

中小企業政策審議会 小規模企業基本政策小委員会（第二回）

議事要旨

日 時：平成25年10月21日（月）15：00～17：30

場 所：経済産業省本館17階第一特別会議室

出席者：石澤委員長、阿部委員、門野委員、寒郡委員、小出委員、澁谷委員、園田委員、高原委員、堤委員、鶴田委員代理高橋氏、中村委員、西村委員、松島委員、三神委員

松島副大臣、田中大臣政務官、磯崎大臣政務官

北川中小企業庁長官、横田次長、矢島経営支援部長、松永事業環境部長、

三又参事官、桜町小規模企業振興制度改正審議室長、鈴木小規模企業政策室長、

早田調査室長

議 題：小規模事業者の事業活動及び経営課題について

議事概要：主なコメントは以下の通り（発言者の確認をとったものではありません）。

【小規模事業者の類型化】

○製造業は世界と戦っていく、国内では第3次産業を中心に雇用を生んでいくことが見込まれる。今後20～30年のメガトレンドをとらえるうえでは、製造業、サービス業といった業種別に整理すべき。

【起業・創業時の課題】

○ビジネスかボランティアかを意識せずに、ニーズに応えることだけを考えて創業した。

○創業時にしっかりとしたビジネスプランを作るための支援が必要。

○起業・創業者になる前の学生や、特定の業務のみに従事してきた女性たちに対して、働くことの楽しさを普及啓発する必要。

○事業を行うなかで“お金”は非常に重要であり、それを理解しないとすぐに廃業・倒産してしまう。月収の3倍ほど現金がないと、給与の支払に支障を来したり、リスクに脆弱になる。

○諸々の事務手続や、契約書を交わさずに取引を行ってはいけないことなど、失敗しながら学ぶことも多い。事業が転ばないように支援するのではなく、“小さい傷を付けながら”支援していくことも必要。

○創業後、事業が軌道に乗った際に、金融機関等周りの助言で店舗拡大等の成長を進めたが、後から振り返ると自分は持続型を志向していたはず。自身の目指す方向を当時よく考えるべきだったと反省している。

○平成14年に成立した会社更生法は、企業が倒産しないためのものだが、取引先からすると、回収不能な債権の50%しか損金算入できないデメリットがある。このようなことは公式には教えてもらうことができず、メンター制度が有効。

- 起業前後の3、4年の支援メニューを考えて頂きたい。
- 起業家の悩みは千差万別であり、あらゆる悩みに対しワンストップで相談にのる機関が必要。
- スイスの大手製薬会社は、共同で資金を拠出してプラットフォームを作り、スタートアップのデューデリに補助金を出したりしている。技術評価と資金繰りのみならず、法務リスク、人材バランスもみる。事業者にとって成長期にこのようなデューデリを経ることが、資金調達の容易化につながる。

【地域での持続的経営にかかる課題】

- 地域が面として発展することが、地域の様々な業種の需要の掘り起こしにつながる。地域活性化を通じた小規模事業者支援が必要。
- 人口が減少している地域では、まちづくりは、都市開発と人口増加をミックスして考えないといけない。若者が移住しやすくなるように、住宅費の軽減等の施策が必要。
- 製造業が海外に移転する傾向は止まらないので、小規模事業者も特許を活用しながら商品を開発する必要。特許の取得にかかる費用を軽減してほしい。
- 中小企業が個々に人材を獲得するのは大変だが、“地域の人事部”として、地域で一括の窓口で採用面接をすれば効率的。
- 既に中小機構が行っているように、地方民放の経済番組で、産業振興の番組企画を支援すべき。
- 小規模事業者が商品を作る際にターゲットを明確にするための支援策が必要。
- 地域に「地域型」の事業者ばかりでは中で再分配するだけになるので、「展開型」の企業が地域に存在して需要減少に歯止めをかける必要。

【成長にかかる課題】

- 商品・サービスの売り方は、その強みが専門的な場合は多くの説明人員を投入して販売を促進する必要がある一方、簡易なものであれば人員を要さず、異なる。
- 欧州の展示会では、事業者は、商品PRにととまらず、事前にコンサルを受けて展示会に参加し、実際に契約までこぎつける意図で参加している。このコンサルを受ける支援や、展示会に参加する支援等が必要。BtoBの場合、プロ志向で、プレゼン資料の作成や、マスコミ、専門誌用記事の書き方等の支援が必要。
- 新商品は作れても売り方がわからない事業者が多いが、群馬では商工会が中心となって、試作品を展示して、来場者に問題点を指摘してもらうためのフリーマーケットを開催している。
- 商品・サービス及び企業が”only one”であることを伝えられれば、人材は集まる。
- イノベーション力をつけるため、小規模事業者がドクターを採用する場合の初期の人件費をお試しとして補助すべき。

- 小規模事業者にとって海外展開は困難なので、国や支援機関による支援が必要。
- 日本企業は海外では特許料が主な収入源となっており、特許料を払わない国には、国として強い姿勢で対策を取ることが必要。
- 海外に進出した後、資金・技術が戻せないことが問題になっている。小規模事業者の海外からの戻りを支援すべき。
- 小規模事業者が気軽にITに接することができるよう支援が必要。
- IT支援といっても、HP作成から、ハッキング対策まで様々。

【事業承継にかかる課題】

- 事業者に蓄積されたノウハウや技術が失われることは、地域や国にとっても大きな損失であり、事業承継の支援が必要。
- 事業承継への大きな不安要因は、地域市場の縮小。他方、地域の事業者は、地域内の顧客を大切にしてお業を行っており、簡単に事業を辞められないと考えている場合が多いことを踏まえた支援が必要。

【その他】

- 事業者が成長段階に応じて経営課題は変わってくるが、変わらず事業者に寄り添ってハンズオンで支援する機関と経営課題に合わせてスポットで専門的な支援をする機関がそれぞれ必要。
- 支援機関は、常に支援機能の向上を図らなければならない。
- 商工会・商工会議所に加入していない約200万の小規模事業者にいかに支援策を周知していくかが課題。
- 施策を浸透させるため、支援のネットワークについて再検討が必要。