小企業政策として進めていくということ、この辺にしっかり書き込んで、あとは横割りとして「環境・エネルギー対策」「IT化の促進」「知的財産対策」というのが書いてございます。

第8章のところでありまして、支援体制でございますので、きょうお越しの支援機関の皆様方にしっかり頑張ってもらえるように、我々としても頑張っていくということと、特に「よろず支援拠点」というのができておりますので、これを引き続きしっかりやっていく。

「調査・広報の推進」のところでは「一日中小企業庁」ですとか「チラシの発行」「メールマガジン」いろいろなものを引き続き、政策が届いてこそのものでございますので、こういうものを我々もしっかりやっていくということが記述をされております。

以上が中小企業白書のほうでございますが、これは通年政策の重要なものを柱立てにして示していくということでございます。今、中でもう少し議論しておりますのは、先ほど長官のお話もありました取引の適正化、大企業から中小企業への取引の適正化というのが、この前の金曜日にも官邸で会議があったりして、大きなテーマとして出てきておりますので、もう少しそこを目立たせる形で改正したほうがいいのではないかと御議論が中でも少しございますので、その辺は少し変えなければいけないかもしれませんけれども、いずれにしても項目としては、今、申し上げたところが入ってきているというところがございます。

以上が、中小企業白書の施策編でございます。

iPadのほうに移っていただいて、資料4-2をあけていただければと思います。次が小規模企業のほうでございます。もう一冊のほうは目次を載せ忘れておりましたので、小さい字でございますが、資料4-2の2ページ目の「目次」をごらんいただき、これも一言だけ御説明を申し上げます。

中小企業の政策としては、今、申し上げた整理の仕方というのが一つございまして、政府全体としてはそういうことなのですけれども、小規模基本法、小規模の基本計画というのでございまして、これを踏まえて小規模事業者から見てどういうことか、もしくは

小規模事業者のユーザー目線に立って、整理をし直すということでやったのがこちらの「小規模企業白書」のほうでございます。内容は大体同じでございますが、考え方として、第1章から第6章ということがございます。

簡単に申し上げますと、第1章では、例の小規模基本計画の目標、そのうちの第1の目標であります「需要を見据えた経営の推進」というのがあります。これは小規模事業者ならではの顔の見える信頼関係を積極的に活用した需要の創造、掘り起こしを生かした取り組みを支援するという政策を整理しているものでございます。

第2章で、2つ目の目標であります「新陳代謝の促進」というのが書かれております。小規模事業者で経営者、従業員が高齢化しておりますし、後継者不足でございますので、廃業が増加するという傾向がございます。これを踏まえまして、多様な人材、新たな人材の活用による事業の展開、創出を図るための政策として掲げておるものでございます。

第3章、3つ目の目標であります「地域経済の活性化に資する事業活動の推進」は、地域に根差して事業活動を行う小規模事業者の活力向上には、地域全体が面的に活性化することが必要であるということ踏まえまして、地域のブランド化、にぎわいの創出、先ほどは地域のところでございましたけれども、そういう政策をここに入れ込んであるということでございます。

第4章、4つ目の目標でございますが「地域ぐるみで総力を挙げた支援体制の整備」ということで、小規模事業者の取り組みを支援する上で、非常に重要な「一事業者の課題を自らの課題と捉えたきめ細かな対応」をするための施策を整理しているところでございます。「よろず支援拠点」ですとか「中小企業・小規模事業者ワンストップ総合支援事業」というものが入っております。

第5章が「その他の小規模企業振興関係施策」ということでありまして「第6章 業種別・分野別施策」というのが先ほどと大体同じものでございます。

時間の関係で、本来御紹介すべきものがたくさん漏れておりますのはお許しいただきたいと思います。皆様方からいろいろな意見をいただいて、また、日ごろから御一緒にやっている施策がこの中にいろいろ入ってございます。

引き続きここにお集まりの皆様方にいろいろ御相談しながら、御理解、御協力をいろいろな方に得ながら、中小企業施策、小規模企業施策の展開をしっかりとやってまいりたいと思います。

以上でございます。

○三村会長 ありがとうございます。

これは白書として、審議をしなければいけないということですね。ここで承認が必要なのでございますけれども、これだけたくさん聞かれると、皆さんしゃべりたくてうずうずしていると思いますが、できるだけたくさんのお伺いしたいと思います。

御意見のある方は、名札を立てていただいて、早いもの順に指名しますから、どうぞ、よろしく願います。

最初に小野委員、どうぞお願いいたします。

○小野委員 きょうの説明では、全く触れられませんでしたけれども、建設業の立場から新規中小企業者の公共事業への参入に対して疑問があるということを申し上げたいと思います。ページで言いますと、小規模のほうの474ページの下に「官公需対策」というのがあるわけですが、これについて少しお話をさせていただきたいと思います。

世間ではようやくアベノミクスであるとか、東北の被災地支援、東京オリンピックの開催決定で建設業が潤っている錯覚がありますけれども、それは東京を中心とした大手の皆さんだけの話で、地方の中小建設業者は長い間の不況や、地方自治体の財源不足による公共事業の削減によって青息吐息の状態です。

一方、建設業の許可業者数はピーク時に比べまして、22%も減少したとはいえ、業者の数は減っておりますけれども、公共事業への入札参加業者数は、発注者が不況による倒産で業者が減った分だけ補充をしております。そうして競争性を担保してきたことから、過当競争という状態は何もおさまっておりません。受注量が安定をせず、元請から下請、孫請に至るまで安値受注に染まって、所得待遇改善が進まず、むしろ悪化して建設業に人材が集まらなくなってしまうということで、国交省は担い手3法、品確法の運用指針等を定めまして、この業界を夢のある産業に変えていこうとしております。

そもそも建設業の開業については、実に簡単に許可が得られるわけですが、問題は公共事業への参入も簡単にできるということです。先に成立をしました品確法の改正案では、笹子トンネルの事故を教訓に現在だけではなくて、将来にわたっての品質確保という概念が加わりました。明々白々のことですが、公共事業の将来にわたっての品質確保に対する責任は大手であろうが、新しく入った会社であろうが、大手・中小を問わず一緒のはずです。

今回、課題になっております新規中小企業者への支援は、私たちからすれば、まだまだ頼りない新規中小企業者に公共事業への参加を促す前に、民間工事であるとか公共事業の下請などを重ねて、少しずつ実績を重ねていこうとする小規模事業者への支援を拡充していくべきではないかと思えます。

公共工事は、単なる物品調達とか役務とは性質が異なっておりまして、改正品確法の第12条でも、公共工事の発注者は品質と安全を確保するために、工事の経験など競争参加者の技術的能力に関する事項を審査しなければならないと書かれております。このように公共工事には、むしろ逆に10年以上の実績を持つ信頼のおける企業にこそ、そうした措置をとられるべきではないかと思えます。

私たち中小建設業の団体としましては、まだまだ熾烈な過当競争が続く中で、公共工事という公の仕事、現在だけではなくて、将来に向かって責任ある仕事について、新規中小企業者の受注の拡大に当たっては、ぜひ慎重な対応をお願いしたいと存じます。

改正法の運用に当たりましては、今後政府において基本方針であるとか、契約方針を策定するという事は承知しておりますけれども、品確法の趣旨や物品調達、役務とは異な

る公共事業の特性を十分に踏まえていただいて、工事の実績や経験の必要性、そうしたものも踏まえた内容になるように、十分に検討を行っていただきたいと思います。

以上です。

○三村会長 ありがとうございます。

次に川田委員、よろしく申し上げます。発言は原則2分以内でお願いします。

○川田委員 福井商工会議所の川田でございます。

先般制定されました小規模企業振興基本法並びに小規模企業支援法の改正によりまして、私ども商工会議所としましては、特に小規模企業に対して伴走型の支援をやっていこうということで、新たな思いで今、進めているわけでありますが、ちょうど小規模企業対策予算ということで、小規模事業者持続化補助金という項目がございまして、この補助金を当てに、小規模企業の経営計画の立案も含めまして、支援をしているところでございますが、先ほどの説明にありましたように、小規模企業の60%以上は計画を立てたことがないという企業でございます。

我々は今、伴走型で計画の立案からいろいろと指導しているわけでありますが、計画を立てるということはこんなにすばらしいことかと。我々がこれから何をやらなければならないのか、あるいは現状の問題が何なのか、非常にクリアになりますし、計画を立てることによりまして、将来の夢や希望、そういうものもあわせて出てくるということで、小規模企業者にとりましては、まさに目からうろこということ、私どもは小規模企業者からの高い評価として、実感をいたしております。

特に今回はこういう補助金を目的にしての計画対応でございましたが、これから新しい2015年度の小規模事業者に対する予算も成立いたしますし、これを契機に小規模企業に対して、計画立案を含めまして、こういうことを中心に支援していきたいと考えているところでございます。

感じとしまして、これを進めることによって、何か日本の小規模企業の腰が非常に強くなって、地方の産業もこれから活性化するのではないかと。そんなことも感じているところでございますが、進める上で、2つ問題がございまして、1つは伴走型支援を進めるに当たっての人的問題、質の問題と量の問題です。この2つがございまして、先ほどこちらの支援もしっかりやっていくというお話でございましたけれども、ぜひお願いをしたいということが1つです。

もう一つは補助金の公募期間が大変短いのです。しっかり我々は伴走型で計画をつくっていこうと思いますと、どうしても今の公募期間では時間が短過ぎるということでございます。我々は補助金が目的ではございませんが、しっかりこれから計画を立てて、夢を語る小規模企業といえますか、人材の確保についても、夢を語るというのはいろいろな面で人材の育成、確保もできますし、しっかり夢を持てる小規模企業対策ということで進めていきたいと思っておりますので、人材の質的・量的支援、補助金の公募期間をもうちょっと余裕を持ってお願いしたい。この2つをお願いしたいと思います。

よろしく願いいたします。

○三村会長 ありがとうございます。

事務局から後でコメントをお願いします。次に河原委員、よろしくお願いします。

○河原委員 公認会計士の河原真知子でございます。

今回、白書の中で私が印象に残った言葉はイノベーションです。ただ、これを中小企業の経営者にわかりやすくお話しするとしたら、まず会社の現状を見てくださいというところから私はスタートしたいと思います。

自分の会社の特徴を知り、他社との違いは何なのかを明確にして、その中でその特徴を伸ばせる分野があるのか、その周辺で新たなビジネスチャンスがあるのか、創意工夫こそが大切だと思います。そこから新たに生まれてくるのがイノベーションではないでしょうか。よい商品開発がただできただけではだめだと私は思います。しっかりとそのよさを伝えるコミュニケーション能力。何がどう違うのか、オリジナリティーを明確に伝える力、説明が上手であるということも大切であるだけでなく、先ほど小林次長のお話にありましたように、広告やパッケージなどでデザインがよいということもとても重要です。その中に新しい商品の成功の秘訣があるのではないのかと思い、それが会社の財産であると思いますし、この中に日本がちょっと弱いと思う無形資産が隠れているのではないかと私は思います。今回の白書を読んで、創意工夫する人材こそが会社経営には大切であるということに改めて再認識いたしました。

前回の審議会で、私は日本公認会計士協会の活動を少しお話いたしました。今回その続きといたしまして、私たちの活動を少し紹介いたします。

私ども公認会計士協会では、認定支援機関に登録している会員の名簿を作成して、ホームページで公表しております。監査法人、公認会計士が代表を務める税理士法人について、それぞれの得意分野や業務歴、個人の開業者には研修実績まで記載して、専門家の情報を提供しております。先ほど川田委員からのお話にございましたとおり、支援する専門家の質的な問題もあるかと思えます。どうぞ皆様、各機関で講師などが必要なときには、ぜひ日本公認会計士協会のほうにお声をかけていただきたいと思います。と思っています。

私どもは、中小企業が目線に立って、わかりやすいサポートをするためにどうしたらいいかと考え、このたび中小企業向けのリーフレットというものを、公認会計士が委員として集まって考えました。

○蓮井課長 これをお配りしましょうか。

○河原委員 ありがとうございます。

会計士がリーフレットをつくるというのはなかなか大変で、相当時間を使いまして、私どもに何ができるのだろうというのをメニュー的に紹介しようと思いました。それを今お配りしていただいておりますが、公認会計士としては優しいイメージでパンフレットを作りました。余り中小企業の方は公認会計士というのを知りません。実際に公認会計士というのは税理士登録をすることで税務業務ができるので、担当されている税理士さんが公認

会計士であったとしても、それすら知られていないというのが実態でございます。

お手元に届きましたでしょうか。

内容は時間のこともございますので、開いていただきますと、会社の創業から成長支援、IPOから事業承継、そして、再生・廃業、ステージごとにまとめました。真ん中に、若葉から木が出て成長して上場や事業承継で木が広がっていく。再生・廃業はどういうものにしてしようかと思ったのですが、一つのイメージとしてつくりました。どういう評価が出るかはあれなのですけれども、今日お披露目するのが初めてでございます。

私どもはもっと身近な存在になりたい。お役に立ちたいという思いを込めて、このリーフレットを作成いたしましたので、皆様のご関係の各窓口に置いていただけますよう、どうぞ、この場をおかりしてお願い申し上げます。

以上でございます。

○三村会長 つくっていただいて、ありがとうございます。

次は小高委員、よろしくをお願いします。

○小高委員 菓子業界のほうから参りました小高でございます。よろしくをお願いします。

時間がないのですけれども、4点ばかりお願いごとと問題提起をさせていただきたいと思えます。

1つは、私どもは菓子に限らず食品も含めてですけれども、比較的地方的のほうに工場施設、生産施設を持っている業者が多いわけですが、その中にありまして、物流問題は実態に詳しい方だったらすぐにおわかりになると思うのですけれども、いわゆる長距離の路線便と呼ばれるものがありますが、こちらのほうの絶対数が極端に不足をしております、このままの状態で行きますと、多分2、3年以内には地方から都心に向かっての物流そのものが、ほとんど麻痺状態になるということが言われておりました。

いろいろな安全規制等はもちろんあるのですけれども、それ以外にもいろいろな、私どもでは細かいことがわからない規制があるようでございまして、荷物はある、トラックはある。でも人がいないということで、特に賞味期限の短い食品におきましては、ほとんど今は物流ができない状態で、ちなみに私どももここ3年ぐらいで、物流費だけで約2割ぐらいのコストアップになっているということでございますので、この物流問題に対しましては規制問題、実態調査等を含めての御協力、御支援をいただければと思います。

次に、先ほどからあります各中小企業に対しましての支援の問題でございます。書かれていることについては、非常に理解もできますし、いいことなのですけれども、実際先ほどからあります小規模企業というよりは、食品加工の場合には100名から300名ぐらいの間のいわゆる中小企業のほうが大変多うございます。その中にありまして消費者庁のほうを中心になってやりますところのいろいろな法改正、特に表示の問題等々ございますが、こういったことが頻繁に改正が行われる。大手の100億円以上の売り上げを持っている企業にとりましては、そんなに負担にならないのかもしれませんが、10億円から50億円ぐらいの年商のメーカーにとりましては、こういったことの作業そのものが大変な負担になってお

ります。

ある程度の時間猶予があるのですが、実際に行っていこうとすると、地方メーカーにとっては大変な負担であるということで、いろいろパブリックコメントを含めて、こちらからの意見は聞いていただいているとは思いますが、はっきり申し上げまして、ほとんど聞く耳持たずにパブリックコメントをやりましたよ。やったからいいでしょうと。各懇談会というのですか、最後に座長一任で決まるというのは何なのでしょうということ、私どもはむしろ憤りを感じております。

いろいろな食に関する規制は消費者の安全のためですので、もちろんそれは大事だと思いますが、全く私ども中小メーカーの意向、実態というものを理解してもらえずにどんどん決まっていってしまうということに対して、実態調査と把握をお願いできればと思います。

いろいろな支援がございますけれども、実際に支援を受けたり、それに対して私どもが現地で行動を起こすときには、どうしても各地方自治体、例えば県なり市町村の協力というのが絶対的に必要なのでございますが、実際にこちらのほうからこういう場所でいろいろお話をお伺いしたり、業界内で勉強会をやって、いろいろなプランを練ったりとやるのですけれども、自治体のほうがそういったことに対する問題意識が非常に希薄であるということ。それから情報不足ということで、全く話が通じないということが大変多くございます。そんなことで省庁よりも、むしろ各地方自治体の啓蒙活動というのもお願いできればと思っております。

3つ目に、先ほどにも出ていましたいわゆる補助金の問題でございます。特に農林水産省を含めて、日本からの輸出を拡大しようということで、いろいろ実際に予算等が出ているかと思えます。しかしながら、予算そのものが使えるというのが御承知のとおり、まさにこの時期に予算が通って、その予算が使えるのは早くても大体8月、9月以降ということで、海外展示会は1年中、4月、5月も含めて、6月、7月も海外で多く展開されているわけですが、実際に5月、6月、7月の展示会には全くそういった補助金が使えない状態ですから、JETROさんのほうにお願いをして参加していく。ただ、それも必ず枠の制限がございますものですから、申し込んでも抽選ではないでしょうけれども、審査から外れてしまったりして、予定が立たないということがございます。ぜひ1年を通して、そういった補助金の申請または使用ができるように、予算の立て方もいろいろと御協力いただければと思います。

最後に円安の問題がございます。私ども食品の場合には、ほとんどが輸入原料、資材が中心でございます。たまたま今は原油が非常に安くなっているということ、国際相場で特に穀物を中心に、去年あたりは比較的安定ないしは価格が下がってきているという状況から、まだ国内価格に関しては油関係中心の値上がりで済んでいる。穀物類につきましては、まだまだ値上げをしないでも踏ん張っているという状況でございますけれども、既に商社のほうの情報からいきますと、夏から秋に向けては間違いなく3年、4年ぐらい前の相場

に値上がりしていきますと。原油につきましても、一部の報道機関からしますと、秋から冬の暮れにかけては70ドル、80ドルまでまた戻すでしょうと言われております。

今の為替の水準からいきますと、いわゆる中小食品メーカーからしますと、末端価格を引き上げていかなければ、壊滅的なコスト高になるというのはもう目に見えているわけです。ところが、どうぞ値上げをしましょう、しましょうと公官庁の方も、政府も言っているのですけれども、実際にそれが小売店で通用するかというと、なかなかそうはいかないというのが実態でございます。そうすると、要はどこまで値上げをしないで頑張れるかということの体力勝負ということになりますと、同じカテゴリーのメーカーであっても、大きいメーカーのほうがどうしても体力は強うございますので、中小メーカーからすると非常に苦しい環境になると思っております。

そういう意味では、ここで円安の是正をしてくれというのもおかしな話なのですけれども、この場でこういう話をしていいかわかりませんが、過去に韓国がウォン安で輸出産業が大変伸びた時代があるわけです。それが比較的安定した為替で戻ってくると、途端に韓国経済が壊滅的な状態になってくるということを思いますと、我々の業界の中でもこの円安をどういうふうに見受けとめていくのか、将来的に円がまた高くなったときにどういう対応をしていくのかということまで考えて、政策をとっていかないとここも厳しくなります。

実際にドルと円の適正な為替というのは、幾らだろうということをいろいろと調べていきますと、大体90円前後でも適正ではないかというデータも出てまいります。そうやって考えると、今の120円から90円に円が戻っていきますと、輸入品の材料については問題ないのですけれども、輸出、輸出と今、言われている中で、輸出は壊滅的になるというのは明らかでございます。そういった為替のリスクと為替安定ということについて、適正為替についての実態把握といいますか、調査といったものも今後お願いできればと思います。いずれにしても、国内の小売価格の値上げにつきましても、中小企業は非常に厳しいのが実態であるということは御理解をいただきたいと思っております。

それから、先ほどイノベーションの話が出てきましたけれども、情報データのほうにはいろいろな成功例が多く出ています。成功例というのは100のうち幾つあるのでしょうかね。実際にイノベーションをしようとして、やっている中小メーカーはたくさんございます。私の周りでも食品メーカー、菓子メーカーといっぱいあるのです。恐らく成功している例は1割あるかないかでございます。非常にイノベーションにリスクも伴うところでございますので、成功例は成功例でももちろん参考になるのでいいのですが、同じ柳の下にはドジョウは2匹いないと言いますので、失敗例も実は非常にいい参考になります。

私ども実は中国に進出する際におきまして、成功例がなかったこともありまして、徹底的に失敗例を調べました。失敗例で同じ失敗を起こさないということで、何とか今は踏ん張っておりますけれども、失敗例も大変いい参考になりますので、ぜひその辺のところも何か調査、失敗の共通項というものもデータとして出てくると、我々中小メーカーにとっ

ては参考になると思います。

以上です。

○三村会長 ありがとうございます。

名札がまだたくさん立っておりますから、次が三神委員、高田委員、堤委員、伊藤委員、江田委員ということですので、これで終わらせていただきますので、よろしくお願ひします。

三神委員、どうぞ。

○三神委員 ありがとうございます。

私自身が大学卒業当初から独立・開業しフリーランスで海外顧客もとる働き方をしております。その立ち位置から、今回小規模事業者に焦点を当てていただいている点についてお話をさせていただきます。小規模事業者の中でもフリーランスの人間は国の支援をまったく不要としているという分析、ここは非常にその通りの印象を持っております。支援対象となるのはむしろ、小規模事業者の方々がフリーランサーをうまく使って業績を伸ばすという切り口ではないかと考えます。概念そのものがない。

例えば、先ほどもちょっとしたデザインというお話がありましたけれども、中小企業にしても、外に出す文書を少し整える、あるいはデザインも身内の絵の得意な子に書いてもらうということではなく、比較的小安くやったださる地元のフリーランサーに頼む。ここを中継する仕組みがなかなかありません。

逆にフリーランサーからしますと、小規模事業者のお客さんの案件はやりたくない理由というのがございまして、支払いに対する不安や価格交渉がやりづらい。例えば、間にお試しチケットのようなものが政策的に配布されていて、一定額が保証されている。あるいはコーディネートする役割として、先ほど川田様からお話がありましたように、商工会議所として経営計画をつくるレベルの支援まではやったださっている。その次の段階、具体的に個別の問題が出てきたときに、どこを使っていけばいいかというつなぐ役割が、小さい商店街単位、商工会単位、または地銀ですとか信金といったところに体系的な情報があると、比較的小誘導しやすいのではないかと感じました。

特に売る力を増すというところかというと、フリーランサーで非常に優秀な方がいらっしゃるのがPRやマーケティング、IR、もちろんライティングもたくさん領域がありますし、飲食店などの店舗ですと、建築系デザイン事務所出身者ですと空間プロデュースが守備範囲になってきます。地方都市に配偶者の転勤等で住まわれている、埋もれた女性の活用ともつながってくるのです。フリーランスは時間の自由が効き、自分にあつたタイミングで組織化される方もいらっしゃいますので、起業促進の最も初歩段階としても有効ですし、女性の人気職種にもこの形態が多いのです。

もう一点、グローバルで市場をとっていくフリーランサーの世界も拡大中ですので、ここも御紹介しておきたいのですが、例えば同じ建設業の中でも溶接工の方々というのは、フリーランスの職人さんで高度技能者になってくると年収2,000万円プレーヤーが珍しく

ないのです。溶接工団体という職能団体がある程度技能別の相場を公開してしまして、個人で伝統的な技能でもが、日本人のレベルの高さゆえにかなりグローバルで高値がつく世界がある。

また、グローバルで見ると、フリーランサーの世界は、1人で開業しているけれども専門知識を売る場合は、海外のいろいろな国に出張したり、多様な国から案件をとったりというスタイルが拡大中です。この場合、バーチャルオフィスを使っています。バイリンガルの秘書がついて、ドバイやパリ、ロンドン等の主要な国際都市にオフィスがあり、出張先でも情報を共有して、自分が支社を持っているように使えますが、月々5万円程度からこうしたサービスを使えるんですね。こうしたフリーランス向けの支援サービスだけでグローバルビジネスに育っているのです。

例えば、サブコープやリージャスといった会社ですが、この規模のところは、いわゆる東京のような国際都市には拠点がありますが、地方都市に中規模のこうした機能があれば、もうちょっと女性が、しかも高学歴層で柔軟な雇用形態がないゆえに非常にストレスを感じていらっしゃる女性がこういったところを利用しながら、先ほどお話ししました小規模事業者のPR案件などとりながら、ちょっとずつステップアップしていくという仕組みができるのではないかと感じております。

以上になります。

○三村会長 ありがとうございます。

高田委員、よろしく申し上げます。

○高田委員 中小機構の高田でございます。

感想を交えて、3つほど申し上げたいのですけれども、最初は初めて小規模事業者の実態をいろいろ詳しく分析していただいたということで、私どもにとっても大分わからないことがわかったといたしますか、そういった意味で大変役に立つ。お疲れ様でございました。

2つ目ですけれども、38ページに販路開拓の話が出ておりますが、先ほどの御説明のブルーで囲んである「営業能力の高い人材の新規採用」というのは、8%ぐらいの人がそういうことをやっているにしても、そのうちの3割ぐらいの人が販路開拓に大変役に立ったということで御説明がありました。

私のほうから見ますと、ネットの販売を使った人が10.7%となっていますよね。効果があったというのは大体2割ぐらいとなっておりますけれども、この辺の数字は多分実態としてはこうなのでしょうが、ネットの販売というのはこれからどんどん伸びてくると当然見られます。例えば2013年の実績で12兆円ぐらいですか、これは大体市場の4%ぐらいです。それが野村総研の予想で2020年に25兆円、あるいは2025年に例えば業界では60兆円ぐらい、全体の市場が変わらないとして2割ぐらいはeコマースになっていくという見方があります。成長性という意味からも、これにぜひとも取り組んでいかなければならないのではないかと感想、多分これは同じ思いだろうと思っておりますけれども、念のためにそんな思いがありますが、いかがでしょうかということです。

3つ目ですけれども、先ほど川田委員のほうからもありましたけれども、経営計画をつくるのは小規模の方々にとっては大変難しいことだと私も思うのですが、今、事業の持続化補助金が出ている。でも、それを使えるのは商工会議所なり、商工会の会員になっているの方々ですね。問題なのは、半分ぐらいはそういう立場にないと思いますと、この人たちをどういうようにしていくのかという話は一つの課題だろうと思います。

私たちは、こういう方たちに経営計画の大切さが、どういうことなのかという話を簡単な「ちょこゼミ」という名前でeラーニング的なあれを出していきまして、見た人からは結構好評なのです。こういったことをぜひ積極的に進めていきたいと思いますが、御支援をよろしくお願いいたしますということでもあります。

以上です。

○三村会長 ありがとうございます。

堤委員、よろしくお願いします。

○堤委員 全国でワークシェア型のテレワークプロジェクトで、事業請負をやりたいという女性の創業や就労を支援しております株式会社キャリア・ママ代表の堤でございます。

私も3点ほどなのですが、大前提で今、事務局の御説明の中で白書を中小企業の方々をごらんになってというお言葉があったのですが、先ほど小高委員からは厳し目の話がありましたけれども、この中小企業白書や小規模企業白書を御活用されるのは、本来であれば行政とか、商工会議所等の団体様がこれを活用して、自分の地域の中小企業や、小規模事業者に必要な施策とは何かということを知るのだろう。多分一般企業の方々には行政に提案案件でもしない限り、白書を前から後ろまでは読まれないだろうとは思っていますので、そのあたりで認識違いが起こらないようにというのが、委員の先生方も思っているのではないかと、冒頭に述べさせていただきます。

2つ目になるのですが、中小企業・小規模事業者の中で、人材というものが非常に大きな成長力の柱になるのではないかと、今の御説明の中で感じておりました。そういった意味では、例えば15ページの中での「一人材③ 定着・育成」というところで、今、中小企業・小規模事業者の離職率ということで、中途・新卒が中小企業・小規模事業者という形で出ているのですが、もし、次の年でも構わないのですが、大企業とどれぐらい差があるのか。実際に3年で3割という言葉がありますので、大企業でもこの人たちが3割やめるのだったら、別に中小企業と大して変わらないではないかと思われるかもしれないのです。例えば大卒の方であれば、大企業の場合は2割以下という形が出ている。この後に学歴の部分もあるのですが、そもそも新卒で採りたいと思っただけで、どれぐらいの御年齢の方が入っているのかということを見るには、少し漠としているという印象を感じております。

同じように人材の部分で申し上げますと、例えば30ページのところなのですが、これは小規模事業者のほうになります。小規模事業者の実態に関しても、従業員の出身地という形が書いてあるのですが、これは居住地のことなのかと思いつつ見せており

ました。隣接のところに住んでいる場合は、私も多摩ニュータウンなので、駅も2駅行きますとすぐに東京都ではなくて神奈川県が出てくるのですが、例えば行政が使われているものの中で、本社から隣のところにあるような、多摩市であれば八王子市の施策は使えませんとか、従業員も同一行政区ではなくて、隣接行政区にまたがる形のもので何かをやらうとしたときに、余り施策がないということもありますので、もし、これを書いていただくのであれば、例えば通勤時間などで区切るとか、通勤方法だとか、平均年齢や男女の差はどうかのだろうということを感じながら、実態調査のものを見ておりました。

同じように例えば従業員の最終学歴も、今はたまたま小規模事業者は高等学校というところが非常に多くなっているのですけれども、今後推移していくところでは、どうかのだろうということを見ていくのではないかと感じております。

38ページの販路開拓のところ、先ほど人材の新規採用は7.9という青丸印を書いているのですが、新規採用の努力をしている会社さんは決して少なくはないと思うのです。これは選ばせるときに新規採用しました。できましたというところの企業様に関して、8%だったのではないかと思いますので、このあたりもきちんと書いていただきますと、例えば3割を超えている新しい顧客とか対面販売の説明というところに、直近にやられました持続化補助金でしょうか、チラシをつくるところに対して、3分の2を補助しますというわかりやすい補助金には確かに手が挙がりやすいのですが、一時的には非常にいいと思うのですが、もっと大きな意味でいいますと、しっかりと販売をしていける人材というものをどうやって採用していくのかということところが、非常に大事にはなってくるのではないかと思いますので、中小企業や小規模事業者の方々が人材を採用するということに関しまして、できれば、白書の中で幾つか書きぶりが見られたらありがたいと思っています。

結びなのですからけれども、5ページを見たときにすごく感じたのですが、右側の表で2000年代以降、大企業と資本金1,000万円未満のところの実質付加価値額の推移、製造業でございますけれども、ここは上がっているのですが、資本金1,000万円から1億円未満というところが下がっている。本来の部分でいうと、企業はこういうふうには成長していくかということの部分で、雇用をとというような、従業員のということであるという、どうしても厚労省側が何となく厚労省の施策でという形で、中企庁や経産省が行っているものと厚労省のものというのが、中小企業の経営者が見ているときにすごくわかりづらい。

厚労省の施策を社労士さんが顧問でいた場合、すごく情報を持っている社労士さんは教えていただくのですが、こういうものを国の施策と地方自治体が行っている、要は行政が行っている施策というのが全部わかりづらい。ミラサポを見てと言われても、なかなかミラサポを毎回毎回見ているわけにもいかないということもございますので、今回の小規模事業者の経営の持続や事業継続というところが終わりましたら、雇用を地方の中で維持しています中規模の事業者に対しまして、ぜひ中小企業政策の中で、今度はこういうことをもっと考えていこうということが議論されたら、ありがたいということ結びとさせていただきます。

以上です。

○三村会長 ありがとうございます。

伊藤委員、よろしくお願いします。

○伊藤委員 ありがとうございます。

今回の白書を通じて、人材の大切さというのが明確になったと思うのですが、競争力が上がるためには優秀な人材の確保と人材の育成ということで、中小・小規模企業にとって、優秀な人材をどうやって確保するかというのが物すごくテーマで、限られた人数の中で育成がなかなかできず、OJTで終わってしまうことが多々あるかと思うのです。イノベーションとか飛躍になると、部署内でのコミュニケーションが大切だということを見ると、コミュニケーション能力、発想力のある、みずから考え行動する人材が優秀かというイメージにたどりつくのですけれども、そうであれば、例えば企業側は今回の白書を通じて、そういう人材が集まる魅力的な会社にするために何をするかという努力はします。

一方で、国側です。こういう人材、例えば2・6・2の法則とはまた別かもしれませんが、そういう人材が、今、3割しか日本国内にいないのであれば、いかにして5割にするか、6割にするかというのは教育の問題が出てくるので、先の長いテーマになってしましますが、ここにこういう人材が必要だとわかっているのであれば、教育側と人材を育成する教員を育成しなければいけないので、何十年後になるかわかりませんが、こういった人材の層が厚くなれば、コスト高と言われている日本であったとしても、競争力に勝てるのではないか、新たな製品ができるのではないか、新たなビジネスモデルに展開できるのではないかといういいスパイラルに持っていけるのかと思ったので、ぜひこれをテーマに企業側も何か努力をし、そして国側もどういった手を打てば、意味のあるデータとして活用できるかと感じました。

以上です。

○三村会長 ありがとうございます。

江田委員、よろしくお願いします。

○江田委員 社労士の江田です。

我々は雇用・人材というところに関心がございまして、先ほどの説明で、中小企業大学校に力点を置いてやっていくということを言われたのですけれども、ここ1、2年は3行で同じことが書かれている。私自身が随分昔に受講した経験がありまして、随分内容がよくて、講師も立派な方がやられていて、もう一つの特徴は毎年度にカリキュラム、どういう科目をやりますといった日時も明示していただくのです。特に地方の企業でまとまった人材育成のための受講に最適なものではないかと自信を持っています。だから、受講された方は物すごくよかったということでありまして、受講したら私のところに毎年のもを送ってくるのです。

ですから、逆に言えば、特定の方が行っておられるケアはないのか。私もデータがありませんので、現在の受講率、もう満杯だということだったら全然入る余地はないのですが、

そうでなければ、例えば我々社労士会に9つの大学校の年間のカリキュラムを、実際はこういうことでやるのだというものを配付していただいて、近くの利用できる大学校の単科の情報としていただければ、それは都道府県社会保険労務士会へのホームページに中小企業大学校はこういうものがありますということであれば、例えば、我々も顧問先でこの経営者はこんなものを勉強したらいいとか、管理職でまだこんな分野が不足だと思ったら、私が持ってこれを受けたらどうだというのはサゼスションができるわけです。そういったことでより多くの人たちがメリットを享受できるような、そんなことをしていただければいいのかな。これは要望でございます。

○三村会長 田村委員、どうぞ。

○田村委員 中小ベンチャー企業を支援している関係者として、このほど小規模事業者の白書ができたことは非常にありがたいということです。なぜならば、大手、中堅、中小、ベンチャー、小規模と規模で比べられますと、どうしても大手志向がまだ日本では定着しております。この白書を拝見させていただいて、いろいろな実態が見えたことにより、小規模でも売り上げのいいところは、イノベーションを起こしているなど、企業規模だけでは判断できないということがわかったのがよかったかと思います。できればそういうところも少しフォーカスした形で白書を要約していただけるとありがたいです。

当然大手も含めて、中堅、中小、ベンチャー、小規模とも、人材の問題が一番重要なかと思われまます。企業の方と職業を探している方とのマッチングも課題の一つであり、より小規模に向けて何か工夫することが大切かと思えます。

人材育成に関しましては、特に小規模事業者あたりですと、自社だけでは実行しにくいこともあるので、地域の中でまとまった人材育成のようなものができたらと思った次第です。

以上です。ありがとうございます。

○三村会長 ありがとうございます。

いろいろな意見がありました。中小企業庁で答えられるものについて、答えていただけませんか。

○小林次長 ありがとうございます。

全ての御意見にお答えをする時間はないかもしれませんが、まず小野様がおっしゃった建設業関係の公共工事への新規事業者参入という問題につきましては、私どもが、今、需要創生法を出している中で、創業10年未満の方に官公需への参入障壁を少し減らそうということを念頭に置いて、おっしゃっているということは理解をしております。

私どもは、全ての官公需について、全くその特性を考えずに、新規の中小企業の参入障壁を低くするのだということまで申し上げておるわけではなくて、むしろそれぞれの官公需の特性に応じて、中小企業が入っていきやすいものというのは当然あると思いますので、そういうところから少しずつ積み重ねていくということかと思えます。

また、おっしゃったように、民間需要への取り組みについて御支援をと。むしろそれら

のほうが大事ではないかという御指摘を賜りましたので、それこそ小規模事業者向けの補助でありますとか、支援事業等々でそこはしっかり御支援をしていきたいと考えております。

川田委員がおっしゃった伴走型支援の人的な課題と申しますか、質量ともに支援というのは、我々もいろいろとまた御相談しながら、しっかりやっていきたいと思っておりますし、公募期間の問題についても、可能な限りの努力をさせていただきたいと思っております。

河原さんがおっしゃいました中小企業の強みというところを伸ばしていく。そういう無形資産というところは非常に重要なポイントだと思っておりますので、そこはまさに支援の対象としていこうという思いで、政策を考えさせていただいております。

小高さんがおっしゃいました物流の問題は非常に大きな問題で、多分規制の問題と人手不足の問題の両方かと思っております。中規模のトラックの免許の問題でありますとか、特に大型のものでいきますとコンテナの問題でありますとか、フィート数の問題がございますし、それから人手不足というのか相まっているところがございますし、ここは関係省庁とも議論をしながら、あるいは関係部局と議論しながら、どういうことができるのかということを考えていかなければいけないと思っております。

消費者庁とか自治体とのあれにつきましては、きちんと我々の御懸念なり、問題意識というのはいろいろな形で伝えていきたいと思っておりますし、自治体に対してはきちんと我々も政策を少し御理解いただくように、さらに努力をさせていただきたいと思っております。イノベーションの失敗事例も参考になるというのは、まさしくそのとおりでございますので、ここは今回の白書というあれではございませんが、我々も少しそういうものも勉強したいと思っております。

三神さんがおっしゃった中で、フリーランスを支援するというよりも、うまく小規模事業者が使うという方策を考えるべきというのは、まさしくおっしゃるとおりで、白書に完全に書き切れていないかもしれませんが、今回はフリーランスを初めて取り上げてみたということで、こういう課題なり問題意識が出てきましたので、ぜひフリーランスの方をどういうふうにもうまく使っていくのか、おっしゃったようにうまくマッチングする仕組みなり、支援サービスでどういうことができるのかということ、まさにこれから勉強したいと思っております。

高田委員がおっしゃったネット販売については、もちろん我々としては重要なポイントだと思っております。個社でやるのもありますけれども、事例にも載せましたが、そういった事業者さんだとか、機関というのをうまく使ってやるということが、特に小規模の方々には有効だと思っておりますので、そういったところも我々としては、うまく協力をしていきたいと思っておりますし、eラーニングももちろん重要だと思っております。

堤さんがおっしゃった中で、人材のところの離職率などで、大企業とどれぐらいの差があるのかというのはおっしゃるとおりで、大企業と単純に比較できませんが、大企業よりも少し多い離職率だと思っておりますし、大企業の場合はそもそも採用されている数も多いもの

ですから、こう言うのはなんですが、企業によっては少し歩どまりを考えて採られたりしていますけれども、中小企業の場合は採っている数がそもそも少のうございますので、抜けると負のインパクトが大きいというところが、非常に大きな問題かと思えます。

従業員の通勤時間とか平均年齢、男女の差というのは、そこまでは分析し切れておりませんけれども、これは引き続き宿題とさせていただければと思っております。

伊藤委員がおっしゃったコミュニケーション能力のある人をつくっていく教育の問題というのは、おっしゃるとおり非常に息の長い話でございますので、これにつきましては我々も問題意識がございますし、中小企業政策の中ではどちらかというと、大企業あるいは中堅企業からのOBの方をうまく使っていくとか、外部人材をどう使うか、対症療法的ではありますが、そういうところから入って行って、中期的にはもちろん教育の問題ということにつながってくると考えております。

江田委員がおっしゃいました大学校の話でありますとか、その活用についても、大変いい御示唆でございましたので、我々も力を入れておりますので、またいろいろと教えていただければと思えます。

田村委員がおっしゃいました小規模の規模ではないというところについては、我々としても、ここをうまくプレーアップしてやっていきたいと思っております。

それから、地域の中での人材育成というのも非常に重要だと思っておりますので、そのところも頑張っていきたいと思っております。

以上でございます。

○三村会長 ありがとうございます。

特に人材育成について、皆さんから非常に大事だということ、これもどういう形で育成するのか、実はこれから少子化が進みますので、先ほどのトラックの話ではありませんけれども、恐らく相当程度、個々の会社の生産性を上げないと日本は回っていかない、個々の会社も生き延びていけないという極めて深刻な状況が、今年より来年、来年より再来年、再来年より5年後、5年後より10年後に来ますので、どう対処するのかということは、非常に大きな問題だと思っております。

全体としまして、建設業の公共工事に関するものを除いては、中身としては御同意いただけるという内容だと思いますので、あるいは今年はやれないけれども、来年の白書にはぜひとも載せていきたいと思えます。先ほど一任というのはおかしいではないかという話もありましたので、若干心苦しいのですけれども、ここは会長に細かい表現は一任させていただきたいと思えますが、いかがでしょうか。

(「異議なし」と声あり)

○三村会長 一任をいただきありがとうございます。ここで、小規模企業振興課長から、補足があるようです。

○桜町課長 申しわけありません。

事実関係だけを簡単に、まず持続化補助金でございますけれども、商工会、商工会議所

の会員以外も使えることになっております。堤委員から御指摘がありました小規模事業所の従業員の出身地は、居住地ではなくて生まれでございます。

以上でございます。

○三村会長 ありがとうございます。

それでは、5時までということで、皆さん、いろいろ御事情があると思うので、残りのものについては報告になりますけれども、できるだけ簡潔に事務局のほうでよろしく願います。転嫁対策についてです。

○飯田課長 資料5の価格転嫁の状況についてという資料で、御説明を申し上げたいと思います。手短かに御説明いたします。

1ページをめくっていただきまして、「価格転嫁に関するこれまでの取組」について書いてございます。昨年夏以降、昨年10月、1月にそれぞれ2回転嫁対策についてまとめてきた経緯がございます。中身としましては大きく3つございます。

1つ目は「大企業に対する要請とフォローアップ」ということで、価格の問題でございますので、経営層の理解が大事という観点から、例えば大臣から自動車工業会に直接要請したりといった要請を実施してきたところでございます。

2番目としまして、いわゆる下請いじめを取り締まる下請代金法という法律がございますが、この法律の取り締まりの強化ということで、例えば昨年10月から本年3月末まで、約500件の大企業に対する集中的な立入検査といったものを実施してきてございます。

3番目としまして、先ほど委員から特に小売でなかなか転嫁ができずに、体力勝負になっているといったお話もございましたけれども、こういった苦しい状況にある中小企業、小規模事業者に対する資金面の支援ということで、対策を講じてきたということでございます。

2ページ目、こうした中で本年1月から2月にかけて、私どものほうで転嫁状況について調査の実施をしてございます。調査は2つございまして、1つは（業界調査）と書いてございますが、例えば自動車工業会、自動車部品工業会、鋳造協会、鍛造協会といった業界団体を通じまして、発注側、受注側それぞれに対して転嫁状況を聞いた調査でございます。それに加えまして、業界団体に入っていない企業の状況も把握するという観点から、民間のデータ会社を使いまして、下請企業に対して調査の実施をしてございます。

2つの調査の結果、いずれも転嫁状況については、おおむね同じ結果が出ておりまして、受注側の約3割が「価格転嫁を受け入れられた（受け入れた）」、約4割が「価格転嫁を一部受け入れられた（一部受け入れた）」と回答をしているところでございます。

一方で、価格の「協議ができない（協議しない）」といった事業者も2割弱存在しているという状況でございます。

こうした状況を踏まえまして、次の3ページ目でございますが、昨年10月、本年1月に続いて「転嫁対策パッケージ第3弾」ということで取りまとめてございます。中身としましては「下請取引ガイドラインの改訂及び徹底した普及・啓発」ということでございます。

下請取引ガイドラインと申しますのは、親事業者、下請事業者がそれぞれウイン・ウインの関係になるように、どういう行為をすると下請代金法の違反になるのかといったこと。あるいは逆にこういう行為をするとウイン・ウインの関係になる。そういった事例なども掲載しているわけであります。

今般原材料・エネルギーコストの転嫁に関しまして、いわゆるベストプラクティスを追加するといったことを、3月末までに実施をしてございます。具体的には原材料・エネルギーコストが上がった局面で、従来ですと半年に1回しか価格交渉をしていなかったところを例えば4回にふやすとか、あらかじめ価格の決め方の算定式を合意しておいて、原材料コストの上昇がある程度自動的に反映される仕組みについて、双方で合意をしておくといった事例がございまして。こういった事例の追加をするということを今回実施をしております。

今回、この改定を踏まえまして、今後産業界に対してガイドラインに沿った取引を行うように大臣以下、さまざまなレベルで決定して、要請をしていきたいと考えてございます。また、ガイドラインにつきましては、講習会あるいは下請代金検査官の立ち入り時等にも徹底して、その普及に当たっていききたいと考えております。

2番目としまして「下請代金法に基づく厳正な監視・取締り」ということとございまして。先ほどありましたように、下請取引ガイドラインにつきまして、今後下請事業者が一種の交渉材料にしまして、親事業者に対して、価格の改定を求めていくといったことが想定されているわけでありまして、その場合に親事業者が協議にも応じず、一方的に価格を据え置くといったことがあります場合には、厳正に下請代金法に基づいて対処をしていくということを考えてございます。昨年度下半期に実施しました約500社の大企業に対する集中的立入検査については、今年度上半期に引き続き、追加的に500社へ実施をしていくことにしてございます。

消費税転嫁特措法という消費税の転嫁のほうを取り締まっている法律でございまして、この中で最近、例えば消費税は転嫁するけれども、本体の価格のほうは買いたたくといったものもありますので、これについては、消費税転嫁Gメンが厳正に対処していくといった形で実施をしていきたいと考えているところでございます。

これらの取り組みにつきましては、冒頭長官からお話がありました4月2日の政労使会議でも、大臣から説明をしたところでございます。

以上でございます。

○三村会長 政労使会議に出席された鶴田委員、どうですか。

○鶴田委員 報告事項の価格転嫁の状況について、少しお話しさせていただきたいと思っております。

冒頭に北川長官からもお話がありましたが、先週の2日に政労使会議が開催され、総理から中小企業・小規模事業者には好循環拡大に向けた賃上げについて、最大限の努力を図っていただきたいとの要請がございました。私は翌日都道府県の中央会会長に対しまして、

政労使で合意された趣旨をお伝えするとともに、賃上げの原資となる収益の改善に向けて、取り組むよう文書でお願いしたところでございます。

先ほど御報告いただいた価格転嫁の状況についても、ブロック中央会会長会議などの機会を通じてお話をしていきたいと思っておりますので、引き続き賃上げに向けての適正な価格転嫁が行われるよう、万全な転嫁対策を実施していただきますようお願いをしたいと思います。

私からは以上でございます。よろしくお願いたします。

○三村会長 ありがとうございます。

政労使会議で取りまとめられた取組策は、私自身は非常に大きな進歩だと思いますけれども、これは総論でありまして、個別の価格交渉は個別の会社がやるわけですから、全てハッピー、ハッピーというわけにはいかないということだけは強調しておきたい。個々の中小企業・小規模企業もこれに基づいて最大限の努力をするということをしには、うまくできないということだけは申し上げておきたいと思っております。

事業継承ガイドラインについて、事務局からお願いします。

○飯田課長 それでは、資料6-1「事業承継を巡る現状と課題」というところでございます。

こちらに書いておりますように、経営者の高齢化が進んでおりまして、あと10年もすると、日本の企業の半分は経営交代するという感じになっております。ただ、一方で後継者がいなくて、廃業される方が非常に多いということでございます。

「2.事業承継において直面する課題」というのが下のほうに書いてありますけれども、税が重いということがございます。これについて事業承継税制の拡充を1月から少しいたしまして、親族外の方もなれるように、対象になったりするということもございます。

それから「(2)遺産分配による株式の散逸」「(3)先代の引退後の生活が不安」といったことにつきまして、後ほどあると思っておりますが、法律改正で手当てをしていきたいということでございます。

一番下に「(4)後継者がいない」ということでございますが、この関係で、事業引継ぎ支援事業というところではマッチングをやっております。詳しくは3ページ目に書いてありますが、後でごらんいただければと思います。

ただ、一方でやろうと思っても、中小企業の経営者の皆さんはM&Aというと抵抗感があってなかなか進まないという問題もあります。身売りするとか、どうしたらいいかわからないとか、トラブルがあったらどうしようとかいろいろございます。ということでガイドラインを今般作成いたしました。ここの委員の方々の中にも何人か御参画をいただいて検討会をやりました。

成果物は3つありまして、後でごらんいただければいいのですが、6-2というのが本体でございます。字がいっぱい書いてあります。

6-3というのが経営者の方にもわかりやすいようなイラスト入りの冊子をつくりま

した。

6-4が1枚もののビラでございまして、10万部ぐらいつくってあちこちに配付したいと思っております。

ガイドラインの具体的な内容でございますけれども、次の2ページ目をごらんいただければと思います。簡単に御紹介しますが、早期に計画的に取り組む必要があるとか、会社に引き継ぐ場合のいわゆるM&Aの手続フローを書いたり、譲り側の留意点、あるいは仲介者に秘密の厳守をするとか、双方代理にならないようにしてほしいということが書いてあります。

第3章は「個人に引き継ぐ場合（センターの『後継者人材バンク』）」ということで、経営者を御紹介するという事業もやっておりますので、この点についてのフローなどを書いてあります。

第4章においては「トラブル対応」ということで、トラブルがあったときにどうするかといったことなどが書いてございます。

こういった内容のものをつくりまして、ここに発表させていただきたいということでございます。

以上でございます。

○三村会長 河原委員、意見はありますか、どうぞ。

○河原委員 お時間のこともありますので簡単にします。

私もこちらに参加させていただきました。今、課長からお話ございましたように、M&Aという言葉の印象から敬遠されるということもありまして、今回の事業引き継ぎという名称を私はすごくすばらしいと思います。その中で副題としてM&Aとなさった思いやりのある言葉に私は敬意を表したいと思ひまして、一言言わせていただきました。

今回、後ほど御紹介がございますでしょうが、経営承継円滑法の改正とともに、事業引き継ぎガイドラインが同じ時期に世に出ていくことは大変深い意味があることと思います。これが多分10年後にいかに評価されるのか、私はすごく楽しみに期待しているところでございます。

以上でございます。

○三村会長 ありがとうございます。

いずれにしても、事業継承というのは本当に難しい。多くの企業が抱えている問題なので、一層の努力をお願いいたします。

次に「小規模企業共済制度の見直し」及び「小規模企業共済制度の平成27年度付加共済金の支給率」につきまして、まず足立委員からコメントをお願いし、その後、事務局から説明をお願いします。

○足立委員 本審議会の経営支援分科会に設置された共済小委員会において、平成26年度は小規模企業共済制度の見直しに関する検討を行い、3月3日に開催された第4回委員会において、検討結果を報告書に取りまとめました。報告書では個人事業主が親族に事業を

承継する際の共済事由を引き上げ、廃業する際に支給される共済金額と同額とするなど、事業承継の円滑化を促進するための見直しや、共済契約者にとっての制度の利便性が向上するための見直しについての方向性を示しております。

また、平成27年度付加共済金の支給率についても審議を行った結果、平成27年度の支給率はゼロとするのが適当であるとの結論に至りました。

詳細につきましては、事務局から説明をお願いしたいと思います。

○桜町課長 お時間がございませんので、簡潔に御説明させていただきたいと思います。資料7-1の8ページの表2をごらんいただきながら、お耳だけお貸しいただければと思います。

小規模企業共済制度は現在123万人の方に御加入をいただいております。共済資金も8兆3,000億円という大きな制度になってございます。そんな中で事業承継の関係で若干課題がございましたので、共済小委員会で御議論をいただきました。表2に書いてございますように、事業承継をする際に、親族内か親族外かにかかわらず、事業承継を促進するための手だてをすべきではないかと。役員につきましても、新陳代謝をしっかりと進めていくということで、しっかりした措置をとっていくべきではないか。このようなことを中心とした御議論をいただいて、取りまとめをいただいたものでございます。

付加共済金の支給率について、今、足立委員からお話ございましたけれども、資料7-2の2ページ目で、共済財政は繰越欠損金がずっとございまして、一時は1兆円近くございましたけれども、今はほとんどゼロに近づいてございます。審議会で御議論いただいたときに、88億円という若干のマイナスがまだございましたので、付加的に支給する共済金は、今回もゼロということにさせていただきます。

以上でございます。

○三村会長 ありがとうございます。

次に「第189回通常国会 中小企業庁提出法案」につきまして、事務局から説明をお願いします。

○蓮井課長 最後になります。ごくごく簡潔に、資料8という1枚の紙で御説明をしたいと思います。

このたび、中小企業庁は今国会に経産省全体7本のうち3本の法案を提出してございます。そのコンセプトは共通でございます。地域での中小企業・小規模事業者の持続的な発展のための環境整備ということで、それを「地域での金融機能の強化」「地域の需要の掘り起こし」「地域での経営の円滑な承継」の3つにまとめ直しまして、3本の法案を出してございます。

「地域での金融機能の強化」ということでございまして、これは何よりも地域での危機対応です。リーマンショック以降、大震災等において、お金を流すという機能が、今は商工中金等が担っているわけでございますけれども、危機対応は引き続き重要だという認識のもとに、危機対応業務を商工中金に義務づけるという規定とあわせまして、その間、必

要な株を持つという趣旨の商工中金法の改正。

他方で、地域で最近雇用をして事業活動を行っていらっしゃるNPO法人が存在感を増してございます。こういった方々を資金調達の課題があるもので、そこに対する資金調達を円滑にするために、保証協会の保証をつけやすくするための中小企業信用保険に、中小企業と同様に事業を行うNPO法人を対象に加えるという趣旨の内容の改正を考えてございます。

2つ目の「地域の需要の掘り起こし」ということで、先ほど来お話がございましたけれども、もちろん原則は現状何が変わるわけではございませんが、官公需法の改正の中で、特に新規の中小企業の方にも、お仕事が少しは行きやすい形をつくっていけないかということです。これとあわせまして、地域産業資源が今は全国で1万4,000ございます。これをいかに「ふるさと名物」という形で事業化していくか、消費者目線で売れる商品づくり、さらに市町村が旗を振って、地域での産品を売り出していくための仕掛けづくりといったものを行う法改正が2つ目でございます。Bの「中小企業需要創生法」でございます。

3つ目が「地域での経営の円滑な承継」でございますけれども、今、お話をした事業承継に対してもよりお金が出るようにするという小規模企業共済の話と経営承継円滑化、これは経営の後継者のほうですが、経営が後継者になったときに株が散逸することを防ぐため、株を集中させるための手続の円滑化を現行は親族内承継に限ったものを、親族外承継、親族外の方まで認めるという趣旨の改正、これも1つに束ねた形で行いたいと思っております。

以上でございます。

○三村会長 ありがとうございます。

これで全部予定の報告は終わりましたけれども、質問、意見がございましたらどうぞよろしく願います。いかがでしょうか。

小高さん、どうぞ。

○小高委員 こういった一連の内容、例えば私どもの菓子の組合がございまして。80社ぐらいが加盟していますけれども、そういった中で勉強会の形で、こちらのほうの誰かに来ていただいて、いろいろ講演、講習というのは可能なのでしょうか。

○三村会長 当然可能ですよね。どうぞ。

○蓮井課長 私ではよろしければ、ぜひ伺わせていただきたいと思います。よろしく願います。

○三村会長 ほかにいかがでしょうか。

それでは、事務局からコメントというか、長官、願います。

○北川長官 本日は、本当に長時間ありがとうございました。

いろいろ御意見をいただきまして、それぞれ一生懸命やります。特にきょう議論が集中したのは人材をこれからどうするのかというところだろうと思います。各業界それぞれ御事情がありますけれども、共通して、特にこれから人材不足をどうするのか、15年ぐらい

前は別の3Kの人材不足とって、労確法というのをやっておったのですが、また状況が変わって全般に、また、高度な人材も不足していると変わってきています。

これを、どうするかというのが大きな課題だと思います。フリーランスの話もありました。さまざまなやり方でどうやって解決していくか、もちろん厚労省との連携も図っていきながら考えていきたいと思っています。

いただいた御意見、御指摘も踏まえて、新しい政策を考えていきますので、またよろしくをお願いします。

どうもきょうはありがとうございました。

○三村会長 どうもありがとうございました。

以上をもちまして「中小企業政策審議会」を閉会いたします。

長時間にわたり、どうもありがとうございました。