

○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。

司会を務めます中小企業庁企画課長の石崎でございます。よろしくお願い申し上げます。

初めに、豊永長官より挨拶をいたします。

○豊永中小企業庁長官 おはようございます。

本来ならば大臣、副大臣が挨拶をすべきところですが、今、国会が華やかになっておりまして、間もなく予算案の基数が決まるというタイミングなものですから、御容赦いただきたいと思っております。

まずはお忙しいところ、御参集、まことにありがとうございます。

27年度を終えつつあるわけでありまして、変な表現ではあります、大きな経済的な悪化も今のところはなく、ここまで来られたのは皆様のおかげだと思っております。

後ほど御説明させていただきますけれども、私どもも必要な予算をほぼ確保しつつございます。28年度に向けましては、こうした予算の執行、新しい法制度の整備、また、きょう御審議いただきます白書を活用した発信という形で最大限の努力をしていきたいと思っております。

景気の話をするとうるさくなりますけれども、回復基調だということで、27年度だけ見ますと大企業ほどではございませんが、中小企業の方の収益もそこそこ回復、伸びてございます。ただ、毎年10万者減ってきたと言われております中小企業の方々の数も、今、この2年で見ますとそれが1万者、2万者と少しスピードダウンしてきておりまして、これをぜひさらにいい方向に向けていきたいと考えております。

しかし一方、少子高齢化のせいかとも思いますけれども、人手不足、後継者難という大きな問題が控えておりますし、本来、需要を引っ張っていく消費や設備投資も必ずしも強くないと思っております。

海外を見ても、原油安はありますけれども、それが逆に新興国、中国の経済もあって、いい結果だけをもたらしているわけでもないように見受けられます。

ただ、足元で見ますとインバウンドもありますし、今、審議が始まりつつありますTPPも中小企業の方を含めて、また、農業の方も含めて新たな事業展開の可能性を大きく示唆していると思っております。

私はこういう非常にわかりにくい時代に入っているとはいえ、日本の中小企業の方々がその技術、またサービスにおいては、おもてなしという形のクオリティを非常に重視する姿勢がある限りは、しっかりと事業者の期待に応え、また、世界の市場にこたえてたえていくと考えております。

ぜひ、本日の御議論も踏まえながら、きりっと締まった体質を持った、また、やる気とそれを実行に移す意欲を持った中小企業の方を少しでもふやしていけるよう、微力ながら

尽力してまいりたいと思っております。

少し高邁な議論を最初にさせていただきましたけれども、27年度における皆様へのお礼と、28年度に向けての叱咤をお願い申し上げて、最初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。よろしく願いいたします。

○石崎企画課長 本日委員21名のうち6名御欠席ですが、15名の御出席をいただき、過半数を満たしております。

また、高橋委員の代理として辻北海道副知事にお越しいただいております。

本日御出席の委員の皆様のお紹介につきましては、審議の時間に限りがございますので、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で御紹介にかえさせていただきます。

審議会の運営について御説明を申し上げます。

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、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、御確認させていただきます。

座席表、資料一覧に続きまして、本日御審議いただきます資料1「議事次第」から資料10「中小企業等経営強化法案関連資料」までのファイルが、それぞれ表示されておりますでしょうか。資料10が先に表示されて、その後資料2に来ていると思いますが、資料10まで多分表示されていると思います。

なお、委員の方々には資料3、資料4、資料9に関しましては、少しiPadでは見にくいものですから、閲覧しやすさの観点から別途紙媒体を配付いたしております。

また、本日は以上の資料に加えまして「平成28年度中小企業・小規模事業者関係予算案のポイント」及び「中小企業輸出支援ハンドブック」「中小企業政策審議会下部審議会の開催状況について」をあわせて配付しております。

また、本日辻北海道副知事より資料の配付の御希望がございましたので「北海道小規模企業振興条例の制定について」も委員の席上に配付しております。中小企業振興条例はこれまで北海道を含めて42道府県ございましたが、このたび北海道ではこれに加えて小規模企業振興条例が制定されたと承知しております。

もし資料等が表示されていない、もしくは配付されていない等ございましたら、後ろに事務局がおりますので、事務局までお申し出ください。

次に、審議会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。ただし、皆さんにお配りしている資料のうち、中小企業白書、小規模企業白書に関係する、すなわち資料3から資料7につきましては、4月下旬を予定しています閣議決定を経て公表することになります。それまでの間、委員限りの取り扱いといたしますので、御了承をお願いいたします。

また、傍聴者の皆様におかれましては、資料3、資料4を配付しておりますが、会議後回収させていただきますので、席上に資料を置いてお帰りください。御協力のほどよろしくをお願いいたします。

それでは、これより先の進行は三村会長をお願いいたしたく存じます。

三村会長、どうぞよろしくをお願いいたします。

○三村会長 三村でございます。よろしくお願いいたします。

本日はまず「平成27年度中小企業の動向に関する年次報告」（案）及び「平成27年度小規模企業の動向に関する年次報告」（案）いわゆる白書について御報告いただくとともに「平成28年度で講じようとする中小企業施策」（案）及び「平成28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くことになっております。

まず、事務局からの説明、よろしくお願いいたします。

○伊奈調査室長 調査室長をしております伊奈と申します。よろしくお願いいたします。（PP）

私からまず「平成27年度中小企業の動向に関する年次報告」（案）ということで、資料5-1でございますけれども、非常に大部でございますので、資料3として配付させていただいております「2016年版 中小企業白書概要（案）」というものに基づきまして御説明をさせていただきたいと思っております。お手元に紙のほうもお配りしているかと思っておりますので、そちらもごらんいただければと思っております。

（PP）

まず1ページ目で「中小企業白書、小規模企業白書の概要」ということでございます。

本日、中小企業政策審議会で御審議をいただきまして、4月の下旬に与党内の経路を踏まえて、4月の下旬に閣議決定の上、国会提出というスケジュールで予定をしております。

（PP）

「2016年版中小企業白書について」でございます。

毎年テーマを決めて分析しておりまして、今回は稼ぐ力ということで注目をして分析しております。

構成でございますけれども、まずは「1. 現状分析」「2. 稼げる中小企業の取組」ということでIT活用、海外展開、リスクマネジメント、「3. 中小企業を支える金融」「4. 中小企業の稼ぐ力」ということで、分析を進めてまいります。

（PP）

まずは「1. 現状分析」でございます。

中小企業の経常利益は過去最高水準となり、景況感も改善傾向にありますけれども、売上高は伸び悩んでいるといった足元の状況でございます。

（PP）

4ページ目「中小企業の数」でございますけれども、2014年の数字を入れております。中小企業数は381万者となりまして、うち中規模企業数が56万者、小規模事業者が325

万者となりまして、ここ2年間では4万者の減となりまして、その前の年、3年間で35万者減っていることと比べますと、減少のペースは緩やかとなりました。

そして、緑の線で示しているところが中規模企業でございますけれども、中規模企業はここ2年ほどで5万者ほどふえておりまして、増加の要因として図2に記載してございますが、廃業もあるのですけれども、それを上回るほどの開業があったということで、企業数の変化の内訳を示しております。

(PP)

5ページ目でございます。

先ほど過去最高水準の経常利益という御説明をさせていただきましたけれども、その要因を分析したものが図1でございます。

こちらは2009年から2015年までの間で、大企業と中小企業でそれぞれ経常利益が増加した分の内容について分析したものでございます。大企業が売上高が伸びているのに対して、中小企業は売上高は減少しております。その中で、変動費ですとか人件費といったものが減少することによって、経常利益を押し上げているといったことが分析できております。

(PP)

続けて6ページ目をごらんいただきまして「人手不足と設備老朽化」というところでございます。

図1で見えていただきますと、中小企業でも賃上げは進んでいるのですけれども、規模が小さい企業であれば賃上げ率が低いということが分析で出てきております。

図2でございますけれども、中小企業でも製造業、非製造業を問わずに非常に人手不足感が強くなっているということがございます。

設備投資でございますけれども、図3でございますが、ここ最近足元で見ると少し伸びているのですが、まだまだリーマン・ショック前の数字には届いていないといったことがございます。

その結果として図4でございますけれども、設備の老朽化が進んでいるということが分析できております。

こうした状況を踏まえますと、経常利益が過去最高水準にある今こそ、省力化・合理化や売上拡大を通じて稼ぐ力を高める必要があるということで、ここから稼ぐ力の分析に入っております。

(PP)

7ページ目をごらんいただきまして「中小企業の生産性」でございます。

中小企業は生産性が低いと言われておりますけれども、その中でも生産性の高い稼げる企業というものは存在をいたします。

図1で労働生産性の累積分布というものを示しております。少しわかりにくい図でございますけれども、右に行くほど生産性の高い企業が多いということでございます。足し上げて100%になるように示しているものでございまして、カーブが右に寄っている

ほど生産性の高い企業が多いことを示しております。破線の部分が大企業でございまして、実線の部分が中小企業でございます。

製造業、非製造業、それぞれ見ていただきますと、どちらも中小企業のほうが比較的生产性の低いほうに企業が多く分布をしているのですけれども、その中でも大企業の平均を超えるほど稼げる生産性を持っている中小企業が一定の割合いるということをお示ししております。そういった企業がどういう投資行動をしているのか、あるいは資金調達をどのようにしているのかということについて、第2部以降で分析をしております。

(PP)

8ページ目でございますけれども、まずは「IT投資」ということで、分析をいたしました。

中小企業の課題の中には、自社の経営状況の的確な把握ができないといったようなものがございまして、こういった問題は適切にITを活用することによって解決できるものも多数ございます。ただ、実態を皆様も御承知のとおり、中小企業においてはIT投資が進んでいないというのが現状でございます。

その中でも図4を見ていただきますと、IT投資の効果として、特に「②攻めのIT投資の効果」というところで見ますと、高収益企業であれば営業力の強化であったり、売り上げの拡大といった効果を得ているといった分析をしております。

(PP)

続けて9ページ目で、では、そういう企業がこういった取り組みをしているのかということも分析をいたしました。

こちらはアンケート調査の結果でございますけれども、高収益企業であれば、現場の声を聞いて人材育成なども行って、あわせて業務プロセスの高度化・合理化などを進めながら、IT投資を計画的に進めているといったことを分析しております。

(PP)

10ページ目「海外展開」ということに注目しております。

国内市場が縮小している中で、TPPの大筋合意であったり、訪日外国人数の増加といった環境変化の中で、国内にいても海外の需要を獲得できるような環境が整ってまいりましたので、外需の取り込みということについて分析をしております。

代表として輸出というものに注目して御説明させていただきますけれども、図1にございますように中小の製造業における直接輸出をしている企業の数というものは中長期的に見れば増加傾向にあります。ただ、まだまだ数としては少ないということがございます。

その中で、図2にございますように、オレンジ色の線が輸出を実施している企業でございまして、黄色い線が一度も輸出をしたことのない企業で、それぞれ労働生産性を比較したものでございます。リーマン・ショックのときに落ちるのはどちらも同じなのですが、それ以降輸出を実施している企業は順調に回復して、労働生産性を伸ばす傾向にあるということがございます。

図4にございますように、輸出ですとかインバウンド対応といった、海外展開の投資というのはさまざまなやり方があるかと思えますけれども、そういったことに取り組むことによって、国内の従業者数をふやしている企業も多くございますので、そういった成果がございます。

(PP)

そういった企業はどういう取り組みをしているのかというところを分析したものが、11ページ目でございます。

高収益企業は、海外展開するに当たって計画的に行って、外国人も含めたさまざまな多様な人材を確保して人材育成なども行い、海外展開にはリスクが伴いますので、リスクに備えもしながら、売り上げの拡大を達成しているということを分析しております。

(PP)

12ページ目で「リスクマネジメント」というものに注目しております。

先ほどITの活用が重要だということを申し上げましたけれども、ITを導入すると必ず情報セキュリティ対策というものが必要になってまいりますので、大企業ではリスクへの対策というものが進んでおります。

他方で、中小企業においてはというところを見ますと、例えば「BCP」と書いてございますけれども、こちらは事業継続計画というもので、災害時などに企業が事業を継続するためにあらかじめ定めておく計画のことでございますが、この策定率は15%となっております、中小企業の取り組みはおくれております。

(PP)

13ページ目「2. 稼げる中小企業の取組」ということで、リスクマネジメントに取り組んでいる企業の感じている効果というもので、図1で示しております。

災害時だけでなく平時の経営改善、例えば経営資源の把握ですとか、人材育成ですとか、そういった効果を感じている企業が多いということがございまして、コストと捉えずに平時の経営改善の一環として取り組むことが重要であるということを分析しております。

(PP)

14ページ目、こうした成長投資を進めるための資金ということでございますけれども、そういった資金供給として、まずは金融機関からの貸し出しの状況を分析したものがございます。

図2でごらんいただきますとおり、中小企業への貸し出しというものは、大企業ほど伸びていないということがわかっております。

(PP)

15ページ目、その理由でございますけれども、この図はここ10年ほどの大企業と中小企業のそれぞれの変化を見たものでございますが、中小企業では金融機関からの借り入れは増加せず、結果として内部留保がふえて、設備投資も小幅な増加にとどまったということがここ10年ほどの動きでございます。

(PP)

16ページ目、その結果として、金融機関の借り入れのない無借金企業というものが増加傾向にあります。

図1にありますけれども、こうした無借金企業の経常利益率、稼ぐ力というものを見てみますと、図2にあります。オレンジ色の線が無借金企業で、緑色の線が適度に借り入れのある企業です。適度に借り入れのある企業のほうが経常利益率が高い傾向にございまして、この背景には、無借金企業が投資に積極的ではないことなどがあるのではないかと考えられております。こうした企業でも成長に向けた投資を検討すべきではないかということ进行分析しております。

(PP)

17ページ目、中小企業にとって金融機関は最大の資金調達先です。金融機関は今後事業性評価に基づく融資に重点を置きたいとしておりますけれども、図3にございすように、現状としては現在の財務内容ですとか、会社や経営者の資産余力を評価する傾向にあるということがございます。こちらは企業側にも課題があると感じておりまして、企業側からの情報の開示が不十分といった分析結果も出ておりますので、企業側からは事業計画などを積極的に伝えていくことが重要であるということ进行分析しております。

(PP)

18ページ目、金融機関側から見たものでございます。

事業性評価に積極的な金融機関は、外部機関との連携に取り組んでいるということ进行分析しております。こうした事業性評価に基づく融資や企業の成長に向けた非金融面での支援を実施していくためには、金融機関や士業など、税理士さんも含めた専門の方々と連携を深めて支援できるような体制をつくっていくことが重要であるということ进行分析しております。

(PP)

19ページ目「4. 中小企業の経営力」というものに着目しております。

稼げる中小企業の特徴を見るために、図1にございますけれども、中小企業を利益率と自己資本比率の観点から分類いたしまして、それぞれ大企業の平均と比べて高いか低いかで分析しております。

①にございますのが、稼げる企業ということで、どちらも高い企業です。

②にございますのが、経常利益率は高いけれども、自己資本比率が低いベンチャー企業のような企業です。

③には、自己資本比率が高いのですけれども、余り稼げていない安定している企業というところで、その売上高経常利益率がそれぞれどういう経過を示しているかというものを分析したものが図2にございます。

①②の企業はリーマン・ショック後順調に稼ぐ力を伸ばしているのに対して、③の企業というのはむしろ足元、横ばいになってしまっているという二極化が進んでいることがわ

かっております。

(PP)

20ページ目、そうした二極化の背景として何があるのかということ进行分析したものでございます。

図1が設備投資、図2が人材投資、図3がIT投資を見たものでございますけれども、どれを見ましても高収益企業は積極的に投資をしているということが見られますが、逆に低収益企業には投資に保守的な傾向が見られるということ进行分析しております。

(PP)

21ページ目で、その背景として、企業風土としては、高収益企業であれば計画的かつ積極的に新しい取り組みに挑戦する傾向があるということがわかっております。

図3でございますけれども、中小企業の経営者年齢の分布というものこの20年ほどの動きを見たものでございます。ここ20年ほどで経営者年齢のピークが47歳から66歳へ移動ということで高齢化が進んでおりまして、新陳代謝が進んでいないということがわかっております。

(PP)

22ページ目、そうした経営者年齢が上がることによってどういうことが起こるのかということでございますが、投資意欲の低下であったり、リスク回避性向が高まるということがアンケート結果から出てきております。

実際に図3でございますけれども、赤い線が経営者が交代した企業でございまして、青い線が経営者が交代していない企業でございます。経常利益率の推移を見ますと、わずかですけれども、経営者が交代した企業が利益率を伸ばしている傾向がございますので、計画的な事業承継が必要であるということ进行分析しております。

(PP)

23ページ目はこれまでお話ししてきたことのまとめでございますので、割愛をさせていただきます。

以上「2016年版 中小企業白書概要(案)」でございます。

○三村会長 ありがとうございます。

大変わかりやすい内容だったと思います。

続きまして、小規模について、よろしく願いいたします。

○苗村小規模企業振興課長 小規模企業振興課長の苗村でございます。

お手元の資料4をごらんいただきながら、お話を聞いていただければと思います。

(PP)

1 ページ目は、先ほどの中小白書と同様でございますので飛ばさせていただきます。

(PP)

2 ページ目、白書の全体構成でございますけれども、ここに書いてあります3部構成になっております。中身につきましては、これから順次御説明をさせていただきますので、

早速ですけれども、3ページをごらんいただければと思います。

(PP)

左側は中小企業・小規模事業者の景況感ということで、小規模事業についても回復傾向にあるものの、中規模の企業に比べてまだ厳しい状況にあります。また、図2にありますように、従業員につきましても、中規模企業より少しは、ましなのですけれども、小規模企業においても人手不足感が強まっているということを書かせていただいております。

(PP)

続きまして、4ページでございます。

図1をごらんいただければと思います。これは2012年と2014年の比較でございますけれども、小規模事業者数が9.1万者減少しております。その中身を見てみますと、個人事業者の方が9.2万者減っているということで、小規模事業者の減少は、個人事業者の減少が要因ということでございます。

ただ、全体としては減っておりますけれども、図2にございますように、開業された方がこの期間に28.6万者、逆に廃業された方が45.7万者、「減少」のところの上に書いてありますが、小規模から中規模になられた方が6.8万者ございます。

このように、全体としては減っておりますけれども、相当程度の新陳代謝が起きているということでございます。

図3は業種別の増減を見たものです。やはり小売業が厳しくて、逆に一番右側にあります医療、福祉みたいなものについては増加をしているということでございます。

図4の売上高につきましても、3つ並んでいるグラフのうち、青い右側のものが小規模企業でございますけれども、こちらにつきましても、企業数が減る中で微増ということになっております。

(PP)

5ページ目でございます。

先ほど事業者数が減少しているということでもございましたけれども、図1を見ていただければ分かりますように、自営業の方の高齢化というのはかなり進んでおりまして、70代以上の経営者の方が80万人いらっしゃるという形になっております。

そして、図2にございますように、離職理由ということで見ましても、病気・高齢のためということで、これは全部が廃業されたというわけではなくて、離職されて引き継がれたものも含まれておりますけれども、こうした理由で離職をされる方が多くなっているということでございます。

(PP)

6ページでございます。

図1は小規模事業者の方の商圏区別の売上高比率をグラフにしたものです。小規模事業者の方は、同一市町村内の売り上げが多くて、6割ぐらいを占めているということでございます。

続いて図2をごらんいただきますと、売り上げが増加傾向にあるという方につきましては、商圈を広げておられる方が多いということで、同じ地域の中で売り上げを伸ばそうということではなかなかその売り上げが上がっていかないということが表れているかと思えます。

図3は、左側の赤い方が売上げの増加されている方、右側が減少されている方ですが、それぞれの方にその要因について伺ったものでございます。

左の増えている方につきましては、「得意先や固定客がいる。」「商品・サービスの品質と信頼性がある。」という御回答が多いのに対しまして、小規模事業者の方ですと、やむを得ない部分はあると思えますけれども、売上げが減少されている方では、「商圈自体の景気が悪い。」ということを経営理由に挙げておられる方が多くて、自らの「商品・サービスの品質、信頼性が低い。」と受け止めておられる方はほとんどいない状況になっておりまして、もう少しそういうところも見つめ直す必要があるのではないかと考えております。

(PP)

7ページ、こちらは小規模事業者の「IT活用」ということで、情報管理面と宣伝面における活用率ですとか、インターネットでの受注をされている方の売上高に占める比率などを分析しております。

図3だけ御説明をいたしますと、インターネットで受注を受けられる方は増えてきているのですが、まだ売り上げの全体を占めます割合が20%未満という人が大半になっておりまして、まだまだ収益の柱になるのはこれからということかと思えます。

(PP)

8ページ目が「効率的な経営」ということで、経営計画の作成状況について分析をしております。

小規模事業者のうち、まだ半分ぐらいの方は経営計画の作成をしたことがないということでございますので、経営計画の策定を引き続き促していくことが必要であろうということでございます。

(PP)

9ページ目でございます。

こちらは短期的な課題と中長期的な課題のそれぞれについて、どのぐらいの割合で実際に取り組んでいるのかというものを分析したものでございます。

例えば、図3の中長期的な取り組みを見ていただきますと、青い枠で囲った部分につきましては、取り組みの必要性が高いと認識されている方が多いわけですが、例えば「後継者や従業員の確保・育成」ということになりまして、実際に取り組んでいる人の割合との差がかなり大きくなっているということでございます。

(PP)

10ページ目の「人材育成」でございますけれども、図1にございますように、人材育成

に取り組めていないという小規模事業者の方が大体3分の2ぐらいいらっしゃるということで、その理由といたしましては、図2にありますように、時間的余裕がないとか、何から取り組んだらいいかわからない、経済的な余裕がないという回答が多くなっております。こうしたことから、こうした面でのサポートが引き続き重要ということが言えるかと思えます。

(PP)

11ページでございます。

小規模事業者にとっても重要な「事業承継」でございますけれども、まず、この11ページ目は、事業承継に当たって新しい取り組みをしたかどうかということ聞いております。3分の2の方が何らかの形で実施をしたという回答をしていただいております。図2にありますように、取り組み後3年ぐらいたちますと、かなり売り上げが上昇基調という方が増えているということでございます。

図3と図4は小売業、製造業についてそれぞれ具体的にどういう取り組みをされたのかという御紹介をしております。

(PP)

12ページ「事業承継」の2枚目でございます。

こちらは事業承継についての方針ですとか、その要因について掘り下げたものでございます。

まず、図1をごらんいただければと思えますけれども、当面、事業承継も廃業もする必要がないという方が36.1%となっており、比較的若い経営者の方などが、こういう回答をされていると思えます。

こうした方ですとか、次にありますように、承継予定で後継者が決まっている、承継予定で後継者候補がいるという方は問題ないのですが、承継したいけれども、後継者候補が見つからないですとか、承継したいけれども、何らかの理由で承継できない、廃業したいけれども、廃業できないという方が一定程度いらっしゃるということでございます。

まず、図2を見ていただきますと、これは事業承継につきまして、親族外への承継について抵抗感があるかどうかを伺ったものであります。やはり小規模企業の場合は半分ぐらいの方が抵抗感があるとお答えになっておりまして、これは中小企業全体で見たものと比較しましても、まだかなり高くなっております。

図4にありますように、その理由を尋ねてみますと、同族経営であるということとか、それ以外にも事業所・店舗等と居住場所が一体だという、まさに小規模の事業によくあることがやはり抵抗感がある理由になっているということでございます。

それから、図5の廃業したいけれども、廃業できないという理由につきましては、廃業後の生活に困るとか、借入金があるという回答がかなり多くなっているということでございます。

(PP)

13ページですけれども、今年の白書では「支援者側の活動状況」にも焦点を当てて分析をしております。

ここはそのさわりの部分だけでございますけれども、商工会、商工会議所につきまして、どういう業種の方が相談に来ているのか、図2は、どういう相談が増加をしており、また、解決が難しくなっているのかということについて御紹介をしております。

数としては、廃業に関する相談が増加しているとの回答が多くなっております。また、難易度も上がっているという回答が多かったものとしては、販路開拓ですとか、新しい商品・サービスの開発ということが挙がっておりまして、こうしたものに対する対応能力を高めていく必要があるということが言えるかと思えます。

(PP)

14ページが「よろず支援拠点」でございます。

図2をごらんいただきますと、業種別といたしましては、製造業が29.5%となっております。先ほどの商工会、商工会議所に比べますと、製造業の割合がやや多いということが言えるかと思えますけれども、ほかの業種についても幅広く相談が寄せられております。

相談者の従業員規模別の内訳でございますけれども、こちらにつきましても20人以下の企業からの相談というのはかなり多くなっておりまして、都道府県に1カ所ではありますが、小規模事業者の方の相談窓口としてかなり重要な役割を果たされているということだと思えます。

(PP)

続きまして、15ページ、ここからは「地域における小規模事業者」ということとなります。まず図1をごらんいただきますと、人口減少率と事業所の増減率の関係ということでございまして、やはり小規模事業者の方が人口増減の影響を強く受けていると言えるのではないかとございまして。

図2は人口1,000人当たりどのぐらいの数の小規模事業者があるかということ自治体の規模別に示したものでございます。

これを見ていただきますと、ほぼ横一線になっておりまして、そういう意味では、自治体の規模にかかわらず、人口1,000人当たりの事業所数というのは、30ぐらいで一定をしている。逆に申しますと、人口減少というのが小規模事業者のビジネスに非常に多く影響してきているということが言えるかと思えます。

(PP)

16ページは、逆に今度は日本中を4つの区分に分けまして、それぞれの地域における小規模事業者の存在感みたいなものを示したものでございます。

例えば図2を見ていただきますと、これは郡部の町村、地方都市、県庁所在地及び30万人以上の都市、それ以上の都市のそれぞれにおいて、小規模事業者の売上構成がどうなっているか示しております。図3につきましては給与総額、図4については従業者数という形で分析しておりまして、小規模事業者、例えば図4で見ますと郡部の町村になりますと、

45. 4%の方が小規模事業者のもとで働かれているということが出ております。

(PP)

17ページでございます。

こちらは「経営者の年齢別の分析」ということで、やはり若い方のほうが様々な活動が活発であるということを御紹介しております。

(PP)

次に、18ページが「女性の就業環境」でございます。

図1は女性活用のためのさまざまな制度の整備状況について、中規模の企業と小規模の企業について分けて分析したものであります。

これを見ていただきますと、やはり青い中規模企業のほうが制度面ではかなり進んでいるという面がございますけれども、図2を見ていただきますと、これは総務省の就業構造基本調査ですが、新卒女性の方と復職女性の方がそれぞれの規模の事業者就職されたかということがございますけれども、新卒女性につきましては、19名以下の事業者就職されるのが13%に対して、復職になりますとこれが約4割になるということで、制度面では遅れが見られるものの、実際には、かなり小規模事業者の方が女性を活用しているという状況が見てとれるのではないかと思います。

(PP)

19ページは「フリーランスの実態や事業活動」ということで、昨年の白書でも取り上げましたけれども、今年も引き続きフリーランスの実態や事業活動について御紹介をしております。

フリーランス自体は定義がございませんので、ここの19ページの右下にありますような定義でアンケート調査を行いまして、1,000人ほどの方から御回答をいただいて、それを分析しております。

図1が事業を営んでいる職種、図2がフリーランスの仕事の受注形態ということで、どのような業種で直接受注が高いか、逆に間接受注が低いかということ进行分析しております。

(PP)

20ページでございます。

仕事を受注する方法というものが図1にございます。やはり知人、同業者からの紹介と自らの営業という回答が多くなっておりまして、最近増えておりますクラウドソーシングについては、現状ではまだ7.8%ぐらいということで、まだまだ伸びる余地があるということかと思っております。

そのほか、商圏区分別の売上高とか仕事の受注に向けた取り組み状況、どういうことをやられているかということをお紹介しております。

(PP)

最後に21ページでございます。

今年の小規模企業白書では44の事例をお紹介しております。

22ページと23ページはそのうち4事例を御紹介しておりますけれども、小規模事業白書は小規模事業者の方にも読んでみて参考になるといいますか、自分もやってみようという気持ちになっていただけますように、小規模事業者の方がどういう形でビジネスを始められ、どのような苦労をされたかということも含めて、成功に至るまでのストーリーを少し他の白書よりは長目に御紹介するという形で、44事例を御紹介させていただいております。

私の説明は以上とさせていただきます。どうも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。

続きまして「平成28年度において講じようとする中小企業施策」（案）及び「平成28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、これも事務局から説明をお願いします。

○信谷長官官房参事官 中小企業庁の参事官の信谷でございます。

(PP)

お手元のiPadの中では資料7というものがございますけれども、これは大判でございますので、きょう委員の方のお手元にA3の横長の「平成28年度 中小企業・小規模事業関係予算案のポイント」というカラー刷りものをお配りしておりますので、これを使わせていただきます。傍聴席にはこれがないかもしれませんが、適宜ページ数を言いますので、見ていただければと思います。

28年度予算でございますけれども、先ほど伊奈、苗村から説明いたしました白書の動向を踏まえまして、組んだものでございます。

全体6本の柱でございまして、最初が「被災地の中小企業へのきめ細やかな支援」でございます。

資料7で言いますと、3ページから7ページの間でございますけれども、グループ補助金ということで、被災地などで中小企業がグループをつくって、計画をつくって、施設をつくる場合の補助金をことしもしっかりとやっていくというものが中心でございます。

2本目の柱が「中小企業の生産性向上支援」ということで、資料7で言いますと7ページからになりますけれども、今回の白書の一つの目玉であります。ものづくり補助金ということで1,021億円、昨年ふやしてございますが、これと、あとはサポイン事業、取引対策事業といったもので支援していくということで考えております。

3本目の柱が「TPPを活用した中小企業の海外展開支援」でございまして、資料7で言いますと11ページ以降でございますけれども、農商工連携ということで、ふるさと名物応援で40億円、グローバルバリューチェーン構築ということで新規の予算をとってございまして、海外展開戦略等支援事業（コンソーシアム構築）ということで、JETROを中心に専門家をたくさん集めまして、中小企業の方をみんなで支援するという予算で約60億円を確保してございます。

4本目の柱が「小規模事業者の持続的発展支援」でございまして、こちらは資料7で言いますと15ページ以下になりますけれども、持続化補助金ということで、これが柱になっ

ておりまして、商工会、商工会議所と一体となって販路開拓をする場合の支援などをやっ
ていこう、特にことは海外展開や雇用増加について少し厚目に支援していこうというこ
とになってございます。

5本目の柱が「地域経済の活性化・新陳代謝の促進」ということで、資料7で言います
と16ページになりますけれども、最初は「よろず支援拠点」ワンストップ総合支援事業と
いうことで、60億円弱を確保しておりまして、相談員の数をふやしていくということを考
えております。

商業活性化、人材などのほかに、事業承継、事業再生支援にも予算をしっかりとって
いくということで考えております。

最後の柱が「事業環境の整備」ということで、資料7で言いますと31ページ以降にな
りますけれども、資金繰り支援、消費税の転嫁、今年度の予備費からもう始めておりますが、
来年4月の軽減税率対策として996億円のレジ導入補助など、それから広報予算で170億円
というものを措置してございます。

資料7は、そのほかに農水関係、建設関係、その他のものが載っていますけれども、説
明は省略を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。

全体を通して、ただいまの説明につきまして御質問、御意見がございましたらお願い
いたします。中身としては非常によく網羅的にまとまっていると思います。

まず、高田さん、よろしく申し上げます。

○高田委員 お聞きしたいことは、中小企業白書のほうのお話ですけれども、中小企業者
全体の数が下げどまりということで大変いい傾向だと思えますが、中規模のところ
がふえていますね。これは今まで余り私は見たことがなかったのですが、右側のほうの
グラフを分析してみますと、小規模から中規模に上がったところは増えていますね。
中規模がふえた分と、逆に中規模から小規模に変わってしまった分、これは相殺する
とほとんど変わりませんね。したがって、開業、廃業のところ全体純増に大分大きな
影響を与えているのですが、開業していきなり中規模企業になるということは、
具体的にどういう形でやられているのかというのを、わかれば教えていただきたい
というのが1点です。

続いて、もう一つ小規模白書のほうの分析で、4ページ、同じく事業者数がありま
すけれども、このふえたほうの要因の「その他」の数、これはえらく多いのですが、
この「その他」ということについても、全くわからないから「その他」としているとい
うことだと思いますけれども、「その他」の内容について、もし何かヒントになるような
ことがあれば教えていただきたいということです。

次は6ページ、商圈の拡大の話とITとの関連といったところで、要はITを利用する
人がどんどん売上げがふえていく傾向にあるというのは、次のページにありますね。
その話とこの商圈の拡大との関連が、分析の結果もしわかっているのならば、お
教えいただきたい

いということです。簡単に言いますと、商圈を拡大するために小規模事業者は一体何をやればいいのかという話についてのヒントをお教えいただきたいという意味です。

以上、お願いします。

○三村会長 ありがとうございます。

逐一答えていただきたいのですが、事務局からお願いします。

○伊奈調査室長 まず、中規模企業の増加の要因ということで御質問をいただきました件でございますけれども、こちらは7.2万者開業となっておりますが、1ページ目に戻っていただきまして、中小企業の定義ということに記載してございますけれども、実はこの開業の中でふえている業種というのはサービス業ですとか小売業というところが多くて、従業員数で見ますと6人以上というところがございますので、中規模といたしましても、それほどすごく大きな開業をされているというよりは、むしろ2年間の間に開業されて従業員が6人以上にふえたような形の業種が多いのではないかと考えております。

○高田委員 そうか。2年だから。なるほどね。

○三村会長 続けてください。

○苗村小規模企業振興課長 小規模企業の「その他」でございますけれども、注のところにすごく小さく書いてあって申しわけないのですが「開業」「廃業」の定義というものが結局ここに書いてございますように経済センサスを使っているものですから、企業情報を2012年と2014年共通に存在している人たちはそのままビジネスを続けておられるだろうと。2012年にいなかった人で2014年に出てきた人が基本的には「開業」、逆は「廃業」ということで見ておるのですけれども、どうしてもすべてを追い切れないようなものとかそれに当てはまらないものがありますので、その辺が「その他」になっているということで、必ずしもこれが何か具体的にどうだということは一概には言えないということでございます。

商圈を伸ばしているところとITの活用ということでございますけれども、そのところはクロスでは分析があまりできておりません。ただ、売上げが増加傾向の人とIT活用の関係のようなものというのは非常に興味深いと思いますので、白書の中では全体の関係で難しいかもしれませんが、少し分析ができないかというのは引き続き検討してみたいと思っております。

○三村会長 以上で全部答えていただいたかな。よろしいですか。

○高田委員 大丈夫です。ありがとうございます。

○三村会長 次に、河原委員、よろしくお願いします。

○河原委員 ありがとうございます。

公認会計士、税理士をしております河原万千子でございます。

今回の中小企業白書は、IT投資、リスクマネジメント、金融の支援という視点から稼ぐ力を注目した点は、評価できると思います。

まずIT投資ですが、6ページの「1. 現状分析」で人手不足と設備の老朽化の問題のページの次に、7ページ右下では、IT投資に積極的でないことを明確に指摘し、生産性が高

い企業はきちんと対応している、さらに8ページでは「2. 稼げる中小企業の取組」の中で、IT投資をしたほうが、生産性が高いという流れが、わかりやすく興味を持って拝見いたしました。幾つかお願いがありますので、お話をさせていただきます。

図1の中小企業の会計管理方法というところで、自社の経営状況を適切に把握できていない企業も一定数存在しているということが書いてあります。収益性が悪いことに気づいていないおそれがあるということです。これは大きな問題であり、よいご指摘と思います。そして、図3では、IT投資を行わない理由で、ITを導入できる人材がいなかったか、わからない、使いこなせない、アドバイザーがいないと、要は、ITがわかる人材が不足しているということです。この分析結果を踏まえて、各業界団体で各事業分野別指針のように共通事項を標準化して、ある程度安いパッケージをご提供いただけるような仕組みができれば、中小企業のIT化が進むのではないかと思います。これが、まず1点目のお願いです。

次に、12ページ以降で、リスクマネジメントについて書かれていますが、IT化とともに先ほどお話がございましたように情報セキュリティは重要です。私は情報セキュリティにつきましてかねてから心配し、以前この審議会でも独立行政法人情報処理推進機構からよいものが出ていたので、ぜひそれをもっと広報し紹介してほしいということをお願いしてきました。今回12ページ以降、リスクマネジメントについて記載されていましてうれしく思います。

リスクマネジメントは、稼ぐ力には絶対必要です。昨年、中小白書の中では、グローバル経営力強化のためのリスクマネジメントの必要性の記載がありました。私はそのとき海外展開だけの話だけではないと思いましたので、今回この点に注目されたことは、評価しています。ところで、我が国の中小企業の経営において、リスクマネジメントが十分でない原因はどこにあると思いますか。私は、諸外国に比べて中小企業に対して公認会計士の関与が少ないことが一因ではないかと思います。今日はそのお話をいたします。

公認会計士は、上場会社の監査だけをしている専門家と思われがちですが、中小企業の支援もしています。

公認会計士は、企業組織、仕組みの中の流れから、数値の適正性や妥当性を判断します。組織は人です。経営者、責任者、担当者への質問、現場視察、さまざまな視点から会社の体制等から数値を見ています。このような意味で、内部統制、投資リスクを見きわめるプロの目を持った信頼性の高い士業が公認会計士であると私は自負しております。どうぞ皆様、これからは中小企業支援にもっと公認会計士を活用ください。

企業経営では、リスクマネジメントのほかにガバナンス、内部統制、アカウントビリティという点も、ある程度の規模の中小企業には、今後、社会的に求められるべきと思います。会計の面でも、そろそろ税務申告だけの決算書から、管理会計という新たな視点を持った考えを導入する段階に入ってきていると思います。後ほどご説明があると思いますが、中小企業経営力強化法案でも、その視点が入っています。今後は中小企業の経営に、管理会計という新たなページが入る、このような予感と期待をしております。

中小企業庁におかれましては、中小企業に『リスクマネジメントガイドライン』と、中小企業向け『管理会計の手引』を作成くださることをご提案いたします。これが2点目のお願いです。

金融支援につきましては、18ページで金融支援体制の強化が記載されています。金融機関は、土業等専門家と連携して事業性評価に基づく融資、企業の成長に向けた非資金面での支援と記載があります。金融機関には、今、目利き力の向上が求められています。

ここで、私が金融ワーキンググループで提案したことのうち、2点に関連して簡単にお話をいたします。

1点目は、11月にお話しした金融機関等の表彰です。金融機関を中心とした土業と専門家の支援者は各地域でそれぞれの立場の殻を破って結集することが必要です。支援者は脇役ですが、支援者にもスポットを下さい。例えば、目利き力のある金融機関に対して、中小企業庁長官賞として表彰していただきますことをお願いいたします。

2点目は、12月にお話しした『企業の健康診断とカルテ案』です。中小企業にはこれからも予防的支援を導入し、悪くなる前からサポートする仕組みが必要です。定期的な企業の健康診断により、経営者自らが経営実態を認識できるよう導くことが、10年後の中小企業政策を考えると、今から企業の健康診断を前提に支援制度を見直す意味はあると思います。企業の健康診断、是非、将来の中小企業のテーマになることを願っています。

時間の関係もごさいますので、この後は少し簡単にお話しだけを述べさせていただきます。小規模企業白書とも共通していますが、経営者の高齢化が問題となっています。中小企業のM&A市場は、まだまだ未成熟な市場で、健全な発展のためにも、今後、温かい視点で見ていただきたいと思います。価値のある小規模事業がいかに継続するかというのは、数値的判断だけでは難しい面がありますので、どうぞその点もご理解いただきたいと思います。

次に、小規模白書ですが、3点だけお話しいたします。

まず、8ページでは「効率的な経営」ということで、経営計画に注目した分析がされています。この計画を作成することで、自社の強みや弱みを認識できたということが明らかにされています。

9ページでは、中長期の事業展開の重要性も指摘され、先ほど苗村課長からもこの点をしっかりサポートする必要があるとのご説明がありましたが、この点も私からもお願いします。これが6点目のお願いです。

最後に14ページでは「よろず支援拠点」のことが記載されています。私は昨年「よろず支援拠点」の全国会議に参加させていただき、各地域で実際によい活動がされている実態を知りました。「よろず支援拠点」は、地域での中小企業支援のハブとして中小企業の相談窓口、コンシェルジュであってほしいと願っております。

今年度も、先ほど予算で補正も合わせて60億となっていました。こういう人材の手当ては、補正ではなく実際に安定した手当てがされることをお願いいたします。

最後に、今回2回目となる小規模白書、325万者を対象とした分析は、さまざまなお苦勞もあったかと思いますが、こうして2回白書を拝見すると、小規模基本法が制定された価値がわかるように思います。

以上、少し長くなってしまいましたが、7点、私からのお願いを述べさせていただきました。どうぞよろしく願いいたします。

○三村会長 私は特に、ITが必要であるといろいろ書いてあるのですが、なぜ中小企業でIT投資がなされないのかということは非常に大事な視点で、問題指摘をするのはいいのですが、それに対する回答ができていないというところに同感いたしますし、今の御指摘については後ほど最後にまとめて長官からお話しいただきたいと思います。

次は、沼上委員、よろしく願いいたします。

○沼上委員 どうもありがとうございました。

私からは単なる感想を少し申し上げたいと思っております。

今回の中小企業白書については、経営力とか、稼げる中小企業という視点で統一して書かれていて、すばらしい体系的な記述、分析になっているという点で、非常にいいものだったなと感じております。

その中で、先ほど河原委員のところからも出ておりましたけれども、まず、IT投資が足りていないところについて私は考えていることがございまして、その基本問題小委員会のところでも藤本委員のところから出てきていた議論があるのですが、基本的には、まずIT投資の前に、実は仕事の流れとか業務の流れなどの分析にかなり意識的に取り組んでいる会社、こういうところが最もIT投資にスムーズに移行しやすいのではないかと。

昔、中小企業庁の仕事で御一緒させていただいたことがあるのですが、靴下屋さんをやっているタビオさんなども、IT投資をする前に、まず業務プロセス自体が極めて体系的にIT投資に向いているものになっている。その後、IT投資が進んでいくということがございますので、その意味でいうと、IT投資をすることによって経営力を上げるということはあるのですが、その前の時点でまず経営を意識的に行うという経営力を上げていくところが極めて重要だということを経験したところでもあります。

もう一つ、生産性を上げるとか稼ぐ力を上げるということを考えると、分母に生産力とか、投入する資源が効率的かどうかという問題、分子にどれだけ市場から付加価値を認めもらえるかという問題と、その両方の問題になると思うのですが、その点でいうと、市場から付加価値を認めもらうためのマーケティングだとか、市場におけるポジショニングだとか、そういうところが、また追加で今後課題になってくるかなということを感じております。

特に、売上げが減ってむしろ効率化によって利益を上げているというデータが先ほど出ていたと思いますけれども、その点でもう少し売上げを上げる、あるいは高い付加価値を認めもらえる、そういう商品のパッケージング、サービスのパッケージングをするというところが極めて重要な課題になってくるのかと思っております。

もう一つ、金融に関するところで、事業性評価を中心にして目きき力を高めた金融機関が中小企業にお金を貸していくと。それによって、自己資本も充実した上で、若干の借入れをしながら利益率を高めていく中小企業をふやしたいというのは、大変すばらしい方向性だと思っているわけであります。

しかし、17ページ、18ページのデータを見る限り、必ずしも金融機関の事業性評価のところに十分な項目がまだ入っていないかなという印象を受けます。例えば経営計画の有無などの評価というのは、必ずしもそれほど重要視されていないとか、営業力、既存顧客との関係とかというのもそれほど重要視されていないというアンケート結果が出ているとか、あるいは18ページの図1などを見ますと、貸出判断能力の向上に向けた取り組みのところで、例えば中小企業が持っている戦略とかビジネスモデルをどう評価するかというところの、ビジネスモデル評価を貸出金融機関がどれほど高めていけるかという項目が必ずしも入っていない。もしかすると「経営内容把握に関する教育」というところに入ってしまっているのかもしれませんが、本来的であれば、中小企業がたどろうとしているマーケティング戦略がどれほど筋がいいか、あるいはビジネスモデルがどれほど筋がいいか、その部分の評価をする。あるいは経営者がどれほど経営力量があるか、それを評価するというところの教育というものも同時に必要なのではないかと。

現在ローカルベンチマーク等、いろいろなところが進んでいて、中小企業の評価をしやすいうようにというところを一生懸命やっている最中だと思いますけれども、プラスアルファの教育部分がまだ課題として残っている部分があるのではないかと印象として持ちました。

以上でございます。

○三村会長 ありがとうございます。

次に、三神委員、よろしくお願いいたします。

○三神委員 どうもありがとうございます。

資料3の17ページで興味深く拝見しましたのは、金融機関が今後の融資手法として知財担保の融資を増やしていきたいと指摘している点です。海外展開をしているところが利益率や売り上げが伸びているという分析があることを考えますと、18ページにあります、外部専門家の相談という欄は税理士、会計士だけでなくむしろ知的財産が専門となる弁理士が必要と思われます。「等」の中身に注意喚起という意味も込めて、弁理士と書いていただくか、知財周辺の専門家を意識させる書きぶりが必要と感じました。

同じように相談相手のコンサルタントの中身ですが、コストカットや業務改善系の方に偏りがちです。一定規模の借入れをしながら戦略的に攻めていくことが課題として挙がっていますので、レバレッジ効果などを中小企業に対し説明していけるファイナンス系、戦略系のコンサルタントを揃えるべきではないでしょうか。

戦略系やファイナンス系のコンサルタントは一般にフィーが高いのですが、中小企業を対象としている方は、もう一つの小規模事業白書にもかかわってくる「フリーランス」が

多いという特徴もあります。フリーランスも二極分化しておりまして、下請構造の末端で極めて安価に単純労働をしているタイプと、かなり高度にカスタマイズ型でサービスをするためにフリーランス形式でやっているというタイプです。戦略系、ファイナンス系のコンサルタントは後者で、トップクラスの外資系コンサルティングファームで積まれた経験を、中小企業向けにお一人で提供しているというタイプの方がいらっしゃるわけです。新しく始まったばかりの白書ですので、このあたりを意識した分析はまだされていないと思うのですが、今後は追跡をしていただくと大変参考になるのではと思いました。

もう一つ、小規模事業者の資料4なのですけれども、毎回白書で問題点が提起されるものの、ソリューションにはどのような事例があるのか。個別企業の事例については挙がっていますが、例えば資料4の12ページの「事業承継」は毎回毎回、課題であるという指摘はあるのですが、ソリューションが挙がっていないのです。例えば同族で経営していると事業用資産を親族以外に承継したくないという問題は長く知られていますが、所有と経営を分離させる方式などがあるわけです。高齢になられたら2階を住居用にして下をテナントにして、若い事業主に場を提供していくという、小規模にもやり方が様々あります。こういった事例をあわせて入れるか、年度内で間に合わなかった場合は次回の白書にぜひ入れていただけないかと感じます。

取り急ぎ、以上になります。ありがとうございました。

○三村会長 ありがとうございます。

次は、堤委員です。堤委員の次は宮本委員、田村委員、三村委員、この順序でいかせていただきます。どうぞよろしく願いいたします。

○堤委員 ありがとうございます。

3点ございます。まず、中小企業白書の中で、先ほど沼上先生等もおっしゃっていたのですが、金融機関からなかなか中小、特に小さいところが借りない、借りられない、余り事業資金を借りないという書きぶりで書かれているのですが、実際に今、短プラがこれだけ下がっているにもかかわらず、ほとんどの金融機関が、私どもはいわゆる中小でも従業員数が20人、40人というパートを入れてもそれぐらいの規模間ですが、1%を切った形の、非常に魅力的な御提案を実際にいただけない。何となくこの白書を見ていると、売り上げが上がらない中小企業はお金を借りないとも見えるのですけれども、実際には大企業並みに借りられない、もしくは魅力的な御提案がいただけないというのが事実なのではないかと思っております。

所轄が金融庁なので、違うということは非常によくわかってはおるのですが、これだけ下がっているのになぜそういった融資の際の利率に関して、魅力的な提案を各金融機関様はしていただけないのだろうということを残念に思っておりましたので、そういった部分の御指導みたいなものが連携できるのであれば、お願いしたいなというのが1点目でございます。

2点目、小規模白書のほうの13ページ目の「支援者側の活動状況」で、商工会様のいろいろと御活動の中で出ておりました。実際、私も商工会からお願いをされて御相談などに乗ったりするのですが、新しく起業された方、起業してまだ数年という方にとって、商工会や商工会議所というのがなぜ自分に必要なのかよくわからない存在になっているような印象を受けます。

つまり、自分がちょっと事業を始めて、お店をちょっと始めて、経営なんて口幅ったくて言えません、なので、経営相談はできません、でも、お客様がふえなくて売り上げが上がらなくて、お金が返せなくなってどうしようという御相談が多いもので、ぜひ商工会議所様の支援者側として、1対Nという形で何かいろいろな御相談に、あなたの御相談に乗りますよという側面にプラス地域の事業所とあなたをつなぎますと。困っていらっしゃるのはあなたの事業所だけではなくて、例えばAというお店とBというお店をつないでみたら新しい商売ができるのではないですかとか、AさんとBさんとCさん、お客様を融通し合ったりとか、そういう形で、特に地方の商工会とかはそういった機能がすごく求められると思うのですが、地域の中での事業者間をつないでいくネットワークをつくる役割であると書かれたりすると、経営相談は行けないけれども、ひとりぼっちの起業で困っているという方でも、商工会はそんな人が行ったときに仲間を紹介してくれるのだという役割があると、もう少し敷居が低くなるかなということは感じております。地域の中には青年会議所だとか、有料の勉強会を行っているところも都心部はありますが、そういう機能を持たせられるとというのが2点目でした。

3点目でございますが、小規模事業白書のほうの女性の活用というところで、18ページに「女性の就業環境」ということで、新卒のときにはこんなに少ないのに復職するときはみんな中小に行きますねということで書いていただいているのですが、正直申し上げて、戦々恐々としています。

復職するときに、家事、子育て、介護をしているから、地域の中小企業に入るのではないと思っています。時間の融通がきくからなのです。

なぜ戦々恐々としているかといいますと、4月から女性活躍推進法が入ります。大企業は本腰を入れて女性を活用しなければいけないので、短時間勤務、旗を振り始めます。一部異様にも見えるような保育園をつくれみたいな、あのような署名が2万通以上始まって、みんながみんな大都市に来て、みんながみんな大企業のそういう働きやすい女性の職場に復帰したら、ただでさえいい人材をとることの人材採用に苦労している中小企業、中小企業が女性をうまく活用しているのではないのです。男性だつとりたいたいのですけれども、能力のある女性しか今、リーチができないという状況すら、あの法案ができたおかげで、女性がより大企業に行ってしまったときに、地元の地域の田舎の中小企業さんというのは誰をとればいいのでしょうかとなってしまうのではないかと。

お願いしたいと思っていますのは、書いていただきたいところは、長く働いているということ。要は、小規模の事業所さんに中小企業で働いている女性たちは長く働いてい

る、イコール、キャリアパスをきっちりと伸ばしていけるのだみたいなものをもう少しこの小規模白書の中で出していただく。

大卒の人が中小企業を就職先として考えないのがおかしいと思うのです。でも、みんな当たり前のように大企業の面接を受けるので、私どもが内定を出しても断られる、もしくは保留にされてしまう。なので、もう少し中小企業で働くことの意義とか意味やキャリアパスもきっちり考えるという意味でいうと、プラスして製造業では1割、サービス業では3割のところが大企業を上回る労働生産性を確保している、こういうあたりがもっと一般に幅広く知られて、中小企業の可能性というものをたくさんの労働者の方に知っていただけるような白書であってほしいなど。

すごく願いなのですけれども、小規模白書をベースにした「佃製作所」みたいなサービス業のドラマが出てきて、幅広くわかりやすい形で小規模事業者というものにスポットライトが当たれば、そのような活用もされたらと思います。

以上でございます。

○三村会長 いろいろ貴重な御意見ありがとうございました。事務局がどのように答えるか、興味を持っております。

次が宮本委員、よろしく願いいたします。

○宮本委員 ありがとうございます。

資料3の中小企業白書を見させていただいて、大変わかりやすい白書と思います。そこで、違和感を覚えたところに意見を述べさせていただきます。

5ページ、6ページに経常利益のことが書かれておまして、この5ページの上の四角囲みのところにその分析が載っています。②に変動費が減少した、原材料費、エネルギー価格の低下等がその背景の一つなのだ。これは産業業種において多少違うと思うのですが、ものづくりの現場のことを少し紹介すると、円高から急に円安に振れて、輸入素材が相当コストが上がった、これが一番収益力を圧迫している最大の理由だということは、全国各地で特に下請企業の経営者がおっしゃいます。

確かに今、原油価格は下がっていますが、東日本大震災のときもそうだったのですが、中小企業、零細企業と電力会社との契約内容は、急に原油価格が下がったからといって、電力料金は下がっていないのです。特に電気炉を持っているところだとか、鋳鍛造のようなどの電気量をたくさん使うところ、こういったところも非常にこれがまだ収益力を阻害している要因だということなので、この書きぶりが本当にそれでいいのかどうか。

人件費の減少が③にあります。これも次の6ページにも賃上げが行われているけれども、人手不足が強まっているとありますが、正社員からパート、非正規のほうに置きかえたり、熟練技能者、団塊の世代の人たちがもう既に現場にはいらっしゃいませんが、こういった人たちがなくなったことで人件費が下がった。いわゆる内転原資として若い人たちのところに回っていないことが、この人件費の減少につながっているものと思われま

もっと言えば、熟練技能者がいなくなったということは、そこにある品質ですとかコストですとか、納期ですとか、日本のものづくり企業が得意としているすり合わせ技術だとか、こういった技術も一緒になくなっているわけです。要するに学び手である若い人たちが入ってこない。ですから、人件費が減少したからといって喜べるかと。近視眼的に見ればそうかもしれませんが、長期で言えば、これは大きな問題ではないかと思えます。

次の6ページにも「中小企業でも賃金上げは行われているが」と書いてありますが、確かに初任給は上がっています。これは隣に大企業があれば、どうしても世間相場でハローワークに求人票を出さざるを得ません。しかし、在籍者の賃金までは上げられる状況ではないので同一企業内での格差が広がっている。

それから、賃上げはされているけれども、今、ちょうど春闘の真っ最中ですが、過去2年間の分析でも、大手と中小の賃金の格差は広がっている。そこに人手不足感がさらに強まっているということになっているわけで「省力化・合理化や売上拡大等を通じて稼ぐ力を高める必要がある」ということでもありますけれども、あわせてここに、人への投資も含めてあるべきではないかと感じております。

そこで、実は連合も昨年10月に全国の中小企業の2万社を対象に、中小企業の取引関係に関する調査というものをやってみました。

まだ4,500社ほどしか分析できていないので、中間しか出ていませんが、「仕入れ価格の上昇によるコストアップ」が問題なのだという中小企業経営者が5割もいる、これは最も多い回答でして、次いで「元請企業からの単価引き下げ要請があった」←が37%余り、そして、「取引先からの受注減」だとか、「取引の打ち切り」が36%と、複数回答ではありませんけれども、続いています。

さらには、元請企業からの値下げ要請に対して、85%の下請企業の経営者はさらなる下請企業に、自分のところよりさらにもっと下請です。あるいは物流だとか、そういったところも含めて値下げを要請せざるを得ないのだということ。

そして、正規従業員を削減して非正規労働者に置きかえたとか、あるいは給与水準を見直したとか、これで何とかコストを抑制しているのだと、何らかの形で値下げ要請に応じたと8割以上の事業主の皆さんはお答えになっていらっしゃる。

このことから、中小企業ではコストが増える一方で単価は上げられないという実態と、そのしわ寄せが労働者にきていることが浮き彫りになっていると思います。

また、下請法とか関連する法令に対する認知度、これも聞いているのですが、下請法の存在そのものを知っている経営者が55%しかいない。その他の法令ですとかあるいはガイドラインを知っている経営者は1割から2割程度しかいない。このような状況です。

このことから、この法令に抵触する取引があることそのものが認知されていない。元請企業の優越的地位の濫用ですとか、あるいは収益性を犠牲にした受注、これが日常化をしているということ、そのことが中小企業の付加価値生産性を損なう結果を招いていると

私どもも危惧をしています。

連合としても、この調査結果を踏まえて中小企業庁長官に対しても具体的な支援を要請しておりますが、公正取引の確立等を含めてさらに具体的な御支援をお願いするところでもありますし、この白書についても、全体的には先ほど言いましたように非常にバランスのとれたいい白書になっておりますが、5ページ、6ページのところで意見を申し上げ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。

取引価格については割合みんなの共通関心事なので、後ほどコメントをいただきたいと思えます。

いろいろ宿題はありますけれども、田村委員と三村委員、小野委員で質疑は終了させていただきます。よろしくお願ひします。

田村委員、どうぞ。

○田村委員 御報告いただきました中小白書と小規模白書は非常にわかりやすかったのも、それはありがたかったと思えます。

まず、中小企業白書ですけれども、皆様から幾つか出ているものと同じところの視点なのですが、8ページの稼げる中小企業の仕組みのIT投資のところなのですが、私たちのところにもよく御相談に来てくださいます、本当にITをやったほうがいいということなのでやられるのですけれども、先ほどのようなミスマッチといいますか、IT投資はしたものの効果が生まれぬとか、どのように活用されたら結局は効率的だったのかというのがよくわかっていない経営者がかなり多いという実態は、そういう形がございます。

よく私たちの支援の先生方とお話をするのは、とにかくIT投資は投資することになりますので、短期的ではなくて長期的にIT投資をした場合にどうなるかということで、先ほどの事業計画そのものを足元から見直すという仕組み、だから、投資さえすればいいということではないので、その辺をもうちょっとかみ砕いて書いていただけたらと思えます。

小規模白書に関しましては、これは最初に出されたときから私は非常にファンになっているのですけれども、これは本当に続けていただきたいことの一つで、ただ、気になりましたのは、14ページの「支援者側の活動状況」で、こちらでは創業前、または20名以下の事業で合わせて8割とは書かれているのですが、私的に言わせていただきますと、創業前の方は本当はもっとあつてほしかったという気がいたします。

特に創業支援のところでは「よろず支援拠点」があるということは、私たちの場合支援者側としてかなりお伝えしているのですけれども、実際は行って見たものの、彼らにとって余り思ったほどの効果がなかった、利用価値がないというところで、この「よろず支援拠点」のあり方もしくは創業をふやすための仕組み、先ほど出ていたような地域のネットワークの紹介なり、もう少し地域に根づいた情報が「よろず支援拠点」に行くことによって効果的なもの、創業をもっと促進させたいような仕組みなり、宣伝効果等をして

いただけたらと日ごろの活動の中で思っております。

先ほど出ました、18ページの女性活用のところですが、小規模の女性活用の中で、制度がありきだけではないというのが現状だと思うのです。

大手もよくあるように、制度があっても実際に活用されていないということもあるわけですが、もちろん制度があったほうがいいわけなのですが、制度がきちんとなっていない企業においても女性が能力を発揮されている部分というのが多かったり、または長く勤めていらっしゃるというところ、この一番の問題は、自分の住んでいる住まいと勤め先が近いというところが大きいポイントだと思うのです。だから、この辺の働きやすさというところが、もっと強調されていることが大切ではないかと思いました。それは先ほど堤委員からも出ていたと思いますけれども、その辺が気づいたところです。

フリーランスの増加というのは、今後ますますふえると思いますので、この辺の実態調査というものをもう少し深掘りしていただけたらありがたいと思いました。

これはお願いなのですが、先ほどこれからの予算のポイントの2番目の「中小企業の生産性向上支援」のところ、サポイン事業の話が出られたかと思いますが、これは私たちもサポイン事業、かなり早い段階から支援のところ、一個一個入らせていただいているのですけれども、ここで注意していただきたいのは、サポイン事業は長い事業でございますので、川上から川下まで支援が段階ごとにどのような形でかかわっていただけるのかというところはポイントとなると思いますので、支援を出される時、その辺をごらんいただきたいというのが私たちの願いです。

これは勉強不足なのですが、1の「被災地の中小企業へのきめ細やかな支援」のところのグループの補助金なのですが、このグループは地域をまたがったグループでも可能なのか。グループのイメージが見えなかったものですから、後でお答えいただければと思います。

以上です。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。

それでは、三村さん、同じ名前なので親しく感じるのですけれども、どうぞよろしくお願ひします。

○三村委員 ありがとうございます。

多くの委員が同じことをおっしゃいましたので、私からは簡単に一言ということにさせていただきます。

今回の中小企業白書は大変おもしろい内容で、やはりもうける中小企業というのは、逆にきちんと投資されているということ。一方で、多くの企業がお金とか資金力をひよっとしたらお持ちなのですけれども、まだ非常に戸惑った状況にある。ですから、どうやって後ろからその人たちの背中を押してあげるのかが大変大事であるということを感じました。

そして、私は今回の中小企業白書の中の最大のキーになっているのは、8ページであると思います。

IT投資が明らかに中小企業経営にとって大変重要であるということ、しかしながら、それがなかなか進まない理由は何かということで、このところでお書きいただいているわけなのですが、その下に「守りのIT投資」と「攻めのIT投資」という大変またこれもおもしろいキーワードを使っていただいております。

私の印象としましては、恐らくIT化に対しては1段階、2段階、3段階があつて、まず図1にありますように、まだ社内の例えば帳簿の管理あるいは会計処理であるとか、在庫管理であるとかという基本的に社内処理のためにITをどう使うかという段階がある。もう一つは、例えば物流あるいは取引のネットワークに乗っていくためにさらにそのために自分たちが外とつながっていくためのITの導入がある。もう一つが、これが恐らく一番難しいということで、中小企業白書で今後、ある意味でこれをどれだけ中身を豊かにしていただけるかと思うのですが、IT投資による営業力強化、売上高、つまり営業力強化とか販売力強化とか、市場開発というところに結びつく。そうしないと合理化・効率化、コストを削減してもなかなか元気になれないという状況がきっとある。それに恐らく多くの企業が戸惑うのではないかという感じがいたします。これは恐らく相当に難しい話かもしれないし、単にITを導入すればいいということにならないかもしれないということでございました。ただ一つだけ、これはたまたま最近統計教育などを推進されている研究者の方とか教育者の方とお話をしたことがあるのですが、実は統計教育の中で一番これから必要なのは、現場に生きる統計とか現場に生きるデータ分析とか、そういったものをきちんと習得していただくような、例えば教育プログラムとかノウハウとか、実践の場が必要ではないかと。そのために、それに合わせたような形の仕組み、それが先ほどの例えば支援システムとか、そこで展開されているコンサルタントの方たちがそれを吸収して提案されるような場が必要になるかもしれない。

実は、これは大学でも非常におくれております。私は経営学部でマーケティングを教えているのですが、全くこのところがミッシングリンクであるということが最近よくわかりました。それに関しますと、中小企業を元気にするためには、ひょっとしたら何かまだ残っている課題があるかもしれないということを含めて、今後中小企業庁で御検討いただければありがたいかと思っております。

以上です。

○三村会長 ありがとうございます。

最後になりますけれども、小野委員、どうぞよろしく申し上げます。

○小野委員 全国中小建設業協会の小野です。

前回の中政審でも申し上げたわけですが、建設業の生産性の向上についてお話をしたいと思っております。

現在、建設業の一番の課題であります担い手不足を解消するためには、生産性を上げて所得をふやすしかありませんけれども、生産性が上がらない建設業においての一番の原因は、3月末で終わってしまう工期、それも一斉に終わってしまう工期というものにあります。

す。

特に、中小建設業者が手がける公共事業のほとんどが3月末に工事が終わって、暖かな陽気、4月、5月、6月には遊んでいるのが現状であります。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、すなわち生産性も上がらないということが言えると思います。

そこで、再度のお願いになりますけれども、これから新年度になりますので、28年度の中小企業者に関する国等の契約の方針、官公需法の契約の方針を決められ通達をされる際には、中小企業者の受注機会の増大に加えて早期発注による発注の平準化、端境期の解消を促進していただけるように書き加えていただけるように、ぜひお願いを申し上げます。

以上です。

○三村会長 ありがとうございます。

率直に言って、なかなかこの白書はよくできている。それだけに議論がたくさんあるということでもありますね。

もう一つの課題というのは、ここで非常にすばらしい問題提起がなされているのだけれども、どなたが言ったか、後のPDCAがなかなか回らない。だから、前回指摘した項目についても、その後どうなっているのだということがなかなか書かれていない。非常に厳しいというか、建設的な意見なのですが、みんなの共通の話題はそれだけ難しいということだと思います。

それから、共通課題は、やはりIT投資というものをどう中小企業に促進したらいいのか。

それから、金融機関がなぜ貸さないのかと。こんなに金利がマイナス金利に行っているのになぜ貸さないのか、それはどういう理由なのだろうか。いろいろな御指摘がなされ、会長としては非常に満足いたしております。

非常に難しいのだけれども、これこそ長官の役割ですので、一括して答えてください。

○豊永中小企業庁長官 入学試験の面接を受けているような感じがいたしまして、無事卒業できますかどうか自信がないのですが、本来ならば担当課室長から正確に詳しくお答えすべきところですが、お時間の都合もございまして、私からポイントを幾つか拾いながら御説明したいと思います。

ITを最後にとっておきまして、まず、河原委員からありました会計についてでありますけれども、従来から中小企業の方々でも容易に使いやすい会計制度の周知と、完全に周知はされていませんけれども、そういう努力はしてきておりますし、先ほど沼上委員からも御指摘がありましたローカルベンチマークを金融機関との間でも活用するといったことも推進しています。

そうした中で、お話にありました手引につきましては、既に会計士協会の御参加も得て作成中でありまして、あと何日もないのですが、私が今、聞いた話では年度内に完成予定ということになってございます。この中には、管理会計の勧めというものも含まれていると承知しております。

次に、沼上委員からありました、これはITでまた受けさせていただきます。

三神委員から弁理士その他の御指摘がありましたけれども、これはたまたまスペースとして限りがあったので、士業の方々のリストアップ、十分ではありませんけれども、多くの方々を想定して働きかけているところでございます。

それから、フリーランスの話がございまして、これはほかの方々も触れておられましたけれども、実は詳しいほうの資料を見ていただきますと、フリーランスも二極化してしまっていて、その技量なり力量に応じて価格交渉力においてはすぐれているフリーランス、すなわち売り手市場のフリーランスになっている人と、全く同じような商品もしくはサービスを多数のフリーランスが提供するために、全く買い手市場になって買いたたかかれているフリーランスと二極化しているように見受けまして、その分析は厚い方の白書の中にあっただけなので、御参考にしていただければいいと思いますし、私ども自身も自覚しているところでございます。

事業承継のお話がありました。これは非常に大事な問題かと思っております、人材不足というときに従業員の不足といいますけれども、今は経営者の不足というものも同様に人材不足の大きな部分だと思っておりますが、これは大きく2つ解決の方向性があると思っております。

一つは、相続とか人的な引き継ぎを阻害する制度がないかということで、これは相続税に端的にあらわれます、その他民法の法定相続割合を決める、その特例を設けるという意味で、事業承継税制なりの制度をいじくるというお話、それはもう既に何回かの改正でかなりのところに来ていると思っております。

それから、保証人を外すようにしないと、私は保証人を引き受けてまでこの会社を引き継ぎたくないという人が多いので、これについても金融庁ともども徹底していきたく思っております。

もう一つのジャンルが、人材がないということでありまして、これについては2つの手法で、個人的な経営者、to Bを探してあげるというサービスと、中小企業の中でもM&Aが最近ふえておりまして、M&Aで会社を承継するというのもあわせて今、手配しているところでありまして、全国に事業引き継ぎセンターを整備し、今、46カ所まで来ていると思っております。1カ所まだ整備できていないところがありますけれども、そういった制度の拡充で対応してまいりたいと思っております。

堤委員から金利のお話がありましたが、これは私が前職政策金融公庫におりましたところもあって、関心事ではあるのですけれども、かなり金利の安いものを民間金融機関も提示されていると思っておりますが、その格付とかレーティングで相当差があるのが実態でございます。

とりわけ低いほうの方に対してそんなに低いものが提示されているわけではありませんし、では、保証をつけると保証料がさらに1%ぐらい乗って、高いものについているというのが実態ではあるのですが、そういった観点も含めて政策金融機関がどう補完し得るの

かという議論、また、保証制度がそのときにどういう役割を今、果たしているのかという見直しをしておりますので、そうした中でさらにその動きをウオッチしたいのと、マイナス金利の動きについても限られた範囲ではありますけれども、私なりに今、調査を始めたところでございますので、そうした目を引き続き研ぎ澄ませていきたいと思っております。

小規模の方々の相談という意味でもっと商工会、商工会議所をとりましたが、確かに経営という言葉で言うと、細かく会計については、税についてはというのが従来の専門家の分野だったのですが、最近「よろず支援拠点」を設けるようになった背景は、やはり販路をどうやって広げたいのかという要請が強いことに応えるところから、タケノコのようにあちらこちらに出てきたものを制度化していったものが「よろず支援拠点」でございまして、御指摘のような観点から、個々の会計制度については専門的知識ということではなくて事業そのものを伸ばしていくという、非常に共通認識に立ちやすい目線で相談体制を広げていきたい。「よろず支援拠点」の専門家は限りがあると思いになるかもしれませんが、これはミラサポという制度を通じて、列島何百何千に至る専門家を派遣するようなどころとつながっているところもありますので、それを充実していきたいと思っております。

小規模の事業者が女性を受け入れるという、これは長さの問題ですとおっしゃいました。実はお手元のパソコンで見ていただくと、小規模白書の235ページですが、これは小規模事業所に勤める女性の方々がはるかに長く勤めておられるという分析もできてございます。そういう意味では、単に勤めやすいだけではなくて、長く勤められているという意味でも、小規模な企業が魅力を持っていると思います。

宮本委員が収益の話でエネルギーコスト、中小企業の収益改善に貢献している要因としてのところに疑問を、これは実は時点のとり方の問題で、リーマン・ショックの前と現在見てみますと、この間の変化が実は捨象されております。

大企業は1回リストラしてまた多く採用したので、実は谷間を抜けてフラットな状態になっていて、人件費はフラットに見える。ところが、中小企業の場合に、例えば人件費ですと人材がどんどん高齢化が進んで卒業しているけれども、若い人が補充できないという中で、人件費がどんどん減らざるを得ない状況になっているということで、人件費が結果減って、かつかつ商売していると人件費負担が減っているということでもありますし、原油が高い時代と今、安い時期を、結果、途中過程を捨象してやっていますので、エネルギーコストがプラスに働いているということになってしまう統計のあやを、先ほどのお答えとして援用したいと思っております。

会長からも御指摘がありましたように、下請対策については、従来の代金を支払わない、買ったたかれるということに加えて、大企業とそれに連なる下請企業、もしくは厳密な意味での下請企業にとどまらない形の取引中小企業が、次なる人材を、今の人材を維持する、もしくはその人たちの賃金を上げていく、その最低賃金が上がったときにそれに頼る力を得る、必要な設備投資をするといった体力を持ち得るような取引の適正な対価が確保され

るべきではないかという問題意識は、広く政労使の中でも合意されております。

安倍政権ではかなり注力しておりますけれども、なかなか末端までしみ通らない中で、私どもも組み込めた形で今、大企業1万6,000者に及ぶ大規模調査を臨時的に行っております。そして、じきに個別ヒアリングに移る過程で、私ども中小企業庁を初めとする政府がいかに適正な利益の転嫁が中小企業になされていくか、中小企業はそれによってよりいい商品、いいサービスを提供できるような体力をカバーするかということを支えていきたいと思っております。

田村委員のお話に事業計画のお話が出ましたけれども、これは後ほど短い時間ではありますが、御説明する新法のほうで、やる気のある中小企業の方、また、やる気がちょっと弱い方々を周りから支えて舞台に乗せてやる気にさせる、そういった中で、容易な事業計画をつくっていただくという形で受けていきたいと考えてございます。

サポインについては、確かに2年もしくは3年の息の長いことなので、このフォローは遅滞なくやっていきたいと思っております。

御質問のありましたグループ補助金につきましては、地域をまたがっても、2者でも3者でも対応できます。これは地域限定ではございません。たまたま今で言いますと、津波被害地域及び福島の子原子力被災地域、避難地域にある企業の方々であればどこの地域でもということになってございます。

小野委員が言われました官公需の話は、今、7兆2,000億の官公需が毎年度ありますけれども、そのうち4兆円を54.7%、中小企業に振り向けるという計画を政府は持っております。小口化、早期の発注等々、かなりきめ細かくすることに計画はなっておりますが、不足な点があれば私どもに言っていただければ、国交省その他、遵守することになっておりますので、お伝えしたいと思っております。

最後にITについてでありますけれども、今回の白書、実はこの後述べます法案もそうなのですが、生産性を上げるという観点からすると、自分の体力、身の丈、また、自分の弱みを知るとともに、それを人手不足で限られたリソースの中でどう売上増につなげていくかということが課題かという意味で、白書と法制度の整備は一対をなして今、取り組んでいるところでございますので、その肝はITだと思っております。

ITは、先ほどお話のありましたように多様なところで機能を発揮すべきだと思っております。実際に基本的な自分の管理会計を含めて、まず分析をする能力の部分、それから、情報共有をする、セクションごとに違う情報を持っているのではなくて、従業員と上下にもしくは他のセクション同士、小さな企業でも食堂にいる人たちと表の接客をする人たちが共有するというところで、かなり効率が上がる部分があります。それから、多能工化のきっかけとなります。これが2つ目です。

3つ目には、プロセスを改変するという効率化の観点。

それから、三村委員からも御指摘がありましたけれども、4つ目にマーケティングというところで私どもは頭の整理をしておりますが、これをそれぞれの事業の実態に応じてい

ろいろなところで活躍してほしいと、この新法では考えてございます。

では、これをどう支援していくのかというのは、実は先日も事前に御説明したときに三村会長から厳しく言われて、これが回答できなければ年度予算は年を越さない、来年度予算は没収だという程度のプレッシャーを受けておりますが、手短に言いますと、先ほどの資料もありますけれども、当然一社一社でITを導入できればいいし、それを使いこなせる人がいればいいのですが、コストというよりはむしろ人材に原因があるように思います。

使いこなせる、経営者の理解の問題、それを支える従業員の技量の問題があると思いますが、これを手っ取り早く調達できるかということと人材不足があって、またSE的な人の数に限りがあってできない状態になっているというのが現状だと思いますが、これを会長にヒントもいただきながら、共同で人材なり、支援機関を確保する方策について検討を進めたいと思っております。そうした意味では、ITコーディネーターという制度があって、知る人ぞ知る世界にはなっているのですけれども、また中小企業診断士など、ITコーディネーターをかなり兼ね備えた人も多いと聞いております。

それから「よろず支援拠点」には、軒並み今、需要が多いのはITの専門家でありまして、こういった動きを広めていくことによって、多くの人が使えるところに、相談できるところにITのプロを置く。それから、もっと近いところに活用したいという方のためには、共同して活用できる道を模索したいと思っております。

それから、技術的には、そういった人に頼らなくてもパッケージソフトということでヒントがありましたけれども、この開発についても取り組みたいと思っておりますし、クラウド利用などもハードルを低くできる何かのすべがないかと考えているところであります。

では、経営者自身がマインドをどうやって築くか、従業員の資質を高めるかというところでもありますけれども、これについては、実はIPAという情報処理推進機構というところと、高田理事長に御相談していないのですが、機構にも頑張ってください、共同でノウハウを持っている人材を抱えているIPAと基盤機構、中小企業者の方とフロントで面しているところが共同で、人材の育成なり、専門家との接触の機会を与える。例えば中小企業大学校も今風のモダンなIT活用を通じた管理会計、マーケティングといったことを簡単に学べるところにするとか、いろいろな余地があると、今、私どもは思っております。

ぴたっとした答えになってございませんけれども、こういった努力を今後とも続けてまいりたいと思っております。

以上であります。

○三村会長 全体として、合格ですね。

○豊永中小企業庁長官 ありがとうございます。

○三村会長 ITは本当に人がいない、経営者の意識が高くない、イニシャルコストが高い、したがって、一歩踏み出せないというビシヤサイクルがあると思いますので、ぜひとも中小企業としてもよろしくお願ひしたいと思ひます。

以上を通していろいろな御意見がありましたけれども、全体としてはこの白書を評価す

る声が非常に多かったと思いますので、細かな記述などにつきましては私に御一任いただくということで、中小企業白書、このままの形で、修正は一応あるという前提で了承させていただきますと思いますけれども、御異議はございませんか。

(「異議なし」と声あり)

○三村会長 ありがとうございます。

次に、報告事項に移りたいと思います。予定は12時までということなので、よろしくお願ひします。

昨年11月諮問されました中小企業小規模事業者の生産性向上につきまして、基本問題小委員会で検討がされておりますので、事務局から御報告をお願いいたします。

○石崎企画課長 それでは、資料8と資料9を使います。

(PP)

資料8「基本問題小委員会 中間報告」をごらんください。

(PP)

1 ページ目、基本問題小委員会のスケジュールが左にあります。今まで4回やっております。基本問題小委員会の座長は、この委員であられる沼上先生に座長をお願いして今、中間報告ということで出させていただきました。

最初の数ページは白書と重複をすることがありますので、省略をさせていただきたいと思います。

(PP)

8 ページからが「基本問題小委員会の議論の整理」となっておりまして、基本的な方向性について、いただいた御意見をもとに記述しております。

8 ページは少子高齢化、人手不足の中で生産性の向上、そういった中でITの利活用等を目指すべきではないかと。

(PP)

その次のページで、後継者問題、事業承継を円滑にするためにも、生産性向上に向けたあるべき基本的な方向性を示す、やる気を引き出すための仕組みづくりが必要ではないかと。

(PP)

10 ページで、生産性向上はサービス、製造双方にとって共通の課題であり、こういったノウハウを広げていくことが有効なのではないかと。

(PP)

11 ページで、業種ごとのアプローチとしては、関係省庁が連携して、業種の特徴を踏まえつつ、業種を支えている団体や組合員などの協力を得ながら優良な事例を収集して、経営力の強化の方向性を指針として掲げ、横展開をしていくべきではないかと。

(PP)

その次の12 ページで、取り組みを進める上での支援環境の整備としては、生産性向上を

行き渡らせるためには、地域に密着した機関（商工会議所、商工会、地域の金融機関等）が協力して、生産性向上の取り組みを促していくべきではないかと。また、情報を横展開するためには、能力のある人材の育成・活用や情報提供も重要ではないかと。

(PP)

最後の13ページで、対象の規模としては、取引のハブとなる中堅企業や中小のうちでも比較的大きな企業、小規模な事業者など、規模別、さらには成長段階別の支援のあり方も考えるべきではないか等の整理をいたしました。

(PP)

資料9を御参照ください。資料9は卓上にも配付させていただいております。

(PP)

ページをめくっていただきますと、先ほど言及がありました「中小企業等経営強化法案の基本的スキーム」とあります。

この法律は3月4日に閣議決定をいたしておりまして「中小企業の新たな事業活動の促進に関する法律の一部を改正する法律案」名称を変更して「中小企業等経営強化法案」となっております。

これは先ほど説明しましたとおり、政府による事業分野の特性に応じた指針、これを主務大臣がつくりまして、中小企業者が経営力向上計画、事業計画を申請してきまして、認定を受けますと、右にあります固定資産税、機械装置を取得した場合に、3年間2分の1に軽減されるですとか、資金繰りの支援等が受けられるといった仕組みの法律でございます。

右下にありますように、支援機関、商工会議所、商工会、中央会、金融機関、それから土業等の専門家のサポートをいただいて事業計画をつくっていく。

それから、左にあります事業分野別の推進機関、これは主に業種別の団体等を想定しておりますが、こういったところが優良事例の提供をし、そして人材育成や普及啓発を行っていく、このようなスキームで考えております。

(PP)

1ページ飛ばしていただきまして、3ページ目「中小企業等経営強化法の位置付けについて」ということではありますが、この法律の特徴といたしましては、ここに書いてありますとおり、左側で言いますと、創業支援や新分野への進出、こういったところはこれまでもやってきたところでもありますけれども、真ん中の幹に当たるところ、経営の強化をして本業を成長させ、生産性の向上をする、ここのところを支援の対象とするというのがこの法案の特徴でございます。

(PP)

その次の4ページ「『稼ぐ力』の強化に関する総合的支援策」とありますけれども、先ほども言及がありましたとおり、生産性の向上、経営力向上、これは予算でもありますものづくり補助金ですとか、持続化補助金ですとかといったところを、今回法律をつくって

さらに強く後押しをしていく。

それから、もう一つ車の両輪としては、収益を確保するという意味では取引条件の改善を行っていく。これを車の両輪として行っていきたいと考えております。

時間の都合もありますので、とりあえずの私からの説明とさせていただきます。

○三村会長 ありがとうございます。

沼上委員、何かつけ加えることはありませんか。よろしいですか。

○沼上委員 もう十分です。

○三村会長 ありがとうございます。

今の御説明に関しまして、何か御質問、御意見がありましたら、よろしくお願ひいたしますが、いかがでしょうか。

どうぞ。

○鶴田委員 ありがとうございます。

期待していた新法は、中小企業経営強化法として具体化していただいたことに感謝申し上げます。ありがとうございます。

まず、質問と意見を述べさせていただきたいと思いますが、先ほど御説明のあった資料9の1ページに「事業分野別推進機関」とあり、重要な役割を担うものと考えていますが、先ほどの説明いただいたとおりだと思いますが、中身についてもう少し説明をいただければありがたいと思っております。

2番目は、意見ですけれども「事業分野別指針の構成」の中に参考となる優良事例として人材の活用などが示されていますが、従業員が心身ともに健康であることが示されているような事例も加えていただきたいと思います。これは、「政労使会議」に参加して感じたことですが、中小企業の生産性向上には、従業員が健康で生き生きと働き、現場で定着することで新たな知恵や工夫を生み出していくことが必要です。ぜひ、このことを御検討いただければありがたいと思っております。

私からは以上でございます。よろしくお願ひいたします。

○三村会長 ありがとうございます。

では、堤委員、どうぞよろしくお願ひします。

○堤委員 時間がないので、短く言ってお願ひをしたいところがございました。

生産性向上の部分の中で、機械などを取得した際という形で、これを見ているとものづくりの企業にとっては非常によいなと思うのですが、先ほどからITという部分で申し上げますと、ITのシステムを組んだ場合、専門家ではないのであれなのですが、税法上は減価償却という形で、システムに関しては経費等で落とすことができない部分がございます。

下の税制を見ていると、パソコンなどを取得した場合の特別償却に関して、いろいろとお考えはいただいているようですが、正直10万、20万のパソコンを何台買うということよりは、大型のシステムを自社で備えたり、もしくはサービス業の場合は、店舗を改装したりと、これは全部償却のほうに入りますので、このあたりで何か専門家の先生のお知恵も

借りまして、頑張って収益を上げていける方法に対して強化法が活用できたらということだけお願いでございます。

○三村会長 ほかにいかがでしょうか。

なければ、健康につきまして自分がいろいろ関与をしているので、日本健康会議というものを作りまして、ここで8つのワーキンググループを作りまして、その中でできれば中小企業健康宣言をする企業を1万社つくりたいと、こう言っているのです。もちろん健康経営そのものを真剣にやればいいのですけれども、そこに至るにはまだ、経営者が健康経営ということに関心を持たない限り、なかなか物事は進まない。それはまず自分みずから健康経営をするのだよという宣言をすることから始まるということで、ぜひとも皆さんのお力添えで1万社を達成したいと思っておりますので、よろしくお願いいたします。

それから、今の堤委員の御質問は、私は非常に納得的な御質問なので、補助対象となるのは機械ですか、それともIT投資なども含めた、あるいはシステム改造なのでしょうか。これについては、どなたでしょうか。

○木村事業環境部長 資料の4ページをごらんいただいているのでしょうか。これは税制は下に書いてございますが、これは国税でございます、御承知のとおりでございますけれども、これはこれでしっかり私どもとしても引き続き、ある意味、守っていきたいといえますか、そういうものはしていきたいと思っております。特別償却も認められていて、非常に使い勝手がいいということだろうと思えます。

他方、今回新しく対象になっておりますのは固定資産税でございます、言うまでもなく地方税で、これは赤字であれ何であれ当然賦課されてくる税金でございますので、それについては相当程度意味があるのかなと思っております。

今、標準税率たしか1.4%でございます、これはあくまでも機械装置の取得ということで、固定資産税台帳に登載されるようなもので、基本的に160万円を超えるものについては対象になるということで理解をしております、それにつきまして、2分の1、したがって、0.7%相当分が軽減されるということでございます。

金額的には、確かにかなり大きな投資をした場合にかかなり大きく効いてくるということだとは思いますが、サービス業とかそういったところも比較的160万でしたら投資規模としては超えてくるということも結構ございますし、実際、例えば下の税制、国税も、例えばサービス業もかなり使われているようなところもございますので、できるだけ使い勝手のいいような法の運用をするとともに、引き続き固定資産税を大いに使っていただけるように周知もしていきたいなと思っております。

○三村会長 ほかに御質問はありませんか。

長官、よろしくお願ひします。

○豊永中小企業庁長官 今の御質問ですけれども、実は税については今、申し上げたとおりです。パソコンについて補足するならば、1台30万以下のパソコンについては、10台ぐ

らいまで即時償却できるというところまでございますけれども、今、堤委員からお話のありました大型のシステム開発とか改良とか、店舗の改装といったものは、実は補助金のほうが早いかもしれないと。実は小規模事業者持続化補助金という制度では、店舗の改装というのは大いに活用されています。これは規模によりますけれども、中身によっては50万、もしくは100万までの補助ですが、2分の3倍すると、75万から150万ぐらいまで改装でしたが、結構効率よく使っていただけますし、大型のシステムも中身によりますけれども、ものづくり補助金は今、ものづくりだけではなくて「ものづくり・商業・サービス補助金」という形に名前を変えてございまして、全ての事業者が何らかの進展、効率性、生産性を上げるならば何々という形になってございますので、そちらのほうも具体的に即して御検討いただければ幸いかと思っております。

○堤委員 ありがとうございます。

○三村会長 よろしいでしょうか。

それでは、最後に事務局より連絡がありましたらお願いいたします。

○石崎企画課長 本日は御議論ありがとうございました。

次の開催日時につきましては、別途事務局より御案内をいたします。

また、白書の原稿に関しまして、委員の皆様には4月下旬を予定しております閣議決定の後、いわゆる白表紙、冊子本を御送付させていただきます。

なお、傍聴席の皆様につきましては、事前に申しましたとおり資料3、資料4を回収させていただきますので、お帰りの際には資料を席上に置くよう、御協力のほどよろしくお願い申し上げます。

○三村会長 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。

私としては非常に熱心な意味のある議論がなされたと思って、満足いたしております。

どうもありがとうございました。