

第23回中小企業政策審議会
議事録

中小企業庁企画課

第23回中小企業政策審議会
議事次第

日 時：平成27年11月16日（月）15:00～17:00

場 所：経済産業省別館3階312各省庁共用会議室

議 事

1. 開会
2. 今後の中小企業・小規模事業者政策の方向性について
3. 討議
4. 基本問題小委員会・金融ワーキンググループの設置及びこれに伴う運営規程の改正
5. その他
6. 閉会

○石崎企画課長 それでは、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いただき、まことにありがとうございます。

司会進行を務めます中小企業庁企画課の石崎でございます。どうぞよろしく願いいたします。

初めに、北村大臣政務官より御挨拶をお願いいたします。

政務官、よろしくお願いいたします。

○北村大臣政務官 御紹介いただきました大臣政務官の北村経夫でございます。

きょうは、この会に来る前に和装振興協議会の初会合が開かれまして、着物を世の中にもっと広めていこう、そういう協議会でございます。中小企業政策審議会、着物も中小企業が多いもので、ちょうどいいかなと思ひまして、このいでたちで参りました。着物を久しぶりに着ますと身が引き締まる思いでございます。皆様もぜひ着物を羽織っていただきたいと思っています。その願いを申し上げて、一言御挨拶をさせていただきます。

安倍政権が発足いたしまして1,000日がたっております。アベノミクスも有効求人倍率や賃上げ率というもの、高い水準で推移してきております。そして、企業の経常利益も過去最高の水準となっている。経済の好循環もやっと動き始めたというふうな感じがしております。

しかし、中小企業、零細企業、小規模事業者の方々にとりましては、アベノミクスの効果というものを感じておられないという方が多いわけでありまして。私も各地を回っておりますけれども、先週末は三重と大阪を回ってまいりました。いずれも中小企業が多いところでしたが、皆さん、大抵言われるのは、アベノミクスの効果はまだ届いていないよというふうにおっしゃった次第でございます。このアベノミクスの景気回復の効果が全国に伝わるように、好循環、さらに力強く回していくことが大事だ、重要だと思ひている次第でございます。

こうした中で、本日の中小企業政策審議会の開催に当たりまして、林大臣から諮問をされております。中小企業の方々には、技術革新や対外経済関係の大きな変化の渦中にあります。人手不足、そして経営者の高齢化の課題が直面しているわけでございます。こうした厳しい条件下で中小企業の稼ぐ力を強化できますように、中小企業、小規模事業者政策のあり方について諮問がなされたわけでございます。

後に説明があるかと思ひますけれども、中小企業の生産性は余り変化がございません。大企業と比較しても2倍強といった大きな格差がございます。そして、その格差がさらに拡大していく傾向にあるわけでございます。中小企業、小規模事業者の方々が投資をしておられますが、その投資が必ずしも生産性、そして稼ぐ力につながっていないという現実があるわけでございます。いかに稼ぐ力の向上につながる投資が行えるのか、これが今後の課題になってくるわけでございます。

三村会長のリーダーシップのもとで、皆様方から活発な御議論をいただくようお願い申し上げます。私からの御挨拶とさせていただきます。

本日は、まことにありがとうございます。

○石崎企画課長 ありがとうございます。

本日、委員21名のうち、15名の御出席をいただき、過半数を満たしておりますので、中小企業政策審議会令の規定に基づきまして、本日の審議会は成立をいたしております。

本日御出席の委員の皆様を御紹介させていただきます。

まず、会長であられる三村委員。

○三村会長 (会釈)

○石崎企画課長 それでは、続いて、右から順番に御紹介させていただきます。

阿部委員。阿部委員は、少しおくれていらっしゃるということでございます。

その次は、小高委員。

○小高委員 (会釈)

○石崎企画課長 小野委員。

○小野委員 よろしくお願ひいたします。

○石崎企画課長 河原委員。

○河原委員 河原万千子でございます。よろしくお願ひいたします。

○石崎企画課長 諏訪委員。

○諏訪委員 よろしくお願ひいたします。

○石崎企画課長 高田委員。

○高田委員 よろしくお願ひいたします。

○石崎企画課長 田村委員。

○田村委員 よろしくお願ひいたします。

○石崎企画課長 堤委員。

○堤委員 よろしくお願ひいたします。

○石崎企画課長 鶴田委員。

○鶴田委員 よろしくお願ひいたします。

○石崎企画課長 沼上委員。

○沼上委員 よろしくお願ひいたします。

○石崎企画課長 三神委員。

○三神委員。よろしくお願ひいたします。

○石崎企画課長 水谷委員。

○水谷委員 よろしくお願ひいたします。

○石崎企画課長 宮本委員。

○宮本委員 宮本です。よろしくお願ひいたします。

○石崎企画課長 村上委員になります。

○村上委員（会釈）

○石崎企画課長 このうち新たに御選任された委員は、名簿でいきますと、石倉委員、沼上委員、三村優美子委員、宮本委員、諏訪委員となります。

なお、中小企業庁側の事務方のほうも長官以下、ほとんど全てかわっておりますが、名簿、座席表で御確認をいただければと思います。

それでは、審議会の運営について御説明をいたします。

まず、配付資料の確認をさせていただきます。

経済産業省では審議会のペーパーレス化に取り組んでおりまして、そのために、委員の皆様には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。本日使用します会議資料が表示されているかを確認させていただきます。表示されていないようでしたら、事務局のほうまでお申し出をいただければと思います。

表示のほうでございますが、座席表、資料一覧に続きまして、資料1が議事次第、資料2が中小企業政策審議会委員名簿、資料3が諮問文、資料4が「中小企業・小規模事業者の稼ぐ力について」、資料5が「基本問題小委員会・金融ワーキンググループの設置について」のファイルでございます。

それぞれ表示されておりますかどうか。もし支障がありますようでしたら、事務局のほうまでお申し出いただければありがたいと思います。

それでは、資料と関係ないほうの話でございますので、少し進めさせていただきますと、次に、審議会の公開について御説明いたします。

審議会は、原則として公開との方針がございますので、本審議会も原則公開とし、資料及び議事録を公表いたします。

iPadのほうはよろしいでしょうか。

そうしましたら、これより先の進行は三村会長にお願いしたく存じます。

三村会長、よろしく願いいたします。

○三村会長 会長の三村でございます。

新しく御参加いただいている委員の方々も含めて、本日も忌揮のない御意見をいただければと思っております。きょうは、事務局から説明がありますけれども、主に我々の意見陳述がメイン議題でございますので、積極的に御参加いただきたいと思っております。

先ほど政務官からもお話がありましたけれども、資料3のとおり、大臣から私ども中小企業政策審議会に対して諮問がございました。この質問は非常に一般的な諮問でありまして、したがって、我々の考え方でどうも答申できる内容だと私は思っております。

我が国は20年にわたる供給過剰・デフレの状態から脱却する変わり目にありますけれども、大きな課題は、いよいよサプライサイドの成長戦略を構築し、いかに地方の疲弊や人口減少を克服するかにあると考えております。

特にアベノミクスの効果を中小企業や地方にまで行き渡らせ、持続的な経済成長を確実なものにするためには、中小企業自身が、もちろん政府の政策はありますけれども、自ら

でいろいろ考えるということが一つの基本だと思っております。そのポイントは、やはり生産性の向上だと思っておりますが、こうした観点から、今後の中小企業・小規模事業者政策にどのような観点が必要なのか、皆様から御意見を頂戴したいと思います。

まず、事務局から資料4「中小企業・小規模事業者の稼ぐ力について」の説明をよろしくお願いいたしたいと思っております。

○石崎企画課長 それでは、資料4、横長の「中小企業・小規模事業者の稼ぐ力について 平成27年11月 中小企業庁」というペーパーをごらんください。

それでは、ページをめくっていただきますと、1ページ、2ページと目次になっております。

3ページ目が「中小企業庁・小規模事業者の概要」というところがございます。3ページは、皆様御案内のとおり、中小企業は、日本経済を支える存在ということで、左下の表を見ていただければ、当然でございますが、全事業者数の99.7%、全就業者の約70%が中小企業に属しており、個人事業主等の小規模事業者から中規模企業までさまざまな業種で存在するというところでございます。

その次のページをおめくりください。4ページ「地域を支える中小企業・小規模事業者」とございます。大都市以外の大半の地域で、8割以上の従業者が中小企業・小規模企業に勤務となっております。表で見ていただければわかりますとおり、左の下、東京都がございしますが、東京都は58%が従業者割合では大企業ということになっておりますが、例えば真ん中の欄の愛知県もしくは大阪府が約3割、右の欄に行きますと、例えば福岡県ですと24%。その他の地方でいきますと、10%台から1桁台ということで、これは右下に書いてありますとおり、本店事業所所在地別の従業者割合ということではありますが、大体の傾向としては、地方に行くほど中小・小規模企業に勤務する方々が多い傾向がわかると思っております。

その次は6ページ「地域を担う産業の変化」ということでありますが、中小企業・小規模事業者も時代とともに変化をしております。近年は特に小売ですとかサービス業のウエートが拡大しているということでありまして、左側の日本地図は、市町村別の大分類でどの業種の従業者が一番多いかということで、右側の86年で見ますと、緑の製造業が非常に多い。一部北海道など建設業がありますが、それが2012年になりますと、赤ですとか青、小売ですとかサービスですとか医療・福祉業に移っていつている。

6ページ目の右側は、全国の従業者で見ましても、製造業の従業者が減りまして、飲食を含むサービス業ですとか、医療・福祉の従業者がふえているということがわかると思っております。

その次の6ページから7ページは、市町村別の従業者でありますけれども、各県雇用ベースでの上位5位までの中分類で従業者が一番多い業種からくくっていきました。青が飲食品もしくは飲食料品の小売であります。緑が医療ですとか社会福祉業であります。黄色が総合工事業、オレンジが製造業であります。多くの地域において飲食ですとか社会福祉・医療などが多いという傾向が見てとれると思っております。

さらに2ページめくっていただきますと、参考として「各業種と中小企業性」とありますが、これは資本金別でありますけれども、下に行くほど中小企業の比率が多い業種を書いてあります。医療・福祉ですとか、農林水産、教育・学習、宿泊・飲食サービス、この辺が中小企業比率が非常に高いということでありまして。

さらにページをめくっていただきますと、9ページは「事業者数の推移」であります。左が中小企業の企業数推移でありまして、99年から2012年までに484万社から385万社ということで、約10年少々で100万社ぐらい減っている。大体1年に平均で10万社ぐらいずつ企業数が減っているということでありまして。

右側は休廃業・解散、倒産件数であります。低いほうの棒グラフの黄色が倒産の件数であります。倒産件数は、リーマンショック、2008年から2009年をピークに減り続けておりますけれども、自主的などころを含む休廃業・解散につきましては余り減っていない、むしろ近年若干ふえてきているという傾向がございます。

ページをさらにめくっていただきますと、その一つの要因としましては、枠囲いに書いてあるとおり、「経営者の高齢化」というのが挙げられると考えております。左のオレンジが1982年の経営者層であります。30代から40代の経営者が最も多かったというのが、黄色、緑とだんだん年を追うごとに右側に移っていきまして、2012年で見ますと、60代から70代が経営者層のピークの年齢ということになっております。

右側は開業率の推移で、日本は大体5%弱ぐらいになっているというところでありまして。

その次のページが「中小企業・小規模事業者の収益状況」でありまして、黒字の中小企業というのは、大体80万社程度。比率でいいますと、大体3割ぐらいが黒字の企業ということになっております。

さらにページをめくっていただきますと、「中小企業・小規模事業者の最近の景況感」であります。景況感で見ますと、リーマンショック後、2007年、2008年から、大手企業は黄色であります。黒が中小企業であります。赤は日銀短観調べの中小企業ですので、比較的大き目の中小企業だと思っております。程度の差はありますけれども、中小企業の業況判断は近年改善して、最近は横ばい傾向となっているということでありまして。

さらにページをおめくりいただきますと、次は収益であります。我が国企業の経常利益。これは中小も大手も比較的拡大傾向でありますけれども、真ん中の売上高で見ますと、オレンジの中小企業、例えば非製造とかを見てみますと、売上高自体は伸び悩んでいて、従業員数も減っているというところが見てとれると思っております。

その次の目次をくくりまして1ページ行きますと、「中小企業・小規模事業者の労働生産性」であります。従業員1人当たりの付加価値額の推移で見ますと、下の2つが中小企業の製造、非製造でありまして、上の折れ線が大手企業でありますけれども、大体2倍ぐらいの差がありまして、リーマンショック後、大手企業の生産性が少し上がってまいっています。差が拡大傾向にあるということがわかると思っております。

その次が「サービス産業の労働生産性の国際比較」であります。サービス産業の労働生

産性で見ますと、アメリカに比べまして日本の労働生産性というのは、多くのサービス産業の業種において低いということがわかつて思います。

さらにページをめくっていただきますと、「製造業と非製造業の生産性比較」でありまして、例えば右側を見ていただきますと、製造業に比べまして、非製造業の全要素生産性というのは比較的ばらつきが大きいということがわかつて思います。

その次の19ページからが「設備投資動向」でありまして、左側の設備投資の額を見ますと、設備投資は、リーマンショックから若干回復基調にありますけれども、リーマンショック前の水準までは戻っていない。

その次のページは参考資料「設備の老朽化」というところでありまして、右側の設備年齢の推移で見ますと、製造、非製造ともに93年から2013年まで20年間で設備というのは老朽化する傾向にあります。特に右下を見ていただきますとわかりますように、設備年齢は、中小企業の老朽化がより進んでいるところが示されております。

その次の20ページ、21ページも参考資料でございますが、設備の過剰感は解消されつつあり、これは中小企業でありますけれども、非製造業では若干不足感も出てきている。

さらにページをめくっていただきますと人手不足の傾向でありまして、左側は従業者数過不足のDIであります。製造業、非製造業ともリーマンショックのときは余剰ポジションだったのですが、最近では、御案内のとおり、不足ポジションになってきているというところがあります。

その次のページは、規模別に見たIT投資の動向であります。例えば左側が売上高に占める情報処理関係支出の推移でありまして、右上が規模別に見た従業員1人当たりの情報処理関係支出であります。いずれで見ましても、大手企業に比べて中小企業・小規模事業者の情報処理関係支出は少ないということがわかつて思います。

さらに、目次を飛ばしましてページをめくっていただきますと、「地域中核企業」というのが出ております。地域中核企業、枠囲いの下にありますとおり、経済産業省で地域経済分析システムをつくりまして、企業間取引の膨大な情報を抽出して、コネクターループ、いわゆる全体の地域の中での取引が集中するハブとなる企業のデータを整理しております。

ページをさらにめくっていただきますと、本社所在地別にコネクターループと地域中核の企業の数ということで、これは2014年の「中小企業白書」に出ておりますけれども、整理したものがこの図でありまして、東京を含め大都市圏はコネクターループ企業というものが多いためですけれども、地方に行くほどそういった企業は少ないということになっております。

27ページは「地域中核企業と中小企業・小規模事業者の連携事例」であります。これにつきましては、少し時間の関係がありますので省略をさせていただきます。

さらに、目次をめくっていただきまして、次が「輸出額の推移」であります。左が大企業・中小企業の売上高の推移であります。右2つが中小企業と大企業のそれぞれの輸出動向であります。一番右の大企業の輸出動向のほうは、若干の円安もあり、増加傾向にあり

ますけれども、中小企業の輸出動向は、リーマンショック以降、一進一退という感じになっております。

30ページは「海外設備投資の動向」です。同じように見ますと、海外設備で見ましても、大手企業に比べまして、中小企業は、実際の数字で見いただきますと低い水準にあるということでもあります。

その次のページは飛ばしまして、さらに目次に行きまして、そこからが中小企業施策のもろもろの施策集でありますけれども、時間が限られておりますので、全ての説明というのは省略させていただきまして、最初のページがイノベーションや生産性の向上というところで、革新的な技術を有する中小企業に対する支援策であります。

その次のページが農商工連携や地域資源など、地域を支える中小企業・小規模事業者に対する支援策であります。

さらにおめぐりいただきますと、「小規模事業者への支援」ということでありまして、左は小規模事業者持続化補助金1件原則50万円ぐらいということではありますが、この補助金を受けるということで、59%の事業者が初めて経営計画を策定したとされております。

右側が中小機構にやっただいていっているよろず支援拠点、それから経営発達支援計画ということで、商工会・商工会議所の強化策でございます。

さらにページをめくっていただきますと、「創業・事業承継の推進」ということで、創業支援ですとか、全国各都道府県に事業引き継ぎ支援センターを現在設置しつつあるところでもあります。

その次のページが「政府系金融機関による資金繰り支援」でありますけれども、左で見ていただければわかりますように、事業者数の減少に伴いまして、貸出の全体額は長期的には減少傾向であります。足元では民間金融機関からの貸出を中心に若干の増加傾向であります。国会附帯決議ですとか政府成長戦略などを踏まえまして、金融機関が今まで以上に事業者の経営改善等に前向きに取り組むよう、信用補完制度の見直しの作業中であります。

その次のページが参考でありまして、「信用補完制度をめぐる内外からの指摘」でありますけれども、具体的な説明は省略をさせていただきます。

さらに、その次のページが「中小企業・小規模事業者関係の主要な税制」であります。これも省略をさせていただきます。

最後のページに参りますと、「今後の中小企業・小規模事業者政策について」ということで、幾つか論点を御提示させていただいております。

1つ目、中小企業・小規模事業者と大企業との生産性の格差は、先ほど見ていただきましたとおり、2倍程度と依然として大きく、特に最近では人手不足感が強まっている。

こうした状況を打開するために、ITとか省力化投資を促して、中小企業の実産性向上を支援していくべきではないか。

2つ目は、我が国全体の経済成長を地方に行き渡らせるためには、地域経済を牽引する中

核企業とそれに連なる中小企業群による生産性向上の取り組みを積極的に支援すべきではないか。

3番目はTPP。これは中小企業者の発展のためのチャンスであって、農商工連携、輸出・海外展開を積極的に促進すべきではないか。

4番目は、金融機関が今まで以上に事業者の経営改善等に前向きに取り組むよう、信用補完制度を見直すべきではないか。

資料の説明は以上でございます。

○三村会長 ありがとうございます。

我々は、これから諮問に対して答申を考えるわけですが、きょうは第1回の会合でもあり、中小企業庁として、なかなかいい資料を出してくれたと思いますが、これにこだわらず、メンバーそれぞれが今、中小企業についてどういう問題意識を持っているのか、自分としてはこういう点が一番大事だと思う点、こういうものを中心として自由に発言していただければ、会長としては非常にありがたいと思っております。

どうぞ発言を希望される方は札を立てて発言をしていただきたいと思います。

○小野委員 全中建の小野と言います。

今、一番の課題が生産性ということにありますので、これについてお話をさせていただきます。

建設業の担い手不足というのは、ほかの業界と同じでありますけれども、生産性を上げて所得をふやすしかありませんが、建設業の生産性が上がらない一番の原因というのは、3月末に全部の仕事を終えてしまうという工期にあります。公共工事のほとんどは3月末に工事が終わって、穏やかな気候の4月、5月、6月というのは遊んでいるのが現状です。

大手さんのほうは一般の民間工事の比率が非常に高いし、公共工事自身も大型でありますので、二、三年がかりの仕事が多いということでありまして、3月に終わるという仕事の度合いもそう多くありませんけれども、中小建設業者は公共事業に頼る体質ですから、会計年度の縛りで3月末には全ての工事が終わってしまいます。これでは建設業の持つパワーの壮大な無駄でありまして、収入にも結びつかず、つまり、生産性も上がりません。

国交省では、昨年の財務省との協議で、平成27年度の予算におきまして、工事の一部について2カ年国債を設定する取り組みを開始したと聞いております。単年度会計に一步踏み込んで施工時期の平準化が進んだことは、大変喜ばしい措置であると考えております。

この2カ年国債等が本格化すれば、3月末に無理やり終わらせるような無理な工期の設定をすることもなく、適正な工事ですべての仕事ができます。また、施工時期が多少ずれても、工事は平準化され、生産性が上がって、所得もふえ、厳寒期に深夜の労働が続いて休日もとれない、そういったきつい現場からも解放されます。

中小企業庁が今年度の官公需の契約の方針等を決められ、通達される際には、中小企業者の受注機会の増大に加えて、ゼロ国債であるとか、翌債であるとか、2カ年国債等を活用して、ぜひ早期発注による発注の平準化、端境期の解消というものを促進していただける

ように、そこに書き加えて、ぜひお願いをしたい。

以上でございます。

○三村会長 ありがとうございます。

受注のばらつきが稼働率をばらつかせ、その結果、生産性が向上しない、こういう主張ですね。わかりました。

次は村上委員、よろしく願いいたします。

○村上委員 私は経済法の学者なので、一番広いことから言うのには一番ふさわしいのだと思います。基本的に私は、今回の政策の提言については賛成であります。

基本的に日本経済のあるべき姿を見ると、これは世界各国共通ですけれども、大企業と独立自営の中小企業がバランスよく存在するというのが、一国の経済なり社会体制としては望ましいと考えています。そういう意味でも、大企業で働いてくる人々と、それから中小企業で自主独立の立場で働いている人の数のバランスも雇用などではとれていくのが一番望ましいし、日本社会としては健全な社会全体の姿かなという感じはいたしています。

あと一つだけ希望になりますけれども、先ほどから資料で最近の中小企業の全体の動きを見せてもらいますと、当然日本の高齢化社会に進んでいる動きを反映しているのだと思いますが、雇用面で見ても、昔と比べて医療事業とか社会福祉・介護事業とかなんとかの中小企業の数が増分ふえているのだなというのが読んだ印象になります。

そうすると、いずれも医療保険とか介護保険等、口が余りよくないかもわかりませんが、国の税金に支えられているような感じの事業分野という形になると思います。その点から言うと、一国の財政という観点から見ると、本当にこのままずっと続けていって大丈夫なのかなという不安があるわけです。

そういう意味では、今回の諮問に「生産性を向上させて、稼ぐ力を強化できるような」というのが一つの目標に載っていますけれども、そういう意味では、一つの項目として、先ほど挙げてあった地域中核企業とか、それに対する支援とかというので、いわゆる稼ぐ企業とか、むしろ税金を払えるような企業を支援していくとか、それからもう一つは、海外展開していくような中小企業の発展にも支援をするというか、そういうほうの政策についてもぜひ一つ力を入れてほしいというのが希望事項になります。

○三村会長 ありがとうございます。

次は宮本委員、よろしく願いします。

○宮本委員 ありがとうございます。私は、ナショナルセンター、連合の立場できょう出席をさせていただきますが、中小ものづくりサプライヤーが8割を占める中小企業が多く集まっているところに所属していますので、特に中小ものづくり企業で働く者の立場で少し発言をさせていただきます。

中小ものづくり企業が抱えている課題、幾つかあることは、既にきょうも御説明がありました。代表的なところで言えば、今、村上委員からありましたけれども、経営者の高齢化に伴う後継者問題、それから円安などによる輸入原材料の価格高騰による生産コストの

増大、そして適正価格での取引ができていないことによる価格転嫁問題、そして人材確保と人材の育成問題等々挙げられますけれども、どの課題も深刻で、これらの課題、個別の企業ごとの対策と同時に、産業集積地ごとの地場企業全体の課題でもあると思っています。

きょうは時間の制約もありますので、この中の技能伝承ですとか人材確保のところでも少し発言させていただきます。

過日10月30日に厚労省が、平成24年3月に学校を卒業して就職した新規学卒者の離職状況を発表していますが、このデータを見ると、大学の学卒者で32.3%、短大で41.5%、高卒で40%。若者が入社3年以内に離職をしている数字が出ております。前年比でも少しふえているというデータが出ておりますけれども、その中で中小企業での離職率のデータに注目してみますと、従業員数30～99人の企業、大卒で40%、高卒になると47%。大手企業に比べて中小企業での新卒採用者の離職率が極めて高くなっている。

この要因は幾つか考えられますが、例えば賃金水準が低い、労働条件が悪い、あるいは福利厚生制度が充実していない、あるいは若年層が少ないので、先輩との年齢差があり過ぎて人間関係がよくない等々、私も現場の経営者の方からよく聞く話です。

このような問題の中には個別の中小企業で解決できない課題がたくさんありまして、政策課題として一つ一つ丁寧に解決していく支援策、こういったものが必要だと思っております。例えば大手と中小サプライヤーとの賃金格差の是正ですとか、あるいは将来の経営に向けた設備投資ですとか人への投資のためには、中小サプライヤー企業が生み出す付加価値を適正に評価して取引してもらわなければなりません。

私たちが実施した中小企業事業者に対する価格転嫁問題でも、やはり為替変動等での生産コスト上昇分が価格に転嫁されていない、この問題が今、当面一番大きい問題であろうと思っております。

行政も下請法等によって指導ですとか、手形の長期化に対する監視、このような取り組みをされているということはお聞きしておりますけれども、さらにきめ細かい支援が必要だと思っております。

あるいは地方に若者が働きたいと思うような雇用の場が減っていることも雇用のミスマッチを生んでいると聞いております。自分はどのような仕事をしたいのか、あるいはどうしたら自分のやりたい仕事につけるのか、労働市場に出てくる前の教育の場で生徒や学生にこのようなことを学んでもらう機会をもっとふやしてもらおう、こんなことも必要だと思っております。

きょうのこの資料の中の「今後の政策の基本的な方向性」にもありますように、IT投資ですとか省力化投資にも必要ではありますけれども、今でも中小ものづくり企業には高度な熟練技能を持っている高齢者の方々がたくさん現場で働いていらっしゃいます。中小企業経営者は、熟練技能者から若年層に技能を伝承させていきたいと考えているのですが、どのように熟練技能者から技能伝承させていくのか。何が高度技能なのか、あるいはどのような技能を伝承することが自分の役割なのか、中小企業ではそういう仕組みがしっかり

できていないと聞いています。

例えば熟練技能を伝承する支援制度としては、厚生労働省のものづくりマイスター制度等もありますけれども、工業高校で実際にこの制度を利用して熟練技能者に指導をお願いしようとしても、やはり少し制度に難があるということを学校の先生から聞いております。雇用のミスマッチを解消することで若者の定着率を高めて、熟練技能者の有効な活用で技能を伝承することが中小企業の労働生産性を高めることに寄与すると思っていますので、支援制度のなお一層の充実が必要だと思っています。

これまでも言われていることでありますが、経産省、厚労省、文科省等々の関係省庁による横断的かつ持続的な連携による支援策をぜひお願いしたいと思っています。

以上です。

○三村会長 随分網羅的な話、ありがとうございました。

次は鶴田委員、よろしくお願いします。

○鶴田委員 ありがとうございます。鶴田でございます。よろしくお願いします。私から4点ほど発言させていただきたいと思っております。

まず第1点目は、全国中央会の会長時代に感じたことは、デフレ経済になれ切ってしまう、なかなか攻めの経営に転じることが難しかった。そういう思いを持っておりました。今後は、守りから攻めに転じるモードチェンジとなり、モデルを変えるような政策にしていただければ大変ありがたいと考えております。

2点目は、去る6月に官邸で開催されましたサービス業の生産性向上の協議会に参加させていただいたときに感じたことですが、運送業だとか、宿泊・旅館業、小売・飲食業、介護サービス業など、それぞれの分野ごとにきめ細かい対応が進められているようでございます。

3点目は、業界の共通課題への対応は、業界を構成する個別企業のもうけにつながる活動でなければ意味がございません。中小企業が、なるほど、これならもうかるようになると受けとめられるようなビジネス直結型の目標を掲げる政策が必要となってくると考えてございます。

最後、4点目で、業界を支えている団体や組合と一体となって、業種と施策とが双方向に絡みながら今後の政策を検討されることを希望いたしております。結果として、例えば付加価値創造法といったような政策の流れがつけられることを大いに期待しております。

私からは以上でございます。よろしくお願いします。ありがとうございました。

○三村会長 ありがとうございました。

付加価値創造法というのは、ちょっとわかりにくいのですけれども、もう少し説明していただけますか。

○鶴田委員 業界によって違うのですが、高く売れるような新商品開発とか、ニーズに沿ったものに転業していく、例えばそのようなことをやっていくことが必要であると思っております。○三村会長 わかりました。

では、河原委員、お願いいたします。

○河原委員 公認会計士、税理士をしております河原万千子でございます。

私のほうからは、皆様御存じだと思います「1億総活躍社会の実現に向けて」について、少しお話をさせていただきたいと思います。

御承知のとおり、「希望を生み出す強い経済、GDP600兆円の達成に向けて」、の前向きな投資の促進という中で「生産性改革を進めることの課題」と題して、特にIT投資の重要性について提唱されていること、皆様、既に御承知だと思うのですが、2014年のGDPがどのくらいか御承知の方がどれだけいるのかなと思います。

2014年、名目で490兆円です。

それを600兆円にするということ、その実現に向けては、日本の英知を結集して取り組むことが何より大切だと思っております。

特に地方創生のためにも、地域の小規模事業の生産性、収益性の向上のためには、距離や時間などの制約を克服し、地域の創意工夫を生かしたイノベーションを生み出すためにも、ITの活用を推進するサポートが大切であると思っております。

中小企業の生産性・収益性について、先ほどから皆様のお話にもございますが、ITを活用した業務のスタイルに変えていくというサポートが是非必要だと思います。

例えば地域におけるクラウドサービスによるICT活用の周知・普及活動、もう少し力を入れてもよろしいのではないかと思います。確かに今は知っている人はうまくやって成功しております。その成功した経営者の事例を、例えば地域で中小企業の支援をしている団体とか金融機関や各相談窓口などのイベントとして、その経営者から経営者目線でお話をしてお教えする、そのような機会があってもいいのではないのでしょうか。

また、これには税制面でもそうですし、金融支援面でもそうですが、手厚い政策を希望いたします。

最後に、公認会計士の視点から、やはりITが進むということは、情報セキュリティの啓蒙活動もあわせて大切であると思っております。情報処理推進機構、IPAさんからは「中小企業の情報セキュリティ対策ガイドライン」というものが出ております。大変すばらしいものなのに余り御存じでない、活用されていないというのがとても残念でなりません。同じ経済産業省のホームページから見るができますので、是非その辺を上手く活用していただけたらいいと思っております。

私からは以上でございます。

○三村会長 ありがとうございます。

次は沼上委員、よろしくお願いいたします。

○沼上委員 中小企業の生産性に関して真剣に考えるという今回の御提案、まさにインダストリー4.0とか、インダストリアルインターネットの時代に非常にタイムリーなテーマ設定だと考えています。このような大きな技術的な転換点の問題が世界的に話題になっている中で、これほど力を持っている中小企業群を持っている我が国としては、ここですばら

しいインフラをつくり上げながら、一気に世界的な競争力をつくり上げていくことができるといういいタイミングですので、まさにこのタイミングで中小企業の生産性を考えるというのはすばらしいことだと考えています。

「生産性」と「稼ぐ力」という言葉、両方出てきているのですが、私は経営学者でございますので、その両方をお伺いして、まさに「生産性」という言葉になると、どちらかという企業の中をどういうふうに効率的にするかというようなイメージがあって、「稼ぐ力」と言うと、どれだけもうかるものに事業として展開するかというほうに力点が置かれているのだろうと私は理解しておりますが、そのどちらにつきましても、おそらく経営者の力量がすごく重要な要素になってくるのではないかと考えています。

もちろん、人手不足の問題等もございますが、どこの方向に向けて仕事をして、付加価値の高いのをとって行くのか。あるいはどれだけうまく組織をつくって生産性の高いことを行っていくのか。これはまさに経営者の力量の問題だと思っています。

その意味では、河原委員もその種のことをお話しされていましたが、一つは、経営者の力量を上げるためのさまざまな試みというものが一方で必要になってくるのではないかなということを感じております。

もう一つは同じ人材育成なのですが、中小企業に融資をする人たちとか、あるいは中小企業に経営のサポートをする人たち、この人たちの力量を上げていくということも同時に非常に必要なのではないかと思っています。

前に非常にすぐれた中小企業の会社を選ぶということをやっていたある会合で、私は非常に強く感じたことがございます。ものづくりの会社を評価するというのは、比較的早目に評価が収められて、サービス業については意見がかなり多様に展開されるというものを経験しました。

そのとき、やはり日本という国はものづくりについてはかなりの蓄積があり、おそらく評価をする目にも蓄積があって、その結果、日本全国で融資をしている人たちも、おお、これはいい会社だという合意形成が比較的簡単にできるのだろう。ところが、サービス業については、いろいろな意見がばらばらにあって、どうやってサービス業企業を評価すればいいのかということについても、日本社会がまだ十分熟練していない可能性がある。このあたりも今後の金融機関あるいは経営の支援をするところで、どういうところにどういう支援をしていくのか、どういうところに資金を回していくのかということを実際に考えるための仕組みづくり、あるいは人材育成の仕組みづくり等が必要なのではないかと考えております。

以上でございます。

○三村会長 ありがとうございます。

率直に言って経営者、頑張れということですね。お国も大切ですが、経営者、頑張れと。金融機関ももう少し目きき力をつけろとおっしゃっているのだと思いますね。

今、札が立っているのは三神委員、田村委員、諏訪委員、高田委員となっておりますの

で、その順番で意見をいただきたいと思います。

まず、三神委員、よろしく申し上げます。

○三神委員 ジャーナリストをしております三神と申します。ジャーナリストと申しましても、地方都市の現場、政策金融公庫、全国の地方銀行、メガバンクの地方支店、経営同友会、経営者協会、ロータリークラブといった財界単位ごとに、海外だと中東、北アフリカなども含め、カスタマイズして情報をお届けするというのをずっとやってきております。現場を回っている立場から、直近で一緒にいることの御報告も兼ねてお話をさせていただきます。

まず、設備投資ですが、例えば製造業の設備投資を中小企業が増やしていきたいといった場合に、NEDOなどから補助を受けて、研究段階で工作機械を入れても、いざそれが事業化し生産に使おうとなると、研究段階のみという縛りがかかって使えないのですね。わざわざ全く同じ高額な機械を内部留保から出して買わざるを得ず二台並んでいるという非効率が生まれております。恐らくこれは本来自己資金で取得すべきものを補助金でといった悪用を避けるための策とは思いますが、逆に罰則を厳しくするといった対処で代替していただいて、こういった無駄な二重投資で設備投資が数値上アップするのは、健全ではありませんので、ここは御報告をしておきたい。

また、生産性については、中小製造業の場合と非製造業の場合でアプローチが異なると思います。製造業の中小企業の場合は、なんとか産業用ロボットを上手に入れていきたい。ところが一部ほかの委員会などでもお話ししたかもしれないのですが、どうしても日本は大手メーカーの社内に生産技術部門が集中しているために、需給をつなぐ存在がないのです。

ドイツの場合ですと、ちょうど中立的な生産技術部門に当たるコンサル会社が存在している。これらが中小企業に対してコンサルをしていくという形で広がっていくものですから、では、この存在をどうしたらいいかというと、大手メーカーが集まって研究ベースでやっておられるインダストリアル・エンジニアリング協会のような組織には、実は非製造業、病院経営などの中小規模のところも相談に上がっている。それによって、ロボットの導入といったレベルの話以前の、いわゆる改善のレベルで生産性が劇的に上がる実績が出ています。ところが、研究ですから、フィーは取らない。現状ではこうしたことがランダムにあるレベルなのですが、製造業の大手に普通に内在している知を取り込み展開していく仕掛けが施策に必要だろうと感じております。

次に、グローバル化について、これもドイツの例になりますが、中小企業に対して、いわゆるローテクでグローバル展開させる手法が非常に巧みなのです。ODAも含めて、専門学校ですとか大学ですとか、ターゲットとする相手国の教育機関に最初から機材を寄附で入れてしまう。使い勝手に慣れているので、その方たちが巣立ったときに継続してその製品を買う。よくよく比べたら、日本製のほうが性能がいいものもある。しかし人材の川上にさかのぼってこうした政策をとっているのです、うまくローテクの中小企業もグローバル

展開ができるという仕掛けがございます。これは省庁が一部分かれてしまうかと思うのですが、ぜひ情報を共有していただきたいと感じております。

第三に高齢化の問題ですが、実態について、ちょっと笑い話になるかもしれないのですが、先般伺ってきた政府系金融機関の支店の優良顧客の会、104歳のお父様に頭が上らない84歳の財界の方が地域の重鎮でいらして、メインでお話を聞きに来られていた方は75歳ぐらいが中心。ただ、御本人たちは、直近の厚労省などが出されたデータだと、体力年齢が今までで一番若くなっているのだから、我々はまだまだ現役で頑張るぞという大変ありがたい意思をお持ちなのですから、その次の息子さんたち45歳、50歳ぐらいの方々です。——地銀や政府系の金融機関によっては、こういった青年部会も力を入れて育てていらっしゃる場所があるのですが、ここの意見が施策に反映されないといいますか、大体重鎮のお話だけになってしまうので、こういった若手の領域をどのように強化していくか。

先ほどの生産性のところでマーケティングサイド、沼上先生もちょっと御指摘になったのですが、マーケティングについては、新しい世代でもうちょっと体力と感度のある方にお任せしたいなというところが、実は支援側なども本音のところなのですが、なかなか重鎮の方々が権限委譲をなさらないということもあって、この若い世代のを中心に何らかのヒアリング、あるいは先ほどの改善などと同じように、マーケティングの領域で何らかのサポートができる中立的な組織を探してくるなどして、地銀、あるいはメガバンク地方支店、政府系金融機関等が利用できる環境を作っていくか。

すみません、長くなりますが、最後にもう一点、いよいよ産業用ロボットが入ってきた中期的未来の話になるのですが、中小企業で、工業高校卒業の方などの仕事をとられていくということになります。こういった人材層が、これは工業高校の先生などと議論させていただいたお話ですが、地方都市中小企業に多い食品加工業などは、農業高校と工業高校の単位交換によって複合工化することで生き残れるのではないかと。ちょっと大きい話に聞こえるかもしれませんが、2050年時点で身動きがとれなくなる食糧問題に対し、西欧型の飲食レシピでないものを開発しなくてはいけないという提言が、ストックホルム世界水会議ですでに出されています。加えて、中国の一人っ子政策が解除になったことで、このタイムリミットは前倒しになる可能性があるので、具体的にここをターゲットにし、工業的な目線で農業高校と教育を相互乗り入れしていくようなものを、そろそろ戦略的に始めていってもいいのではないかなと。そんな気がしております。

すみません、長くなりました。以上です。

○三村会長 ありがとうございます。

先ほど河原さんのお話にもロボットの話があったのですが、ITとかIoTというのは非常に進んでいるのです。ただ、中小企業というのは、こういうものと随分遠いのですね。お金も非常にかかるし、固定費もかかるし、これを活用する中小企業が非常に少ない。せっかくの技術がありながら、ITやIoTをうまく活用できないという側面があります。中小企

業には、パッケージ型とかスタンダード型というような形で、ITやIoTの活用を提案していくことも必要ではないだろうかと思っています。次は田村委員にお願いしますが、その後、堤委員でしたね。それから諏訪委員、高田委員、小高委員、阿部委員ということでお願いしたいと思います。

田村委員、どうぞ。

○田村委員 ベンチャー学会の田村です。よろしくお願いいたします。

学会の会員の皆様と実際に活動していて感じることを少しお話しさせていただきます。一つ目は、イノベーションとしての生産性の向上のところで、革新的技術を有する中小企業の創出とか掘り起こしをしようという点です。施策の中のサポイン事業なども手伝わさせていただいているのですが、これは研究開発として大学と小規模事業者が一つのものをつくっていくという良い事業になっておりますが、やはり問題がいくつかあります。最初の目的をグローバルという視点に置いた場合、川上から川下まで長い連鎖で青写真がくれるようなサポーターが必要であると考えておまして、特に弁理士の方たちなど、グローバル的な知識を持ったサポーターの方たちの育成も学会の先生方と今取り組んでおります。

サポイン事業的なものづくりになりますと、特許戦略というのが必ず出てきますので、特許戦略をどうしていこうか。段階ごとに、どこと組もうか。それも地域間で、地域の中での中小企業だけでは十分ではないので、違う地域の優秀な中小企業のことにつながるコネクターの方との接点も必要です。プレーヤーとサポーターを同時にマッチングさせるような一つの場の提供とともに、サポーターも段階によって人がかわっていくという仕組みを今手がけておりますので、今後、ぜひその辺の手厚い施策があれば、ありがたいと思っています。

いろいろなサポーターを育成することによって、段階ごとに必要な各省庁の施策の活用をしたいと考えております。

二つ目は小規模事業者への支援ということです。ここ2年ぐらい、創業支援に対して充実してきて、自分で会社を興すという人たちが増えておりますが、さらに創業した後の方の支援もしていただきたいと。せっかく開業した方たちが2年後、3年後、自分たちの道を失って途方に暮れている方もいらっしゃるのです、その支援の手厚さをお願いしたいということです。

3つ目が教育のところですが、先ほど何人かの委員の方から実践的教育がなかなかしにくいというお話が出ておりました通り実践的教育が必要で、マイスター制度もあるが、なかなか使いにくい。実践的教育が行われるにはどうしたらいいのかという現場の声を吸い上げながら、教育に生かしたらと思っています。

あと、これはお願いですが、ベンチャー学会としては2015年に小規模白書をつくっていただいたのはありがたく、小規模白書の中でいろんなものが見えてきました。例えば、「小規模」として、新しい形のフリーランスの独立系など若い人たちにわかりやすく、可視化

しやすいところがありましたので、ぜひ小規模白書をさらなる分析―調査等、追っていただけたらと思いました。

以上です。

○三村会長 では、堤委員、よろしくお願いします。

○堤委員 キャリア・マムの堤でございます。

私も大きくは2つなのですが、まず1つは生産性の向上の部分で、いろいろな省庁が協力しなければいけないと思うのですが、先般も規制改革部署の方に話したのですが、ぜひ大企業のノウハウがもっと中小企業にくるといいなと思っています。これは後の創業にもつながってくるのですが、雇われるか、雇われないかではなくて、雇われているうちにも自立した新しい働き方を見つけられるように、そういった「働き方自体の改革」が進むようにというのが1点でございます。週末起業として、大企業でのノウハウが、新しい起業の形として中小企業の人材支援やIT技術革新につながれば、人材キャリアの柔軟な活用につながると思います。

2点目ですが、田村先生からもご指摘があったように、本当に成長する起業家をつくろうと思ったときに、特に女性は、子育てがひと段落してからではなく、子育て真っ最中の30代でも起業できるようなしくみがないと、25ページに書かれたようなコネクターハブとして、その地域の中で雇用や収益力を上げていくような中小企業になれない、ということです。

その為に、今あるような男性向けの創業支援ではどうしても足りないものがある。つまり事業計画書の作成だけでない、家族や子育てとの両立や、自分なりのキャリアプランの構築などです。それは、先ほどのべたように、自立した働き方、雇われない働き方という新しいキャリア教育というものをしっかりと進めていくことが重要になると思います。

個人事業主から成長していく、例えばテレワークなどを活用して、既存の中小企業と連携していくような、何かそういった新しい起業の視点というものが必要だろうと思っています。

補足で3つほど申し上げさせていただければと思ったのですが、まずは、官公需事業の場合、年度内 会計の振込処理に関して、もう少し幅のある処理が必要かと。小野委員もおっしゃってましたが、これがあるために、1年間事業をやれるはずのところは2月ぐらいまで。つまり、実質的には大体8カ月程度しか事業ができないので、もう少し実情に準じた形になればというのがあります。

もう一点なのですが、私どもは東京の都下、多摩市に事業所がございますが、正直都内と都下では、かなり状況が違うと感じています。東京の統計の時には、可能であれば都内と都下とは特に中小企業の状況は違うと感じておりますので、別途での統計でいただけるといいと思っています。

3点目、沼上委員からもあったように、これからの企業支援の視点には、新しい産業イノベーションの目ききができる機関等の育成を目指す事。そして、地域のコネクターハブに

なるような企業をひとつのロールモデルとして、その為に私たちはどうすればいいのかという方法を、示していただければ参考になると思っています。

以上でございます。

○三村会長 ありがとうございます。

次は諏訪委員、よろしくお願いします。

○諏訪委員 ダイヤ精機株式会社の諏訪と申します。よろしくお願いいたします。大田区の中規模の町工場を経営しております。ですので、製造業の現場の立場という観点でお話をさせていただきたいと思います。

今日初参加ということで、まず第一にこれかなと思ったのは、私もこれはどうしていいのかよくわからないのですけれども、中小企業・小規模企業はもうけてはならないという雰囲気はまだあるのですね。やはり大企業はもうかって当然、中小企業・小規模企業はまだもうけてはならないというような雰囲気、ここから脱却していかなければならないと思っています。

あと、大企業との収益の格差なのですけれども、現状はどうなっているのかというと、大企業、グローバル企業は今、収益を上げています。ただ、国内においてグローバル調達部門と国内調達部門が分かれて、独立採算制をとっている場合が多々あるのです。そういう場合ですと、国内が収益を上げていないのであれば、国内の調達はまだまだ価格、コストダウン要求をするという状況が続いております。ですので、我々小規模企業・中小企業はまだまだ激しい価格競争の中におります。この状況が続いていきますと、日本の技術が本当に失われつつあります。危機的状況だと思っています。ですので、どうにかして小規模企業・中小企業の支援をしていただきたいと思います。

今回この資料を見させていただいて、よくまとめていただいて、課題が本当に抽出されていて、ありがとうございます。我々もTPPによって期待感が非常に高いのです。ですので、これからの展開というのを踏まえて、小規模企業・中小企業というのは、自社の強みをよくわからない経営者も多々いますので、経営指導を含めて支援をしていただきたいと思います。

最後になりますが、この資料の最後に信用補完制度の見直しというものがありました。小規模企業・中小企業にとっては成長に必要なものですので、この見直しに関しては、小規模企業・中小企業に不利にならないようにしていただきたいと思います。

どうぞよろしくお願いいたします。

○三村会長 ありがとうございます。

高田委員、よろしくお願いします。

○高田委員 中小機構の高田でございます。

資料4の6に「今後の中小企業・小規模事業者政策について」ということでまとめていらっしゃるんですが、この4項目については全く同感であります。

このうち、特に1つ目の中小企業の生産性向上支援というところ、それから3つ目のTPPを契機とした海外展開の促進について、申し上げたいと思います。

まず、中小企業の生産性向上支援についてでありますけれども、今や企業活動にはITが不可欠だということは、大企業ならずとも、ある意味では当たり前だというような状態になっていると思います。

資料の22ページの1人当たりの情報処理関係支出を見て愕然とさせられるのでありますが、平成25年を見ると、大企業が87万円、中小企業が12万円ということで、7倍という差があるわけです。このようにIT化が必須であることは言うまでもないことではありますが、生産性向上の考え方といたしまして、先ほども、委員のどなたかがおっしゃいましたけれども、分母である雇用を減らすということではなくて、分子である付加価値を増加させるということ、要は、売り上げをふやすということが極めて重要であると思います。

この際に大切なことは、三神委員からもお話がございましたが、マーケティング能力の向上という視点を持ち込むことが極めて大事だろうと思います。と申し上げますのは、私ども支援機関の仲間たちに、それぞれどんな機能があるかという一覧表をつくってみたことがあるのですが、県、自治体を含めましてたくさんの支援機関、機能があるのです。その中で、いわゆる「販路」という言葉はありますけれども、売上をふやすところの「マーケティング」という機能、言葉は全くないのです。

そういう機能は、これまで中小企業の支援のとき、販路が一番の悩みであるという実態に対して、余りにもバランスが悪過ぎて、その辺のところを何とかしなければいけないという意味で、「マーケティング能力の向上」というのをぜひ入れていただきたいなということを思います。

具体的にITを駆使してマーケティングを実践し、それで売り上げ増加に成功した、神奈川県の旅館の陣屋さんの例、これは以前の中小企業政策審議会で紹介されたこともあると思うのですが、お客さんの嗜好をしっかりと分析しましてアクションをとることによって、売上55%増、あわせて原価率も下げて、利益も4割増加という例があります。

いずれにしても、稼ぐ力を高めるためには、ITを駆使したマーケティング力の向上が不可欠であると考えております。

先ほど来言われています「稼ぐ力」という表現は、ひょっとしたらマーケティング力も意味されているのかもしれませんが、売り上げをふやす技術という意味でぜひともマーケティングの概念を今後入れていただきたいと思います。

次に、TPPを契機とした海外展開の促進について申し上げたいと思います。我が国の人口問題というのは、90年代の後半、労働力人口がピークアウトした時点から、これは当然予見されていたことでありまして、一方、2000年代に入って新興国、発展途上国を中心に、日本以外の世界のGDPというのは、90年比約4倍と急成長しております。停滞する日本と急拡大するその他の国との構図がはっきりしている中で、中小企業の売り上げを伸ばしていくためには、海外市場の獲得を目指さなくてはならない。2000年代に入ってそういっ

たことを具体的に結果として出しているのが大企業であります。

そんなことで、TPPそのものは、ある分野の方々には大変な御苦勞があるでしょうけれども、中小企業にとりましては、TPP大筋合意は格好のチャンスであると思います。

そういう意味で、これを契機としまして多くの中小企業の皆様方に、今がチャンスと気づいてもらって、海外市場にチャレンジできるように支援を充実していただきたいと思えます。

最後になりますけれども、きょうの会議で中小企業政策の方向性について、ある意味で本質的な大変よい問題提起がなされたと感じております。GDP600兆円や日本再興戦略、あるいは地方創生という政府目標の達成には、中小企業が主役であるという共通の認識のもと、これから基本問題小委員会などでの議論を通じてこれらの政策が具体化されていくこと、さらにはスピード感を持って政策が実行されることをぜひ期待したいと思えます。

○三村会長 ありがとうございます。

次は小高委員、お願いいたします。

○小高委員 菓子業界を代表しまして伺っております小高と申します。よろしく申し上げます。

問題提起というところなのですけれども、実をいいますと、今の菓子業界をとってみると、半ば愚痴になるような話になりかねないのですけれども。

第一に、今、一番大きな問題として抱えているのは、私ども菓子業界だと、労働者不足でございます。どうしても生産性問題を考えますと、そうそう時給も上がっていかない。他の製造業と比べても菓子産業というのは、比較的付加価値の低いほうの産業であり、単価も大変安いものですから、そうそう労働者に高い給料を出せないよねというところでは、苦勞をしているところでございます。

中小と大手との差というところにつきましても、実は食品ですので、安全管理というのが最優先されるべきことではありますけれども、例えば昨今、消費者庁様のほうから提案が出ておりますあらゆる新しい表示方法ですとか管理方法につきましても、一部には安全管理に関係ないようなことまで求められて、それを実践するためには、大手の商品も中小企業の製品も同じ絶対額の金額がかかるわけです。そういったことで、中小企業にとりましては大変な費用負担になってきているということでございます。

特に最近、業界で騒がれていますのは、いわゆる固有記号といたしまして、いわゆる協力工場、下請でつくった場合、今までは販売者の名前と住所がきちっとしていればよいと。そこに一定の固有記号をつければ、その表示でいいよというのが、今度はそれを製造している工場まで全部書きなさいということになるのです。そうすると、当然中小企業ですから、そこそこの利益を出して販売できる場所もあれば、非常に苦しい商売をさせていただいているところもある。価格差が出てくると、同じメーカーがつくっているのに何でこんなに価格が違うのだと。一目瞭然になってしまうのですね。そんなことがあります。

それから、安全は大事なのですけれども、中小企業の持っている微妙な技術というのが

ありまして、それを維持するための微量添加物まで全て表示をしないとだめよと。そうすると、何十年と培ってきた配合技術を全部さらけ出す羽目になる。これはもう過去のことですからいいのですけれども。ですから、技術ですとか配合、量が表示によって全てさらけ出してしまうということで、固有の中小メーカーの製品を大手さんでも安易にまねができてしまうという実態があります。

それから、最近、特に問題になっているのが物流費でございます、この物流問題は、それこそ風が吹くとおけ屋がもうかるみたいな、そんな回り回ってくる話なのですが、運送会社さんのあらゆる問題、人員の問題、安全管理、例えば一度に運べるトラックの大きさとか、いろいろ規制の中で運送会社さんは大変苦しんでいらっしゃるけれども、そういう中で、地方から都心に向かって荷物を運ぶ場合、今から10年ぐらい前に比べると、むしろ運べる量が2割から3割減っているというのが実態でございます。そのためにわざわざチャーター便を飛ばしたり、必要以上に高い運賃を払ったりということ。大手さんは大手さんで運ぶ量が膨大に大きいですから、どんどんとチャーターを飛ばして安い運賃で運べますが、中小メーカーはどうしても路線便を使ったり、運送会社さんのほうにお願いをしなければならぬものですから、非常に割高な運賃を支払う羽目になる。それでもなかなかお客様へ商品が届かないということで、そこから共同配送という個別の路線に乗せなければならない。物流費というのは、ばかにならないどころか、大変な経費負担になっているという実態が2つ目でございます。

それから、先ほど来TPPの話が出ておりましたけれども、これについては、菓子業界、ほとんどの製品が一定の期間内に関税撤廃となってしまいました。それなりの輸入枠の問題等はもちろんありますけれども、原則撤廃と。ところが、私ども流通の菓子業界は、原料関係、米菓を除きますと、小麦粉、砂糖、その他、ほとんどが輸入品に頼らざるを得ない状態。ところが、これらの輸入品の原料の関税ないしは課徴金、調整金は従来どおりということで、今でも関税が18~25%かかっているながらも、海外の製品のほうが流通の末端で販売されるという実態の中で、さらにこれが安く売られると、原料は高いものを買わされるは、物流費はアメリカから日本に持ってくる費用よりも高いお金で例えば長野県から東京に運ばなければならないという実態の中で、そういう意味では、価格競争力が非常に低下していくというような今回の実態が一つございます。

労働者不足というところでは、一部の業界では規制緩和がされているようなのですが、外国人労働者の活用につきまして、どうしても菓子業界にはハードルが高うございます。そして、人が集まらないよ、オーダーは入るよ、でも、人がいなくてつukれないよと。そうすると、どうしても2シフト、残業体制でやらざるを得ない。そうすると、過剰労働で、今度は厚生労働省から残業が多過ぎますよと指導を受けるという悪循環でございます。オーダーが入っても物をつukれないねというところで、外国人労働者の受け入れは、もちろん単純にはいかないと思いますけれども、もし良い解決策でもあれば、ぜひ教えていただきたいということ。

それから、先ほどの資料の中で、いわゆる後継者不足での廃業が大変ふえているという資料がございました。私ども菓子業界においても全く同様のことが言えますし、また、流通にかかわりますところの地方の中小の間屋さんと同じような実態がございます。これは税法上の問題も決して無視できない状態です。結局、継承すると相続税で会社が潰れてしまうよ。税法の中で規制緩和ということで、税法は確かにあることはあるのですけれども、はっきり申し上げて自分で自分の首を絞めるような内容です。実際には全く活用できない税法ということでございまして、余計な借金をして相続税を払うのだったら、この際だから会社を解散してしまおうよというような話もございます。

そんなことで、菓子メーカーは中小メーカーが非常に多いのですが、その中で継承し、大手、それから海外製品との競争力、労働者問題、物流問題、大分締めつけが厳しくなって、いつまで生き残っていけるのだろうかというのが今の菓子業界、加工食品の実態でございます。問題点というか、半ば愚痴のような話になりますけれども、出口が見えないまま日々努力をしているという状況でございます。

○三村会長 ありがとうございます。

スピーカーとして最後になります。阿部委員、よろしくお願ひします。

○阿部委員 全国の商店街振興組合連合会からまいりました阿部と申します。どうぞよろしくお願ひします。

まさしく商店街は小規模事業者の集まりでございまして、この数年、小規模事業者に対しての支援にかなりの勢いでフォーカスしていただきまして、本当に感謝しております。ほとんどの商店街は、90%ぐらい地方の商店街でございまして、かなり人口が多いところはまだいいのですけれども、5万人、10万人以下の地域についてはなかなか浮上するのが難しいという現状の中で、しっかりと取り組んでいかなければいけないと思っております。

やはり中小企業が元気になっていただかないと、私どもも消費マインドが上がってまいりませんし、循環していかないわけですから、まさしく小高委員がおっしゃったように、「北風が吹けばおけ屋がもうかる」のおけ屋、そんな状況です。

しかしながら、地域の商店街は一部では追い風なのではないかなと思っております。というのは、大型店舗にはなかなか車で行けない時代がもうそろそろやってくるということと、大型店でのお買い物にみんな飽きてきているというアンケートも出てきているわけですので、そんな中で、大型店と商店街とは二分化されまして、めり張りをつけて商店街というものがどういう方向に行くかということが非常に大切になってくるのではないかと思います。

あとは、商店街ではコミュニケーションがとれたり、専門的な店があるとか、まだまだやっていく可能性がある。また、ローカルファーストと言いまして、野菜も地場の農家さんの野菜を買う。少し高くても安心・安全だからそれを消費するのだというお客さんもだんだん賢くなって成熟してくるのではないかなと思っております。

まさしく私たちは生活に密着していく商いをしているわけですので、地域住民

の生活に役立つものを仕入れたり、つくったり、販売するのが商店街の役割であると思います。今までは商店街を中心にまちがありました。最初は街道沿いに商店街があり、駅前に商店街が移り、今度は郊外に大型店で商業エリアができたわけですが、空洞化した中心市街地にもう一度商店街が戻ってくるのではないかと。そのためには、商店街でまちづくりというものを考えていかないと、交流人口を相手にしてインバウンドで経済効果を上げるというよりも、きちっと毎日毎日の生活に役立つための商店街というものが一つの可能性があるのではないかと考えています。

そんな中でまちづくりというものをきちっとやるということに対しての方向性が必要であり、今までの商店街は、お買い物、商店街の売り上げ、売り上げというようなことだったのですが、どうもそういう組織機能ではもうないだろう。まちづくりの中のお買い物ゾーンなのではないかなという部分で商店街を捉えていく、ちょうど転換期になってきているのではないかと思います。

そこで、持続化補助金ですとか経営支援ですとか、これが非常に効果を発揮しています。59%経営計画書をつくっていなかったという恥ずかしい話なのですが、でも、つくって、それを何とかしようというところで火がつくわけです。でも、ここで問題なのは、それぞれの商工会議所において、関わりに温度差が非常にあるというところではないかなと思っています。

商店街の問題点は、まず空き店舗ですとか、店主の高齢化ですとか、店舗の老朽化ですとか、さまざまな部分があるのですけれども、これからの対策として一番は創業者、空き店舗に創業していく人材を育てることだと考えています。商店街がサッカーチームですと、後継者もなかなかいないわけですから、創業していくメンバーをしっかりと商店街の中に入れるというサポートが大切になってくるのではないかなと思います。そのためのアドバイザー、マネージャー的な部分も含めて、サポートしていく商工会議所の役割は大きいと感じています。

私たちの商店街は、それを「創業クラブ」という形で自分たちの商店街で育成しているのですが、それをもう少し公の継続的な支援、継続的なアドバイスをしていただくための仕組み、マーケティングとまではいかないのですが、もうかる仕組みづくりの指導育成を持続的にやっていただくというサポートが必要なのではないかなと思います。

というのは、昭和40年ごろ頑張っていた店主がもうそろそろ御引退されます。このライフサイクルがもう目の前なのです。高齢社会と同じように目の前です。そうすると、商店街を維持できなくなってしまうということになりかねないので、しっかりまちづくりのビジョンを捉えながら、その中で自分たちの商店街はどの方向に行くのか、空き店舗ができてから、どうこうするのではなくて、その前にどういう業種が必要なのだということもやっていかなければいけないのではないかなと思っています。

それをサポートしていただく部分については、どこが窓口なのかかわからない方が多すぎます。先ほども支援計画の説明がありまして、経済産業省、中小企業庁と商工会、商工会議

所という形になっているのですが、さらにそれをどこまでサポートして浸透させていくことが大切だと思います。今のところまだまだ温度差がありますので、きちっと管理をする。しっかりと関わっているのか、進捗レポートを出していただく形にしておくなどをしないと末端まで浸透していかないのではないかと。

さまざま支援策も同じように窓口、それがきちっと末端まで伝わっていく。それでやる気を起こす、モチベーションを上げるということがそろそろ必要なのではないかなと思います。やっているところはやっていますけれども、やっていないところは全くやっていませんから。

あとは、商店街の支援センターというのがあるのですが、商店街支援センターは問題、課題を非常に把握しながら、さまざまな全国の商店街にサポートしていただいています。これをもう少し強化していただければ商店街組織は非常に頼りにします。しかしながらお客様に背を向けられている商店街、そこに定住人口もなく、まちがなくなっている商店街はなかなか難しいのですが、まだ迷っている、まだ可能性がある、まちもまだ生きているという商店街もたくさんありますので、全国商店街支援センターの機能を更に発揮させて頂きたいと思います。

全体を支援することが、小規模事業者の私たちの部分を支援していただくことに結果的に繋がり、中小企業が元気になり、私たちも元気になり、国も元気になる。こういうシナリオ、脚本ができるのではないかと考えておりますので、どうぞよろしくお願いいたします。

以上です。

○三村会長 ありがとうございます。

今の点、中小企業庁のほうで何かコメントがあれば、後からよろしくお願いします。

水谷さん、何か御発言、よろしくお願いします。

○水谷委員 全銀協の業務委員長行をしております三井住友銀行の水谷でございます。

2つほどお話しさせていただきたいと思います。先ほど諏訪委員のほうからもありましたけれども、今、信用補完制度を見直すという議論がちょっとありまして、我々とする、今後議論が進んでいくということは承知しておりますが、最終的には利用者である事業者の方の利益が損なわれないような議論をしていきたいなと思っております。これが1つ目です。

金融機関とすると、中小企業の支援というときに、とかく金融というものが取り上げられて、資金供給する、融資する、しないというところにクローズアップが当たります。先ほど金融機関の見きわめ力というお話もありましたし、そういうことはしっかりやっていきたいなと思う反面、昨今、当然資金ニーズというのも強くある一方で、必ずしもそれだけではないのではないかなという気もちょっとしています。金融機関としては、当然事業資金の安定的な供給というのは社会的な責務ということで、しっかりやっていくというこ

とに変わりはないのですけれども、では、現状どこまで潤沢な資金需要があるのだろうかということに目を向けますと、必ずしもそうでない面もあるのかなということで、金融機関として持っている情報というものを企業の方がビジネス展開していく上で、ひそかに眠っているニーズに対する気づきを与える情報提供であるとか、あと、高齢者、先ほどから事業承継のお話が出ていました、販路拡大というお話も出ていたと思うのですが、そういうビジネスマッチング、こういう観点でお役に立っていく。こういうことも銀行としては大事ではないかなと思っています。

中小企業に対する金融機関の役割というと、融資が全てだよという、こういう認識のところからの変化ということは、金融機関も心がけていかなければいけないなと思っているところです。

以上です。

○三村会長 ありがとうございます。今後の問題点としては非常に網羅的に出ていたと思います。ここで中小企業庁のほうから何か説明をよろしくお願いします。

○豊永長官 各委員の方々、御指摘ありがとうございました。

委員の方々の広範な御意見に対しまして、今の時点で答えられることをお答えしたいと思っています。

委員の御質問の中に重複というか、類似のものがありますので、本来はテーマごとにお返ししたほうが理解しやすいのかもしれませんが、残念ながらお話をお聞きしながらその整理学をする時間がないので、漏れがあるかもしれませんが、委員のお話の順番に沿って簡単にお答えしたいと思っています。

まず、小野委員から発注の端境期、年度で端境期があるという御指摘がありました。これは堤委員からも御指摘があったかと思います。私どもは公共事業費を直接担当しておりませんが、先ほど言及がございましたように、2カ年国債とかいろんな工夫があるようであります。実は中小企業庁の持っているような研究開発、また事業費に対する助成についても、年度でというのは原則であるのですが、何らかの事情で使い切れないときに翌年度までということ、できるだけ広げるような努力はしてきております。全てにおいてそれが可能になっているわけではございませんが、そうした努力を続けていきたいと思っています。

村上委員から、医療・介護、税金に近い産業が地方でふえている。これは先ほど紹介のありました「RESAS」というサイトを見ますと、歴然としてございますけれども、ただ、全てが介護保険なり医療保険で成り立っている中小企業の方々でなくて、周辺の業種もこういった関連産業に含まれておりますので、中にはそうした部分の生産性を高めることによって、全体の医療・介護、社会保険の分野でも生産性を高めていくことは可能だと考えてございます。

その上で、税金を払う企業を支援すべきだという御指摘をいただきましたが、まさに国富をふやすという観点からそうした努力を行いたいと思っておりますが、何と比較するか

によるのですが、製造業以外にも、どちらかという生産性が低いと言われている方々により生産性を高めて、製造業のみならず、海外にも打って出ていただくような体力をつけていただくということを今回は私ども、強く感じているところでございます。

宮本委員から設備、人への投資、また雇用のミスマッチということがありました。実は私どもも中小企業の方々に若い方の就職が最近見られにくくなってきました。佃製作所のような企業は若干大きいほうだと思えますけれども。

若い人たち、もしくは女性、シニアの方々を含めて、中小企業の方々にというマッチング事業、年間1,000回各市で行っております。それでもなかなか若い方々はその気にならない、大企業志向だと。いろんな理由で十分いけないところがありますが、それはそれで、人材育成のマッチングについてはこれまで以上に、またこれまでやってきたことをさらに効果が出るように工夫していきたいと考えてございます。

それで足りない部分が残る。そうしたときに先ほど来IT投資を手段としたような生産性の向上も考えていく必要がある。その体力が中小企業になぜないのか、そこを今回の御議論でも御指摘いただければと思っております。

鶴田委員からサービス業の生産性向上、付加価値創造法とございました。そこまで立派なものができるかどうか自信がございませんけれども、御意見を踏まえながら、そうした方向を模索する努力をしたいと思っております。

河原委員の御指摘の中には成功経営者の例とありました。これはものすごく大事なことでありまして、役所が教える、大企業のOBが教えるというのは有効なのですが、やはり中小企業の方々からしてみると、教えられるということに対する抵抗感があることはあるのです。高度成長期も含めて、従来から大企業の方々、専門家を中小企業に派遣して経験を教える。特に海外の例などを中心にあるのですが、やはり中小企業の経営者には特に自負があります。その自負と必要としている情報を伝えるということが出来る人材をマッチングさせないと、いたずらに教えたとおりにやれというような感じになってしまうことがあります。そうしたことを踏まえながらも、限られた情報で事業を行っている経営者に必要な情報、生かせるような経験を持った方々を各地に、また各機関にそろえることで、そうした期待に応えたいと思っております。

特にTPPには、先ほど一気通貫のお話、どなたかからございましたけれども、そういった人が会社に寄り添い、一気通貫に自分の知っている専門分野、機関をつないでいくことによって、切れ目のない手助けができるようにしていきたいと思っております。

情報セキュリティーについては、別途他局で中小企業も含めて検討してございますので、どこかで報告できればと思っております。

沼上委員の御指摘につきましては、サービスの評価は難しいのですが、これについても、鶴田委員の御指摘に近いかと思いますが、何らかの仕組みづくりができないか、考えてまいりたいと思っております。

三神委員からとても多くの御指摘をいただきましたが、高額機械の買収については、NEDO

を例示に挙げられましたが、そうした高額な研究オリエンテッドの機械については、最後残存価格で買い取るということになっているのはルールでございますが、ただ、大きな金額の機械に限って研究期間も長いので、例えば償却していった、5年たった時点で買い取ると、定額か、定率で償却していった機械の残存価格で買うということになっていますので、少しは安くなっているのではないかとルール上は思っています。

一方、中小企業庁ではもうちょっと弾力的に考えていまして、もの補助などは事業化まで見据えた制度だという構えになっていますので、そのまま事業にお使いになって結構ですという制度化ができておりますので、できるだけそういった不便のないような形に今後ともしたいと思っております。

同じく専門家の重要性の御指摘がありました。先ほど申し上げたように、専門家が中小企業の方々に真に役に立つような形でそういった機会が提供できるようにしたいと考えております。

後継者の話、40代云々の話がありました。世代交代が早いほうが、新しい後継者が売り上げを伸ばすというのがアンケートの調査結果で出てございます。最後まで頑張る考え方、これでいいのですが、うまい形でバトンタッチしないと、自分の働く期間がだんだん短くなってくると、リスクをとりにくい状態が出てきますので、働き続けながらも、ある権限を若い方に委ねるような形のバトンタッチができればいいかなと考えている次第でございます。

田村委員の御指摘、一気通貫のサポートが重要ということについては、全くおっしゃるとおりでございます。

それから、創業から先がとございました。今、政府系金融機関では資本性の劣後ローンという形で、10年、15年、元本をお返しになる必要はございませんということで、死の谷を越えるような形の出資に近い融資をするようになってきてございます。これが運転資金を出す市中の金融とうまくマッチした形で創業の段階、また再生の段階で大分使われ始めておりますが、こうしたことで足りるのか、足りないのか、さらに見極めたいと思っております。

それから、小規模白書について御指摘いただきました。私自身も第1号をおもしろく雑誌みたいに読んでしまいました。第2号はさらにおもしろいものになるように小規模企業振興課長に伝えることにしたいと思っております。

堤委員からも働き方の改革とございました。正直言うと、ここの部分の御指摘の中身が私は十分理解できていないのですが、いろんな形で人々が働けるような社会をつくるということだと思います。24時間リゲインではないような形の働き方が必要だと思っておりますけれども、そういった観点から、先ほどフリーランスとありましたが、小規模企業白書では、このフリーランスに照準を当てて、個人で働く方々が世の中をこういう形で支えているということにフォーカスを当てていますが、これについても引き続き第2号で取り上げることにしておりますので、御指摘を踏まえた分析をしたいと考えてございます。

目ききのできる人というのは、信用補完の見直しともかかわるのですけれども、金融機関のみならず、最近ではよろず支援の中でも販路拡大を支援するという取り組みをしておりますが、事業者と同じ目線で事業者の将来の事業性を見られる、また、事業者にとって何が足りないかを見られるようなサポーターをいろんな機会にふやしていきたいと考えてございます。

諏訪委員の御指摘、国内と海外部門の分割で、相変わらず価格競争だとしていただきました。実はこの中にもちょっと出ておりますけれども、製造業の設備投資が非製造業に比べるとふえていないのは、やはりそこが十分な収益を上げていないのではないかと私は感じております。メーカー、製造業も含めて自己資本比率を高めてきているし、借入比率を落としてきています。それぞれ3~4割ぐらいに自己資本比率を高めています。それから、借入状況、資金繰り状況は随分緩和しています。それでも投資がしにくい何らかの事情があるはずで、そこは最低限の将来の展望の問題と、最後、自分のリスクを軽減する自己資金だと考えておりますが、その体力が得られるような下請構造なり販売価格を設定できるような環境づくりに努めたいと思っております。

TPPへの期待については、先ほどほかでも御指摘いただきましたけれども、ぜひ万難を排して中小企業の方々が大企業に依存することのない形でも輸出できるように努めたいと思っております。

実は中小企業の方々は、大企業の方にある国内販売、輸出、生産と3段階を経ないで、国内生産から一気に海外生産に行った方が結構おられるので、生産の経験はあるけれども輸出の経験がないという方が結構いらっしゃるのです。そういう意味では、まだ経験していない輸出というのはどういう手続でやるのかというところの不安が多数ございます。そこは商流と物流、それぞれにおいてわかりやすく、もしくはマッチングも含めて提供していきたいと思っております。

それから、信用保証の御指摘がありました。これは水谷委員ともかぶるのですけれども、中小企業の方々のために行う見直しだと思っております。そういう意味で、関係する保証協会、金融機関、国がどういう形で責任を分担して、中小企業の方々のリスクをヘッジし、他方で、ヘッジが過分に過ぎて中小企業の方々の再生意欲をそぐことのないようにできるかということの議論を進めたいと思っております。

それから、高田委員から御指摘いただきましたIT投資は進めたいと思っておりますし、マーケティングについては今、小規模事業者を対象にやりますけれども、今度は海外が対象になりますので、規模の大きい中小企業も含めてお手伝いができるよう、スピード感を持って対応したいと思っております。

小高委員の御指摘、これも多数にわたりましたので全て答えられませんけれども、表示の問題については、今、消費者庁でいろんな御議論がなされていると仄聞します。十分な回答ではありませんので、別途調べてみたいと思っております。

それから、TPPのコストについては、今、申し上げましたように、物流事業でコンテナの

混載などをどういう形でやったら、個々の中小企業の方が一人でコストを全部かぶることなく分散できるのか等々、物流業者とも今、話を始めてございますけれども、いい提案ができるようにしたいと考えております。

ちなみに、農林水産省の食料産業局と一緒にの説明会に私ども中小企業庁が出ておりまして、食料産業の方々の抱える課題についても十分共有しているつもりでございますので、中小企業庁としても省庁を越えて協力体制をつくって臨みたいと思っております。

外国人労働者の問題は、残念ながら私どもがお答えし切れるところではございませんけれども、先ほど申し上げたように、まずは国内の若者、女性の方々、シニアの方々の働く場と中小企業を結びつける努力を最大限しながら、大きな議論にも求められれば貢献していきたいと思っております。

事業の継承については、私は物すごく重要な課題だと考えてございます。

阿部委員とは、以前私が同じ商務流通担当で中心市街地をお訪ねした時期にあちこちで御一緒する機会がありましたけれども、中心市街地、商店街の重要性の認識においては人後に落ちないと思っておりますが、従来からいろんな試みをして今日に至っていることを踏まえると、これからは商店街なり中心市街地の方々、みずからほかの地域の活動を見て学ぶことが可能な時代に入っていると思っております。私どもは、その先進性のある、モデル性のあるものをどんどん支援し、それを多くの方に知っていただくという形にしていき、今までのようなハードでもソフトでも何でもお金を配りますよという形だけではだめなのではないかと思始めているところであります。ぜひアドバイザーの提供なり、モデル性の高い事業の普及という観点で御指摘いただきながら進めたいと思っております。

商店街支援センターの機能につきましても、今、申し上げたようなモデル性の高い事業を普及することで、今後とも事実上の事業の継承を図っていければと考えてございます。

最後に、水谷委員からありました信用保証については、先ほど申し上げたとおりでございます。

それから、金融機関の持っている情報というのは、ものすごく期待をさせていただいてございまして、TPPで既に金融庁経由で金融機関の方々に御相談させていただいていると思っておりますが、金融機関の中で潜在的にそういう能力を持つもしくは意欲を持つ中小企業の方々に、TPPのフォローの過程の中で海外に目を向けていただく、もしくは実際にコンペヤーに乗っていただくような努力を、直接に協力する形でさせていただきたいと思っております。

少し長い説明になりましたけれども、十分でないところは御容赦いただきまして、取り急ぎのお答えとさせていただきます。よろしく申し上げます。

○三村会長 ありがとうございます。

丁寧にお答えいただきました。ただ、長官からお答えいただきましたけれども、各委員の提示した問題は問題として削除しないで、まず全部検討対象にさせていただくということを会長のほうからお願いいたします。

これをさらに具体化する、答申としてまとめるためには、資料5-1をちょっとごらんいただきたいのですが、中小企業政策の基本的な方向性、包括的な生産性向上のあり方を議論していただくために基本問題小委員会を設置することとさせていただきます。ぜひともきょうの議論を踏まえて、基本問題小委員会では議論していただきたいなと思っております。

小委員長は会長から指名することとなっておりますので、小委員長には沼上委員に御就任、よろしくお願ひしたいと思ひます。

ちょっと立って一言挨拶をしていただけませんか。

○沼上委員 必ずしも中小企業が得意かどうかはわからないのですが、経営学者でございますので、個々の企業が活躍できるような、そういうことを考えながらぜひ力を尽くして頑張っていきたいと思ひます。よろしくお願ひいたします。

○三村会長 よろしくお願ひします。御足労をかけますけれども、メンバーは後ほどまたお知らせしたいと思ひます。

それから、この小委員会に信用補完制度、先ほど諏訪さんからもお話がありましたし、その見直しについて議論していただくことを目的とした金融ワーキンググループを設置してはどうかと考えております。資料5-2のとおり、ワーキンググループを設置するための審議会運営規程の改正についてお諮りしたいと思ひます。この規程につきましては、説明は必要ですか。

○木村事業環境部長 記載のとおりでございます。

○三村会長 それでは、審議会運営規程の改正について、皆さんの御承認を得たいと思ひますが、いかがでしょうか。

(「異議なし」と声あり)

○三村会長 異議なしということで、そのようにさせていただきます。

小委員会における検討結果については、来年初めごろをめどに総会、この審議会に報告いただければと思ひます。

それでは、事務局から今後の議論の進め方について説明をお願いいたします。

○石崎企画課長 今後の検討予定について報告いたします。資料5-1の2ページ目を横目で見いただきたいのですが、基本問題小委員会は今後月1回ペースで開催する予定でございます。その結果を踏まえまして、来年の4月ぐらいにも本総会、中小企業政策審議会での答申ということで取りまとめるべく、またこの総会、本審議会での御審議というのをお願いしたいと思ひます。

また、金融ワーキンググループにつきましても、記載のとおり、年内に一定の方向性を出すべく、記載のとおりで開催頻度で開催する方向で別途御相談する予定でございます。今後とも何とぞよろしくお願ひいたします。

○三村会長 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。ありがとうございました。

