

“日本の未来”応援会議  
～小さな企業が日本を変える～  
第1回ワーキンググループ  
議事録

“日本の未来”応援会議  
～小さな企業が日本を変える～  
第1回ワーキンググループ  
議事次第

日 時：平成24年3月29日（木）15:00～17:33

場 所：経済産業省本館17階第1～3共用会議室

1．開会

2．中小・小規模企業の課題の克服①

～資金調達、基礎経営力、経営指導・経営支援～

3．自由討議

①資金調達、基礎経営力

②経営指導・経営支援

4．閉会

○鍛冶中小企業庁参事官 それでは、定刻となりましたので、ただいまから「“日本の未来”応援会議～小さな企業が日本を変える～」の第1回ワーキンググループを始めたいと思います。

本日は、御多忙の中、全国から、コアメンバーの皆様、サポーターの皆様、御参集いただきまして、誠にありがとうございます。本日、司会進行をさせていただきます中小企業庁の鍛冶でございます。よろしくお願いいたします。

それでは、初めに、本日は、経済産業省の政務三役から、中根経済産業大臣政務官が出席しておりますので、開会に当たり、一言ごあいさついただきたいと思います。政務官、よろしくお願いいたします。

○中根経済産業大臣政務官 皆様、こんにちは。「“ちいさな企業”未来会議」第1回のワーキンググループの開催に当たりまして、私、経済産業大臣政務官の中根康浩と申しますが、一言ごあいさつ申し上げます。

年度末の大変お忙しい中、全国各地から御参集を賜り、本当にありがとうございます。「“ちいさな企業”未来会議」は、コアメンバーの皆様にご出席をいただいた3月3日の総会の後、全国各地で順次、地方会議を開催いたしております。私も第4回目の岐阜県多治見市での会議に参加をさせていただきました。そこでは、例えば、豆腐製造機をつくっておられる企業の方や、陶磁器の間屋卸の企業の方など、幅広い経営者、関係者の皆様から、まさに地域に根差した生の声をお聞かせをいただいたところでございます。

さて、本日のワーキンググループにおきましては、テーマを絞って深掘りをした御意見を伺ってまいります。本日御討議いただくテーマは、資金調達、基礎経営力、そして経営指導・経営支援でございます。資金調達、そしてそれを支える基礎経営力は、言うまでもなく、まさに中小・小規模企業の経営の生命線であり、非常に重要な課題でございます。また、経営指導・経営支援につきましては、中小・小規模企業は、消費者目線の商品開発、若手の人材育成など、それぞれ、さまざまな経営課題を抱えており、こうした企業をどのようにサポートしていくべきかという点も非常に重要な課題だと認識をさせていただいております。

本日は、テーマは絞られておりますが、いずれも重要なテーマであり、また、いろいろな御意見があろうかと存じます。忌憚のない御意見を賜り、活発な議論が展開されることをお願いを申し上げます。冒頭、ごあいさつとさせていただきます。どうぞよろしくお願いいたします。（拍手）

○鍛冶中小企業庁参事官 ありがとうございました。

なお、中根政務官は、公務のため、途中退席となります点、御了承いただければと思います。

次に、本日御参加のコアメンバーの方々ですが、本来、お一人ずつ御紹介すべきですが、時間の関係によりまして、配付されております資料1、ワーキンググループ1のコアメンバー参加一覧をごらんいただくことで御紹介に代えさせていただきたいと思います。

それでは、議事次第に従いまして、早速、本論に入らせていただきます。本日、討議を進めていくに当たりまして、今回のテーマに沿いまして、「中小・小規模企業の課題の克服①」、資料2という番号がついているA3の資料がございますけれども、まず、こちらを簡単に御説明をさせていただきました後、2つのセッションに分けて議論を続けさせていただきますしたいと思います。

資料ですが、1枚おめくりください。ここでは資金調達の問題を御説明させていただきます。3月3日の総会の際にも申し上げたことですが、小規模企業の方々は資金調達をめぐる大変厳しい状況がございます。資料1の上半分の真ん中でありまして、小規模企業の方、小さな企業の方々の資金ニーズというのは大変多様なのではないかとこのことを書かせていただいております。

真ん中のコーナーはピンク色と薄い緑色に分かれておりますが、日々の安定的な運転資金などの調達のニーズ、それから、前向きの新ビジネスをおこしていく際などの成長に向けた資金のニーズ、大きく分けても2つの資金ニーズがあるのではないかと考えております。

そういうことを踏まえまして、上半分の右端ですが、政策金融による資金調達というのが1つ考えられるわけですし、国民事業、中小事業、これは日本政策金融公庫の制度ですが、平成22年度については、それぞれ2.8兆円強の貸付実績がございます。

それから、資料には入っておりませんが、地方銀行、信金、信組、第二地銀初めといたしまして、民間の金融機関の方々が中小企業の金融の9割を担っておるわけです。こういったいろいろな融資が果たして使いやすいのかどうかということも御議論の対象かと思っております。

先ほど申しましたピンク色、緑色のそれぞれの資金ニーズに対応する代表的な制度といたしまして、1ページ目の下半分、小規模企業向けの資金調達手段、左下ですが、マル経融資、小規模設備資金貸付という制度が従来から用意されております。ただ、これも、制度創設から40年を超えようとするものでございまして、現在のきめ細かなニーズに対応できているのかという問題があるかと思っております。利用率もやや低下傾向です。

それから、もう一つ、成長型の資金と申しますと、自己資本の充実が課題ですが、我が国は欧米に比べてベンチャーキャピタル等による資本の供与が低調ではないかという問題がございます。この辺につきまして、本日、御議論いただきたいと思っております。

次のページであります。基礎経営力というテーマにつきまして、論点を簡単に整理させていただきます。経営力と申しましても、非常にテーマが多岐にわたると思っておりますが、2ページ目の左の上の項目で整理しておりますように、今回は、金融、それから、財務の側面にややテーマを絞って御議論をちょうだいできればと思っております。

小さな企業における企業の会計の実態といたしまして、真ん中に2つ円グラフが載っておりますけれども、そもそも経理担当の専門の方がお1人程度しかいらっしゃらない企業が大変多うございます。それから、以前、私どもが用意させていただきました中小企業の

会計指針、国際会計にも準拠した非常に立派なシステムですけれども、逆に、やや使いづらいうことで、利用は必ずしも活発ではありません。

そういうこともあって、今般、新しい中小企業会計ルール、下半分でありますけれども、こういうものを御用意をしたところでもあります。細かい説明は省略させていただきますが、一言で言えば、普段、皆様がおつくりになっておられる税務申告用のさまざまな道具立て、貸倒引当金とか、有価証券の評価とか、こういうことに関しまして、税法上にできるだけ近寄せて、税理士と一緒につくる会計がそのまま使えるようなものを1つ想定しております。

こういうものを活用して、期中の経理管理などをしっかりやるといったような慣習をできるだけ多くの中小企業の方につけていただきたいなということで、右上に黄色い項目がございますけれども、中小企業会計要領を今後普及していくための幾つかのインセンティブをただいま検討しているところであります。

次のページですけれども、本日のもう一つの大きなテーマといたしまして、経営支援・経営指導の在り方について御議論いただきたいと思います。これは後半部分で御議論をいただきたいと思います。特に、中小企業の皆様のニーズ、上に棒グラフが幾つか並んでおりますけれども、大変、今日的に多様化しております。こういう多様なニーズにどうやって応えていくか、経営支援についても悩みの大きいところです。

下に①～④まで論点を整理しております。何と申しましても、地道な地域での経営支援ということに関しましては、商工会、商工会議所などにこれまでお取り組みいただいておりますところではありますが、継続的、定期的なコンタクト先といたしましては、最近の調査によりますと、顧問の会計士や税理士に頼っているケースも多いように聞いております。他方で、商工団体は気兼ねなく相談に乗れる、安く相談に乗ってくださる、そういうメリットもあるというふうに承知しております。

それから、②に書きましたように、これからは金融機関にしっかり経営支援の担い手になっていただく必要があるということで、金融庁もリレーションシップ・バンキングというもののプロモーションをしております。

そして、中小企業診断士の方々、本日も何人か御参加いただいております。これも昭和23年、戦後からずっと営々と実績を積み上げてきた制度ですが、現在、登録されている方が1万8,000人、さまざまな分野に所属をなさっております。この皆様を更に活用するために、どのような課題があるのか。

更に④、商工会、商工会議所に関しまして、平成5年に新しい法律ができて、商工会等の活用を制度として目論んだわけですが、その制度の利用実績がやや低迷しているという実態がございます。こういったことについて、改めて地元での相談の担い手、支援の担い手としての商工会、商工会議所の在り方についての御議論もちょうだいできればと思っております。

以上、非常に駆け足で恐縮ですが、本日の論点に関して、このような形で御紹介をさせていただきます。

加えまして、お手元の青い冊子は、本日刷り上がった、できたてほやほやの冊子ですが、本年度の中小企業施策利用ガイドブックをお配りさせていただいております。これは、中小企業の皆様の課題と、それから、支援の手段をクロスで紹介している冊子で、本年度も20万部ぐらい、皆様のお手元に届けようと思っておりますけれども、こういったものにつきましても御参照いただきながら、また御議論をさせていただければと思っております。

ただいまで資料の御紹介を終えさせていただきますが、更に参考資料といたしまして、先ほど中根政務官からも御紹介ありました、これまでの全国会議、それから、地方会議の模様を、極めて簡単ではございますが、会議のエッセンスを配らせていただいております。そして、先ほど御紹介した中小企業会計要領のエッセンスも参考資料として配らせていただいておりますので、御参照いただければと思います。

それでは、本日のワーキンググループですけれども、議事次第に書いてありますように、大きく2つにセッションを分けたいと思っております。先ほど私が御紹介いたしましたA3の資料で言いますと、最初の2ページ部分に該当いたしますところの資金調達の問題、それから、基礎経営力の問題、これらにつきまして、御意見をこれからちょうだいしていきたいと思っております。

なお、3月3日の総会の際には、皆様をカテゴリーということで分類をさせていただきます御発言を頂戴したわけですが、本日は特にそういう分け方をしておりませんので、お座席も50音順でお座りいただいておりますので、どなたからでも御発言をいただければと思います。

なお、できますれば皆様から御意見を頂戴したいと思っておりますので、お1人様2分程度以内で御発言を頂戴したいということと、御発言の冒頭でお名前と御所属をおっしゃっていただければと思っております。

それでは、早速でございますが、どなたからでも結構ですので、最初のテーマ、資金調達問題と財務会計の問題について、御意見を頂戴したいと思います。それでは、山川様、よろしく願いいたします。

○山川美穂子様 中小企業診断士の山川と申します。アクト経営問題研究グループの山川と申します。

資金調達の問題でございますが、ほとんどの小規模企業にとりまして、多分、資金調達は信用保証協会付の融資というのが現実ではないかと思っております。私は東京の中心部の区役所で制度融資のあっせん等もさせていただいておりますが、財務状況がそれほど芳しくない企業、あるいは非常に悪い企業については、保証協会付の融資というものが非常にありがたいものになっております。これがないと、金融機関さんの前で何ですが、なかなか融資の御協力は得られない。その点で、セーフティネット5号認定の範囲を従来どおり24

年度も続けていただけるということは、小規模企業にとって非常にありがたいことであると考えております。

ただ、23年度末に終わるという前提で動いておりましたので、24年度の状況がどうなるかということに関して、なかなか情報が入りませんで、23日になりましてようやく通知がございましたので、もし、もう少し早く、未定ではあるが、このような傾向になるというような御発表をいただけると、より適切な資金調達ができただろうかと思っております。現在、実需がなくても、23年度中にとということで、駆け込みということがございましたので、もう少し計画的な資金調達をするためには、行政からの情報をより早くいただくと大変ありがたいと思っております。ただ、続けていただけたのは本当にありがたいと思っております。ありがとうございます。

以上です。

○鍛冶中小企業庁参事官 ありがとうございます。

大変恐縮ですが、もし御発言の御用意がある方は、プレートを立てていただきますと指名がしやすくなりますので、御協力をお願いできればと思います。

今、信用保証の問題が出ましたけれども、関連して、あるいは別の論点でも結構でございますが、いかがでございましょうか。大石様、お願いします。

○大石幸紀様 中小企業診断士が2名続けて話をするのは何かなと思ったのですが、話させていただきます。中小企業診断士の大石幸紀と申します。東京で中小企業診断士事務所を開設しております。8年前にパナソニックを退職しまして、今は独立した診断士として活動しております。

制度融資でございますが、今もお話がありましたように、中小企業、小規模企業にとっては非常にありがたいものではあります。私は以前から疑問に思っていることが1つございます。それは、借りた方の義務というのは返済だけでいいのかなということです。普通の制度融資については特に必要ないかもしれませんが、例えば、リーマンショック後のセーフティネット保証ですとか、国の特別な制度によって緊急融資が行われた際などに、そこを機会ととらえまして、そういった制度融資を受ける方、中小企業の方に対して、いわゆる金融ですとか、会計ですとか、そういった知識をつけていただく。例えば、金融機関がそういった融資をする方に対して研修会などを行う、職業会計人の公認会計士、税理士が行う、中小企業診断士が行うでもいいと思うのですけれども、いわゆる融資をすることと、その機会に中小企業経営者に、会計制度ですとか、金融ですとか、そういうことを学んでいただくことができないのかなというふうに常々思っています。

私は、全国で、いわゆる会計の講習などもすることがありますが、そこに参加をされる経営者の方にこういった質問をすることがよくあります。皆さん、損益計算書がありますけれども、この費用の中で借入金の返済はどこに入っているのでしょうか。そうすると、約8割の経営者の方が、営業外費用に入っているというお答えが返ってきます。皆さんでしたら、これは損益計算書の費用の中には借入金が入っていませんよ、返済するためには、

だから利益をこれだけ上げなければいけないのですよという話になると思うのですが、そういった誤解をされている方がまだまだいらっしゃるという中で、資金融資の際をとらえて、そういったお勉強をしていただくですとか、知識をつけていただく機会ができないかということをお私に常々考えております。

以上です。

○鍛冶中小企業庁参事官 ありがとうございます。

今、制度融資に絡めて幾つか御意見出ておりますけれども、鈴木長官、お願いします。

○鈴木中小企業庁長官 制度融資、また信用保証について、1つだけ資料として紹介させていただきたいのですけれども、例えば、先ほどお話ございました信用保証協会の保証を行いますと、やはり財源が必要です。予算がかかります。例えば、セーフティネット保証をやりますと、大体1兆円の保証に対して、財政的には600~700億円必要です。それから、一般の保証を行いますと、大体300億の予算が必要です。当然、日本政策金融公庫の融資を行っても、これは必要です。例えば、マル経資金ですと、今、貸倒率が7%ぐらいになっているのではないのでしょうか。これはリーマンショックの後もありますけれども。そういうような財政といいますか、貴重な税金を使っている。貴重な税金を使うならば、どうすれば皆様方、小さな企業のところにちゃんと使えるようになってくるのか、そういう観点でも御意見をいただければありがたいと思います。

済みません、間違えました。セーフティネット保証の必要な予算額が600~700億、一般保証1兆円に対して必要な予算額は100~200億、そのくらいの財政支出を行っている。例えば、23年度ですと、1兆5,000億ぐらいのお金を、信用保証、また、さまざまな融資に使っているという実績があります。そういうお金を使うならば、どうしたら小さい企業のところに、第一線のところに伝わるのか、御意見いただければありがたいと思います。

○鍛冶中小企業庁参事官 それでは、落合さん、よろしく願いいたします。

○落合寛司様 座って発表させていただきます。西部信用金庫理事長の落合と申します。

多分、資金調達の件ですから、私の方から話さなければいけないのだろうなと思っております。先ほど、保証協会云々の話が出ていますが、実態から申しますと、私の記憶の数字ですけれども、私たちが融資している全体の3割ぐらいが保証協会付融資でございます。したがって、中小企業はほとんど保証協会だという認識はちょっと違うのかなと、そんなふうを考えております。

では、なぜ資金調達がなかなかできないのかといいますと、金融機関にお金がないかといったら、実は、金融機関はお金が余っているのです。例えば、東京の信用金庫の業界平均ですと、私たちがお客さんから預かっている預金を融資するわけですけれども、預かったお金の約半数、たしか55か56だと思うのですけれども、そのくらいしか融資できていないのです。していないのではなくて、実はできないのです。では、潤沢に中小企業にお金が行っているのかというと、必ずしもそうではなくて、借りてほしい方にはいろいろな金融機関がいっぱい行って、実は、そこは余りお金が要らない企業なのです。では、借り

たいお客さんはいないかといったら、借りたいお客さんもいっぱいいるのだと思います。実は、そこはなかなか貸せない先なのです。

ここを解決しなければいけないので、なぜ貸せないのかというと、いろいろなものがありますけれども、一番は返済財源でございます。借りたお金は返さなければいけませんから、設備投資、減価償却だとか、利益を返済財源とするのですけれども、これが不足している。なぜ不足しているのかというと、1つには、環境が大きく変わってきていますから、そういう環境にビジネスモデルが中小企業がなかなかできていなくて、したがって、その企業自体の収益性が落ちてきますと、返済財源が足りません。

制度的にはどんなものかということ、外国から比べると、日本の中小企業の自己資本不足というのが一番大きな原因だと思います。したがって、本来、資本で調達しなければいけないところを借り入れでやっていますから、通常、国の返済をしなければいけない、融資の資金調達の割合が融資に偏り過ぎているのです。ですから、投資というものを増やして自己資本を強化してあげる。こういうことをしていかなないと、この大きな変革の中では、なかなか返済財源ができない。

また、機械もすぐかかっていますので、減価償却費も、5年だとかと言っていますけれども、中小企業の実態を見ると、5年で機械がだめになるなどということは余りあり得ないのです。1つには稼働率が小さいのと、機械の精度がよくなった。逆に、こういうところの制度を少し変えてあげて、減価償却を実態に合わせてもう少し長くしてあげて、返済財源の余録を少しでもつくっていただくとか、そういうふうなものの根本的なところを幾つか見直さないと、昔の制度が実態に合わなくなってきている。こういうことが一番大きな原因なのかなと思います。

まだいっぱい話したいのですけれども、このまま話すと長くなりますので、この辺で終わりにしたいと思います。

○鍛冶中小企業庁参事官 ありがとうございます。

政策金融機関からも本日御参加いただいておりますけれども、もし御発言がありましたら、いかがでございましょうか。それでは、中村さん、お願いいたします。

○中村廉平様 商工中金の中村と申します。よろしく願いいたします。

ただいま伺った御意見、いずれももっともなことでありまして、私どもの業務にまた反映をさせていただきたいと思うのですが、二、三、気づきの点を申し上げます。

まず、第1は、中小企業の資金調達においては、先ほども御指摘のあるとおり、経営、特に会計の不透明性をいかに払拭するかといった点について、金融機関は日々悩ましい、いわば審査をしているということでもあります。そこで、会計の透明性に関しては、今回、中小企業会計要領が定められましたので、心強いなと思っておりますが、一方、経営の第一義はガバナンスの問題です。ガバナンスについては、例えば、上場企業であれば、株主、資本市場によって、かなりの批判、評価がある。ところが、上場されていない企業、特に資本金が5億、あるいは負債が200億以下の中小企業については、会計監査人のチェック

の義務がないということで、いわゆる第三者的なガバナンスチェックについては、これが難しいといった点などがあるという指摘は金融機関からもよく聞こえてまいります。

そういった点では、むしろ金融機関自体がメインバンクとしてガバナンスチェックの主体に、いわば代替をするというふうな考え方に基づいてのコベンツというのがあるのですが、これは、うそをつかない、会計は粉飾をしない、そういったところから始まるような、そういう確約というものを取りつつ、信用供与をする。勿論、モニタリングという形でもろもろ経営の御相談を受けるということもあってよろしいのかなと思っております。

更に、資金調達の問題は、経営のみならず、担保の問題があるかと思えます。これについては、不動産担保市況が低迷する中、最近では ABL と言われますが、在庫売掛金の担保融資というものが世の中に広まりつつあります。しかしながら、例えば、売掛 1 つ取ってみても、あるいは在庫 1 つ取ってみても、不動産抵当権制度と違いまして、担保法について制度設計が遅れております。できましたら、このような ABL を促進するための法制の整備について、経済産業省も御検討いただければと思っております。

加えて言うと、より中小企業の皆さんの身近で申し上げますが、不動産がない、あるいは在庫もなかなか難しいということだと、売掛金というのがあります。これは、きちんと品質管理をされていれば、ちゃんと得意先が買ってください。その得意先が 3 か月後ぐらいに決済をしてくださる。その売掛金を担保にという御融資があるわけです。手形が一ころに比べますと約 10 分の 1 以下に残高が減少しております。これは法人企業統計を取って見ても、全国手形交換取扱高を見てもそうなのですが、これは手形上に貼付する印紙税の御負担があったり、あるいはコストがかかるから、その他の問題がありまして激減しています。ですから、大昔によく言われた手形割引というのは、銀行勘定の中では大変少なくなっております、一方で売掛金が反比例して増えている。

しかし、売掛金というのは手形みたいに権利保護がなかったり、あるいは手形交換所的制度がありませんから、そうした点で活用しがたかったのが、要するに、これは短期金融が先細るという可能性があったので、売掛金担保融資というものができた。しかし、売掛金というのは、得意先が契約の中で、自分の買掛金については他人に譲渡してはならないとか、担保提供してはならないという、譲渡禁止特約というのですが、こうしたものがなされる場合が多いので、できましたら、譲渡禁止特約というものについて、これは世界的な標準で言うと、民法上禁止されている国が多いと言われてはいますが、制限的な取扱いについても経産省で御検討いただければと思っております。

以上、簡単ではありますが、申し上げます。

○鍛冶中小企業庁参事官 どうもありがとうございました。

ほかにも金融機関関係の方はたくさんおられますし、あと、企業サイドから、今までの御議論で何か、ちょっとここは違うなとか、実態はこうだというのがもしございましたら。それでは、坂本さん、よろしく願いいたします。

○坂本孝司様 ありがとうございます。企業サイドではありませんが、浜松で会計事務所を経営しております税理士の坂本です。

金融機関の方から御発言があったものですから、現場の目から申し上げたいと思います。日本には260万という会社があると言われていています。それ以外に個人事業所もある。今、問われているのは、特定の会社がよければいいのではなくて、そこには雇用も発生していますので、400万といわれる社長さん方がどれだけ責任を持って経営をするのかという仕組みづくりが求められていると思います。その中小・零細企業に関与しているのが税理士なので、それで発言をお願いしたいと思うのです。

すべての事業者に共通している社会的インフラは何かということです。それはやはり帳簿なのです。これは日本が世界に誇るべき社会的インフラです。日本の中小・零細企業者の書いている帳簿というのは、世界のどの国よりも正確です。これは意外と知らない事実です。これに寄与したのが戦後の青色申告制度です。付加価値税を導入している先進国が多いのですが、海外はインボイス方式なのです。我が国だけが帳簿方式。帳簿にちゃんと記載すれば、消費税計算を認めるという、そんな国は先進国のどこにもない。それは我が国の財産なのです。それだけの帳簿を個人事業者でも書いているにもかかわらず、それを経営に生かすということが欠けているのです。これは国民的、国家的損失だと思っております。

論より証拠で、今日、3月29日ですか。3月29日現在で2月までのわが社の業績をしっかりと把握している経営者が、会社の260万に限定しますと、どの程度あるかということです。税理士の感覚からしますと、2割もいません。落合さんもそういませんか。こんな状態で、「経営を一生懸命やっているのに」とか、「国として何とかしてくれ」とかいうレベルではないと私は思っているのです。ですから、これは仕組みの上で、開業する場合は、「私が貯金したのは300万、これを使って1～2年でどう商売するのか」というのをちゃんと数字で示す。それから、スタートしたら、日々刻々、せめて月々集計して、「こんな数字ですよ」と言って金融機関等々に見せたり、顧問税理士にアドバイスをもらう。そういう仕組みをつくれれば、この260万の中小・零細企業は生き返ると思っています。河原に行って不幸な最期を遂げるような方も減ると思っています。数字を知る、その上で経営を行うという仕組みが我が国に根づくことを期待したいと思っております。

2つ目、これで終わりますけれども、「中小企業の会計に関する基本要領」ができました。私も作った委員の1人なので、260万社全部に適用していきたいと思っていますのですが、これでもって決算書の信頼性が確保されるというのは間違いです。ルールができたけれども、このルールに従っているかどうかを客観的に判定する仕組みがなかったら、銀行、金融機関をだますものが得をし、真面目にきっちりやっている者が損をするという話になってしまうのです。ですから、やはり国全体で、「これに沿っています」ということを、税理士、あるいは公認会計士等々が何らかの保証をするという仕組みを作るべきです。それによって初めて信用が生まれて、落合理事長も安心して融資ができるのではないかと思います。

うのです。「これはうそではないか」などと心配になる決算書から信用は生まれません。これが日本の2つ目の損失だと思っております。是非、政策に組み入れてくれればありがたいと考えています。

済みません、長くなりました。終わります。

○鍛冶中小企業庁参事官 ありがとうございます。

それでは、佐川さん、よろしく申し上げます。

○佐川八重子様 桜ゴルフの佐川八重子と申します。

私は、分類としましては女性経営者のところでございますが、資金調達のことから、これは男も女もないと思いますので、今の自分の仕事に照らし合わせて、質問というか、お話をさせていただきます。

私は会社を始めて42年でございますけれども、銀座でやっておりますが、都市銀行に借り入れに行きましたら、女の経営者には金は貸さないと、40年前は堂々と言われました。今はどうかというと、ニュービジネスの人たちには、いろいろな助成や支援があるように思いますが、いまだ女性経営者は不利なところがございます。

それで、幾つか言いたいのでございますけれども、私のように長い経営者が生き残ってくるには、幾つかの景気の波をくぐり抜けてきました。特に、このリーマンショック以降、大変な中で42年も生き残っているわけでございまして、会社も大変大きな借り入れがあります。単年で見ると何とかやっつけられる会社だというふうには思っているのですが、こういう不況業種に対して、昔は金融機関は企業を育てるとか、産業を育てるといような見地で、銀行と相談すると、大変大きなことを学ばせていただいて、恋人に持つなら銀行員だと、銀行を恋人だと思っておつき合いしていれば経営者は間違いないという、そんな気持ちでいしましたが、このごろでは、この恨み、どこで晴らしてやろうかと思うようなことも、本当に私たち、平成元年にはそれこそ300億も売り上げて、上場の準備までした会社でしたが、相当真面目にきちっとやっておりますが、余りにも激変の中で、生き抜くのはとても大変でございます。ですから、金融庁の締めつけが厳しいのではないかと思います。もう少し銀行の裁量に任せて、企業を育てる観点から、そういう枠への理解があるとありがたいと思います。

それから、円滑化法の延長は大変ありがたいところですが、今、私どもも、長い経営者は割合利用しているのです。小さな女性企業家などはみんな、そここのところに到達しない。銀行に借り入れをしないでやっつけいく小さな企業は、私、ニュービジネス協議会の女性経営者委員会をつくり、今は東京産業人クラブの女性部会をつくっております。20年前から女性企業家支援を、自分がずっとお金を借りられてこなかったのが、女性企業家に愛の手を差し伸べたいという思いからやっておりますけれども、当時、100社ありました女性経営者が今は30社残っておりません。女性企業家が生きられない環境なのです。

また次の部分で言いたいと思いますが、円滑化法は大変助かっておりますが、来年いっぱいまでだめなのですよということで、金利を少し上げられ始めました。今、大変苦しい

ところで、正しく生きて生きられない日本、こんな国、許せないという思いでいっぱいなのです。

この辺で終わりにさせていただきます。ありがとうございます。

○鍛冶中小企業庁参事官 ありがとうございます。

円滑化法や保証制度の延長の話も出ておりましたので、今日は中小企業庁の金融課長が来ておりますので、もしコメントがあればお願いします。

○三浦金融課長 金融課長の三浦でございます。

いろいろと御意見を賜りまして、ありがとうございます。参考になるお話ばかりです。

個別に幾つかお答えをさせていただきますと、山川さんからございました、もう少し早く情報提供という話で、全くおっしゃるとおりだと思いますので、次回は気をつけて、きちんと早く出すようにいたします。

それから、大石さんから、セーフティネット保証に関連して、その際に併せて、せっかくの機会なので、例えば、中小企業に金融とか会計とか学んでいただく機会にはどうかという御指摘も、全くおっしゃるとおりだと思います。我々もそういった問題意識を共有しておりまして、少し切り口が違いますけれども、去年から、セーフティネットを利用する場合に、まずは金融機関にしっかりとモニタリングをしていただけないかということをお願いしております。そういった取組みを今後進めていきたいと思っております、その中で是非、考えさせていただければと思います。

それから、落合さんからは、ビジネスモデルをどう考えるのかとか、投資、出資を増やせるような仕組みというような、これは非常に大きな話だと思いますので、また別途お話もさせていただきますながら考えていきたいということをお願いをいたしたいと思います。

あとは、純粹に金融の話で申し上げますと、最後に佐川さんから、1つは、金融機関が最近態度が変わったという話で、これは我々というよりは金融庁の分野に近い世界ではございますけれども、我々もそういった問題意識は持っております、金融庁とも相談をして、リレーションシップ・バンキングという、片仮名用語になりますけれども、きちんと中小企業の経営状況を把握して、適切なアドバイスを行うということをしっかりやってほしいということで、いろいろやってきております。この通常国会に法案も提出いたしております、金融機関を含めて、地域、地域で中小企業の経営支援をする方を認定するということも考えてございますし、是非、個別の事例も含めて、こういうところがおかしいということがあれば本当に教えていただければ、こういう話は総論でやっていてもなかなか進まない部分もあるものですから、そういった点、教えていただければ、是非対応したいと思っておりますので、引き続きよろしくお願ひいたします。円滑化も含めて、是非アドバイスを引き続きいただければと思います。よろしくお願ひいたします。

○鍛冶中小企業庁参事官 広島信用組合の山本理事長も御発言いただけるようなので、先ほどの佐川さんのお話も含めまして、よろしくお願ひいたします。

○山本明弘様 広島信用組合の山本でございます。

私、信用組合、協同組織の金融機関といたしまして、我々の金融業界のことについてお話を若干させていただきたいと思うのです。我々地域金融機関は、今でこそ中小・零細企業の味方にならなければいけない。金融機関がお金を貸すという、非常に高圧的な態度が強いのではないか。まさしく先ほど佐川様がおっしゃいましたように、私は現場に約 37～38 年出ましたが、そういう中であって、我々金融機関のおごりということが非常に中小・零細企業を、成長を止めたり、そこら辺りで金融機関が高飛車に出ているのではないかとにかく金を貸してやるのだと。

当組合の経営方針として、お金は使っていただくのだという発想です。そして、我々が反省しなければいけないのは、とにかく融資を受け付けて、そのイエス・ノーを言うまでの期間が長いのです、はっきり言いまして。ですから、ノーはノー、イエスはイエスということで、当組合では、本部に稟議が上がった後、3 日間でイエス・ノーをジャッジすると、そういう癖をつけています。ですから、我々は、預金をしていただいて融資をする、非常にシンプルな経営なのですが、当組合は、預貸率、預金に対する貸し出しの比率が 90% 出ています。我々は株をやらない、投資信託は売らない、とにかく顧客目線、そして職員目線、そういうような経営をやっていけば、必ずお客さんは評価していただけるのだという気持ちなのです。

ですから、今でこそ、この厳しいときこそ、私はビジネスチャンスだととらえています。ですから、私は、今でこそ、中小・零細企業の方は、金融機関の選別を誤ってはいけないと思っています。どこがいいとか、悪いとかを言うのではなくて、その金融機関のスタンスというものが間違いないにあります。ですから、そういうところも本当にジャッジしていただいて、現場の声を、保証協会がつかないから融資はできないというのではなくて、どういうふうにしたら、このお客さんに融資してあげるかということを考える金融機関、そういうことが選別されるということも必要ではないかと思えます。

ざっくばらんに言いまして、福島県商工の常務理事が当組合にお見えになりまして、当組合の経営方針、実態、現場主義ということを見ていただいたのですが、まさしく私はスピードを持った経営が今、望まれている状況ではないかと思っています。

そういうことで、我々金融機関も反省しつつ、この困難な時期、私は中小・零細企業は日本の未来をつくると思っています。そういうような金融機関もあるのだということも御理解いただければと思います。

○鍛冶中小企業庁参事官 どうもありがとうございました。

それでは、栃木銀行の鷹箒さん、よろしく申し上げます。

○鷹箒一成様 栃木銀行の鷹箒と申します。

私は、栃木銀行に入る前にベンチャー投資を 8 年ほどやっていた経験がございます。金融機関ですと言うと、すごく責められることが多かったり、逆に自虐的になってその通りですと言ってしまったりすることもあります。私としては、意外と地域金融機関は、第一地銀、第二地銀、信金、信組合めて、できる限りのことはやっていると思われま

先ほど診断士の方で、日本には帳簿というインフラがあるというところは、非常に私も、ああ、そうだなと思いました。今、栃木銀行、足利銀行もそうなのですから、基本的にだめになりそうな会社、あるいはちょっと将来まズくなりそうな会社について、中小企業再生協議会という形で、いろいろコンサルティングをしながら、再生、あるいは支援をやっているわけですから、ほとんどの会社は個々の事情があり、窮境要因、だめになる理由が千差万別です。

大体共通するのは、帳簿で言えば、例えば、未収金、売掛金、棚卸し、ここが実態の2倍ぐらいに膨らんでいるとか、実態と違う帳簿を使っている。きちんと見ると、流動資産は2割掛けの価値しかない。そうすると、当然、大赤字、あるいは債務超過になります。ということで、それまでは前向きな正常運転資金だという形で借りていたものが、その会社の方でも、オーナー経営者が多いですが、実はよく認識していなかったということが起きます。結局、赤字補てん資金を、銀行があるいは金融機関が出しているという形になってしまいます。これからそれをきれいにして、銀行が債権を捨てて再生させましょうということになると、これは結構、外科手術としては大きいコストを生んでいきます。

ただ、金融機関は、先ほどからいろいろ責められているのですが、結構細かいことをやっております。例えば、建設業で言えば、工事明細を逐一システム化して、できる人を紹介して、きちんと黒字受注ができるようにするとか、大企業の下請けの下請け、つまり、発注を待っている姿勢だけではなくて、今、環境とかエネルギー関連の新しいビジネスがあるから、この会社はこちらの方にも行けるのではないかなど、いわゆるビジネスマッチングというものですけれども、結構きめ細かくアドバイスしています。しかし、金融機関としては、いい加減に、主観的に、この会社の社長は大丈夫だよと言って貸すというのはできません。これは当然です。やはり帳簿を基に、この会社について、何とかいけるといふ蓋然性、いけるといふ確からしさをそこで検証するわけです。

しかし帳簿についても1つ足りないものがあります。それは、在庫、あるいは固定資産になりますが、機械設備、そういうものについて、現在の価値が反映されない帳簿では実態が反映されておらず、やはり帳簿としては生きて来ないわけです。片や、先ほど商工中金の方がおっしゃっていましたが、ABL、つまり在庫とか売掛金とか、そういうものを担保に取りましょうということなのですが、多分、私は、担保価値というのはそう簡単には把握できないと思います。例えば、5,000万、1億円の融資のときに、2,000万の担保価値と評価して、それで貸しましょうと言っても、担保の個別性が強いだけにそれを評価し洗い替えするコストは膨大になってしまいます。

ABLというのはそういうことに使うのではなくて、帳簿上の棚卸資産、あるいは売掛金について、今、ABL協会加盟の評価機関が結構ありますけれども、そこと公認会計士協会、あるいは税理士協会がタイアップして、どうせ帳簿をきちんとするのであれば、在庫、あるいは固定資産のいろいろな機械明細、そういうものの実態の価値を必ず反映させるようなインフラを整備すれば会社の実態がより把握しやすくなり、それをベースに銀行が無担

保で貸し出しすることも可能になると思います。ところが、今、日銀は、中小企業庁はわかりませんけれども、何か ABL、ABL と騒いでいるのですが、そうではなくて、先ほど中小企業診断士の方がおっしゃっていたように、帳簿をきちんと実態を反映したものにすれば、多分、銀行の支店長は、その帳簿を見ることによって、きちんとした、適切なアドバイスができるのではないかと考えています。

以上です。

○鍛冶中小企業庁参事官 それでは、先ほどお名前も出ておりました、福島の早川さん、よろしくをお願いします。

○早川慎一様 福島の商工信用組合の早川でございます。

資料の 1 ページの資金調達の上の方の事業者の声というところで、1 つ申し上げます。担保にとらわれないというところがありまして、では、どうすればいいかということなんです。私どもの取組みでは、お客様の会員の組織をつくります。そこで、勉強会とか経営の研究会をしていただきます。その方を対象に、私どもが直接経営者と顔を合わせる機会をもって、いざというときは、すぐ担保で出せるというのを取り扱っております。

経営者と顔が会えるかどうかというのが、1 つの大きなポイントだと思っております。

2 ページ目の基礎経営力の考え方もいろいろ幅が広いと思うんですが、経営ですから、いいときもあるし、そうじゃないときもあると思います。これは仕方がないことだと思っております。

そこで、私どもの方は、少なくとも信用組合は、お客様の方に出向いて、経営者の方と直接話をします。そのときにどうしたらいいかというのを一緒に考えます。そういった機会を多く持ちたいというふうにして、今までやってきました。これからも、そうしたいと思っております。

最後に、新しい事業化の資金ですけれども、創業に関して、来年度ですか、信用組合の業界が創業の資金というのをつくります。1,000 万で保証会社を付けます。というのを全国展開して、今年度、皆様のところにもお話にまいると思いますので、その節は、御相談に応じます。よろしく願いいたします。

以上です。

○鍛冶中小企業庁参事官 ありがとうございます。次のテーマもでございますので、では、あと、お二人で次のテーマに移りたいと思います。

それでは、原田様、よろしくをお願いします。

○原田純子様 株式会社メルヘンの原田と申します。私も創業ちょうど 30 年を迎えたところなんですけれども、先ほど来、銀行が非常に女性経営者に厳しいというお話があったんですけれども、私の経験ですと、30 年の間に、一度も銀行に厳しいという場面はなかったんですね。全くそういった点では、一からの創業でしたので、銀行さんにはお世話にはなりましたが、特別女性経営者という差別とか、そういったものを、銀行も含めて一般社会から基本的には受けたことは全くありません。

そういったことでは、余り女性とか男性とかということは、意識すれば、よりそういった変な方向に逆になってしまうかなというところもあるので、基本的には、やはり借りる側も甘えないで、やはり他力本願にならないというか、やはり借りたものは返すということが一番第一に考えて経営しなければなりませんので、そういった点では、先ほど、いろんな信用組合さんを含めまして、お話をいただいたんですけれども、各銀行、金融機関、また、会計士さん、税理士さん、今日はいろいろおいでかと思うんですけれども、そういった方が、いろんな形で企業と対応していると、各企業がよくわかると思うんですけれども、それをしっかりきちんと見てあげて、先ほど早川理事がおっしゃっていたように、対話をよくする、対話をよくすれば、その企業の実態が見えると思うので、本当に救うべき企業は、先ほどの広島の前理事長さんがおっしゃっていたように、皆さん、救おうという気持ちも十分おありだと思いますし、頑張ろうという企業も見えてくると思いますので、そういったところにきちんと手当をしたり、先に大石様がおっしゃられたように、学ぶチャンスというか、知識がちょっと不足している部分があったら、いろんな形で、そういった自力が付くことへのサポートですとか、そういったのは、一番身近な金融機関、本当に会計士さんというのが、その企業の実態がわかると思いますので、そういった部分では、一番何が足りないか、ただ、ちょうど支援、支援ということでやっても、本当に中小企業をやり抜くというのは、一から本当に中小企業の社長自らきちんと頑張ってやり抜くという、いろんな思案をしないと、なかなか生き抜けないと思うんです。世の中もどんどん変化いたしますし、そういった部分で、支援すべき企業には、とことん金融機関も付き合っただけで、いろんな形でアドバイスを差し上げたらいかなと思うのと、やはり貸倒れを平気でつくるというのも、それも金融機関としてどうかなというのがありますので、やはり金融機関は貸倒れをつくってもいいんだという考えでお金を貸すというのも、金融機関の使命でもないと思いますので、やはり企業側も金融機関も、基本的には他力本願になっていくと切りがないですので、やはり小さいなりに、自分の企業をしっかり守ろうという、育てようというのを経営者も金融機関も会計士さんも、三つ巴になってやっていけたらいいかなと思っております。

○鍛冶中小企業庁参事官 ありがとうございます。それでは、長満様、お願いします。

○長満崇委員 日本政策金融公庫の長満と申します。資料の方にも、お客様、事業者の声ということで、大変厳しいお声をちょうだいしております、これは真摯に受けとめて、手前どもの業務について、これからも取り組んでまいりたいと思っております。

今まで議論を拝聴いたしまして、私ども政策金融公庫の、私は国民生活事業本部の方に所属しているんですが、手前どもの御融資の対象というのが、大体お客様の、従業員ベースですね、5名様から10名様くらいのお客様が大半でございます。

やはり議論の中で、まず、私見として思うのが、中小企業というのと、小企業というのは、やはり規模も全然違いますし、また、私が実際にお客様とお会いさせていただく中でも、やはり5名様から10名様くらいのお客様については、ここに書かれているように、例

えば、先ほど御議論もありましたが、帳簿1つとっても、なかなか税理士さんとか、会計士さん任せで、中身については、余り理解されていらっしゃるお客様というのでも少なからずいらっしゃるというケースも大変多うございます。

一方で、やはり規模が大きい企業様になりますと、専属の経理担当の方がいらっしゃるして、かなり把握されているといった感じで、お客様個々によって、かなり状況が違うというのが、正直、私の印象でございます。

手前どもの機関として、資金調達という場面で、いわゆる政策的な取組み、中企庁、いろいろ制度がございまして、いろいろお客様に御利用いただいております、年間大体3兆円弱くらいのフローで御融資させていただいているんですが、一方で、必ずしもすべての御融資の御希望のお客様に御融資できていないというのも実態でございます。

その1つの要因としては、やはり情報の非対称性というか、私どもどうしても金融機関でございますので、帳簿でいろいろ判断させていただく、当然、お客様のところに行って把握させていただくといったケースもございますが、やはり、先ほど来ありましたが、資本部分がかなり棄損している企業様が多くて、いわゆる赤字経営になっていらっしゃる、御融資させていただいても、果たして御返済が見込めるかどうかというところが、恐らく手前どもを含めた金融機関のすべての命題になってくるのかなと思います。

そういった意味で、今回、新しく要項も入りますけれども、やはり企業実態というのが、より反映された帳簿というのを整備していくというのが、特に小規模企業には重要なのかなというふうに思っております。

あと、資料の中に載ってましたので、早速、小規模企業向け、いわゆる従業員5名様以下に専属のマル経融資制度というのもございます。こちらについても、制度創設から40年近く経っていて、なかなか一律な御融資対象というところで、なかなか利用実績が伸び悩んでいるというところが正直なところでございますが、ニーズといたしまして、やはり商業、サービス業が5名以下ということで、中小企業基本法にもちょっと関わってくるかと思うんですが、今、大分業種が多様化しております、一概にサービス業5名、商業5名というのが、果たして小規模企業なのかといったところの問題も正直あるのかなと思っております。

そういう意味で、例えばその辺の要件を業種によっては若干緩和していくとか、また、対象層について、例えば新技術とかに特化しているところについては、若干の優遇措置があるとか、そうした制度的な多様化というの、1つ求められてきているのかなと思います。

簡単ではございますが、以上でございます。

○鍛冶中小企業庁参事官 ありがとうございます。それでは、時間の関係で、一旦ここで、このセッションを締めさせていただきたいと思っております。

今までの議論を踏まえて、長官の鈴木から、一言コメントさせていただきます。

○鈴木長官 ありがとうございます。地方会議でも、いろいろと御意見を伺わせていただきました。

今日、1つは、まだ深堀りできていない点があると思っておりますのは、企業の起業の段階、それから、だんだんと巡航速度になってくる段階、その段階ごとに必要な資金の対象と資金の規模というのが違って来るなど、そうすると、そういうような資金というのは、一体、どの段階だと、どういうふうに供給すれば、一番いいのかなという点について、もし、また、御意見がおありになれば、メールでも結構ですし、教えていただければありがたいと思います。

一例だけ御紹介させていただきますと、中国の重慶に行つてまいりました。そこでは、資本金10万元以上、雇用8人以上、こういうような企業を新たにつくるという場合には、5万円の補助金を出して、使途は全く自由、それをやりましたところ、1年間で5万社設置されたそうです。本当に、まともな企業かどうかというのは、そこまでは、まだ、私もわかりませんが、もしかすると、最初の起業段階というのは、中国のようなシステムの方が入りやすいのかもしれない。ただ、それがモラル・ハザードになるかどうか、その辺の見極めはする必要があるかと思っておりますけれども、どういうお金が、どういうふうに必要なかということについて、もし、教えていただければありがたいと思います。

それから、帳簿、非常に誇りを持つべきシステムである。ただし、第三者によるチェックが必要だと。多分、今まで商工会議所、商工会が、そういう帳簿のチェックをやってきたと、それを基にマル経資金を融資したというようなシステムがあったかと思っておりますけれども、では、そういうような帳簿とかのチェックの仕組みをどういうふうに考えていくのかということも、1つの課題かなと思ひながら、伺わせていただきました。ありがとうございます。

○鍛冶中小企業庁参事官 それでは、次のテーマに移らせていただきます。冒頭御説明いたしました資料2の3ページ目、経営指導、経営支援という観点で、皆様から御意見、コメントをちょうだいしたいと思います。

この資料に即すことでも、あるいは少し離れることでも結構でございますので、御意見をいただければと思いますが、どなたからでも結構ですが、上藤様でいらっしゃいますか、お願いします。

○上藤正純様 福井県庁の産業政策課の上藤と申します。この資料の中にもありますが、商工会、商工会議所に経営相談を含め、定期的な経営相談をしている企業35.7、していない方が64.3ということで、していない方が多いという数字と、また、商工会議所等が4.5という非常に低い数字になっていることをかんがみると、やはり商工会議所、商工会も現場回りというものをどれぐらいしているかというところが、これから、変な話、かぎになってくるのかなと、今、中小企業さんの方で、実際に皆さんにお聞きしたいんですけども、こんにちとは、御用聞きのように商工会議所さん、商工会の方が来てくださって

いるところがあるかどうかというところをお聞きしたいんですが、なかなかないと思うんです。

我々も施策をPRするときには、必ず、商工会議所、商工会を通す、国も多分そうだと思うんですね。こういう資料をつくられたときは、そこへお渡しをされると。では、会社の机の上にぽんとあって、結局、ずっとそのままというおそれすらあるのではないかと考えております。

下の方に中小企業経営力強化支援法ということで、いろんな団体を指定するということになってくる、これに、あと、お金の面がどういう形で付いてくるのかというのはあると思うんですけれども、もし、国として、それに対して、例えばある程度お金を渡すということを考えて、実際に商工会議所は渡しておりますが、そういった形でやるのであれば、必ず何社は回りなさいとか、現場に行ってお話を聞いてくださいと、しかも、1回行ったら、多分、白い目で見られて返ってくるので、3回、4回行くと、何かお話がやっとできる形になると思うんですね。そうすると、やっと企業さんのニーズというのが見えてくるでしょうし、こういう機会の施策を取りたいというところも、そういうところから情報が上がってくるんだろうなと思っております。

実際に、福井県も、今、5,000社回りということで、特に小規模企業に、とりあえず行けということを義務づけて行かせております。行かせておりますというと、ちょっと偉そうな言い方で申し訳ないんですけれども、行っていただいております。そういった政策を是非考えていただきたいということが1点。

もう一点ですが、特に税理士の皆様、特に大勢いらっしゃるんですが、皆様、そういうところに当然、帳簿を付けたりとあるとか、そういうことで、まず、一番の最初の窓口になっていただいております。

ただ、お聞きしますと、やはり税理士の皆様に求める企業様側のニーズというのも、言葉は悪いですが、ピンからキリまでということで、経営を本当に見てほしいという意欲のあるところから、とにかく全部渡すから何とかしてくれと、あと、税金を安くしてくれというところまで、本当にいろいろあると思うんですね。

実際、お聞きしますと、大体3割くらいはやる気があるけれども、ほかは、なかなか話を聞いてくれないというところなんです。残りの7割の企業さんに対して、先ほど大石先生がおっしゃっていたような、何かの機会をとらえて、まず、帳簿なり経理なりを、1から勉強するというか、まず、基礎を知る機会というのを、数多くつくるというのが、1つポイントなのではないかと、お話を聞いていて思った次第です。

以上です。

○鍛冶中小企業庁参事官 ありがとうございます。商工会や商工会議所の役割ということで、かなり鮮鋭な問題提起をいただきましたけれども、今日は、このメインテーブルには、執行部の関係の方がお座りではなくて申し訳ないんですが、例えば、兵頭さんとか、宮窪

さんとか、もし、両方のお立場だと思いますけれども、経営者の立場でもありますし、商工会、商工会議所のお立場も含めて、もし、あれば、お立場を離れてでも結構です。

○兵頭弘章様 日本商工会議所青年部の会長をしております、兵頭でございます。

お立場ということでございますけれども、あくまで我々は会議所の会員でございます。ですから、会議所の中身を実際に知っているかどうかはまた別問題なんですけど、マル経等も当然会議所としても、当然利用しているところもありますし、やはり我々も会員にそういうふうな話をさせていただいております。

ただ、当初の目的の、やはり小規模、零細企業に対して、やはり民間金融機関ではなかなか融資ができないと、そういうところで、会議所、商工会の役割が多分そこにあったのだらうというふうには推測できます。

また、昨今より推移が低下しているということでございますけれども、これは、マル経融資に限らず、全体の国としての融資枠も当然減少している、枠というのは、借りたいけれども借りられないという、枠が減少していると感じておりますし、あと、もう一つは、ある程度起業された方というのは、多分マル経よりも、民間金融機関、信用がありますから、そちらの方に行くと、ということは、起業率が低下しているということで、初めにマル経等の融資も受ける方が少なくなっているということは、やはり起業家を、もう少し施策をして上げていくというのも国の施策の1つではないかと思っております。

もう一つ、私は税理士をしております、先ほど来、坂本先生なり、いろんな方が言っておりますが、やはり先ほどもありましたけれども、社長業としての、やはり経営者としての資質が、本来、もう少しオープンにしなければならないんじゃないかなど。先ほど大石さんも言われていましたように、中小企業の社長というのはわがままなんです。なぜかという、上場企業の場合には、株主に対する、当然責任がありますが、中小企業の場合、やはり株主イコール自分だというふうな甘えがあります。やはりここをもう少しきちんと国として、例えば社長のランクを付けるということの大々的な、そういうことをやると、多分そういう社長は頑張ります。

そういうふうには、中小企業の社長は、あめばっかり欲しがります。自分がもう少し義務をきちんと感じていただいて、自分の企業、これは雇用を守るというのが一番大前提であって、自分の給料をもらうというのが大前提と思っている、わからない経営者もいっぱいいます。やはりそういうところを何らかの形で金融機関、我々税理士、公認会計士、そして、国としてそういうふうなバックアップをしていただければと感じております。

以上でございます。

○鍛冶中小企業庁参事官 どうもありがとうございます。続けて、いかがでございますか。

それでは、宮窪さん、お願いします。

○宮窪大作様 全国商工会青年部連合会の会長を務めております、宮窪です。

先ほど巡回訪問等のお話がありまして、やはり商工会というのは、巡回訪問なくしては語れない団体なものですから、やはりこの巡回訪問で長きにわたり、大きな命を絶つのを

とどまったというお話もよく聞いております。この辺をもっと、数字を見るとすごく少ないという部分で、相談相手になっていないのかという部分なんです、こちらのデータの方が、2,004社のアンケートだと思いますが、この比率は、税理士や会計士の方の比率がこれだけ高いということは、小規模、零細よりも、若干大きな会社さんの方なのかなと、ちょっと今日見て気になりました。

やはり巡回訪問、特に地方によっては、さまざまな状態があると思います。私の住んでいるところでは、しっかりとした巡回訪問がされております。

また、私たち、青年部という組織の中で、やはり社会貢献事業とか、また、消防団、いろんな貢献事業をしておる中で、先ほど、金融のお話がありましたが、私は、建設業を営んでいる関係で、建設業界の中では、総合評価方式というような形で、社会貢献事業、そして、除雪、また、消防団に加入という形で、入札率の方が、お金の方の対価で変わっていきます。このシステムはどうかと思うんですが、わかりませんが、例えば金融の部分でこういう活動をしていけば、ちょっと金利が安く借りられるとか、そういう斬新なところも突っ込んだような形で、今後展開していけば、また、私たちも、この先の日本を支える中での、本当に、お金、お金、お金ではない時代にまた近づいていければなということも、私、経営者の立場でもありながら、こういう会をまとめる立場の中でのお話とさせていただきます。ありがとうございます。

○鍛冶中小企業庁参事官 ありがとうございます。今、宮窪さんが御指摘いただいた3ページ目の円グラフの横の棒グラフのデータでございますが、これは若干誤解を招きかねない部分がありまして、定期的な相談に応じている方の属性としてですので、当たり前かもしれないかもしれません。顧問弁護士とか会計士というのは、まさに5年、10年と長いお付き合いをされる方々が多いのに対しまして、商工会、商工会議所さんの場合には、巡回指導も割と定期ということもあるかもしれませんし、そうではないこともあるかと思しますので、そういう、ややバイアスがかかっている部分は御了解をいただきたいデータでございます。

それでは、手を挙げていただいている方で、池内さんからの御発言をお願いします。

○池内雅利様 弁護士の池内です。日弁連の常務理事をやっております、先日、枝野大臣と友達なので、会いに行ったら、ここに呼ばれまして、今、話させていただいております。経営指導、支援の在り方ということで、一言言わせていただきたいと思うんですが、まず、最初に、この棒グラフを見て、顧問弁護士というのは1つも出ていないんですね。中小企業というのは、非常に弁護士さんが遠いみたいで、全然そんなことないということ、まず、最初に言っておかなければいけないのかなと。

特に、司法制度改革で、弁護士がたくさん増えて、弁護士の数が、弁護士会どうのこうのという議論になっているかもしれませんが、とにかく弁護士は増えました。それで、食うに困っている弁護士もいるというので、そういう人たちに相談に行けとは言わないんですけども、一般的にすごく社会的な、我々は実態としては、弁護士というのは非常に敷居が低くなっております。

ただ、それを使う道がうまくできていないのではないのかなと、そういう意味で弁護士のミスマッチというのがあると思いますので、これは弁護士の立場として、最初に言わせていただきたいと思います。

それとは別に、ここで言いたかったのは、個々の案件は別として、経営支援の在り方とか、指導の在り方というふうに考えると、やはり個々の企業がどう思っているかどうかというよりも、日本経済全体において、中小企業は、どういう方向で何に向かっていくかと、そういったものに対する指導、支援ができていないかと、そういうのがすごく重要なことではないかと思っております。

そういう意味では、私は、15年くらい前から中国に留学しまして、それから中国関係の仕事とかをやっているんですけども、大企業の仕事もしますけれども、中小企業の仕事もするんです。すごくよくあるのは、だまされてから相談に来るということで、事前に相談していれば、こんな投資なんか絶対に勧めないのにと、これはうそですと、これは明らかにうそです、これは明らかにだまされていますとわかるようなものがわかっていなくて、お酒を飲まされて、いいものを食べさせられて、その後あるのかどうか知りませんが、こいつはいいやつだと思って投資したら、急にお金を出した瞬間に態度が変わるといのは、非常によくあることで、これは、別に中国に限らず、これから中小企業が海外展開するのであれば、発展途上国は、ありとあらゆるところで、こういうことが起きます。間違いなく起きます。

そこら辺のところのリスクとか何とかというものを、個々の、例えばJETROの中小大学でセミナーをやったと、では、そこに出るといったら、一人当たり5万円払えとか、7万円払えという話ですね。それから、どこかのセミナーでも、まず、セミナーがあるかどうかわからないんですけども、セミナーでもお金がかかっているというような話。それから、JETROとかに行くと、やはり大企業を中心に指導をしているのに、中小企業は余り大事に扱われていないみたいな話になっていくと、そういうような話になっているところでして、こういうものというものは、やはり国がある程度制度をつくる、あるいは国ということよりも、関係するここにいる支援団体さん、それから金融機関さんもありますけれども、全体的なところとして考えて、例えばアドバイスをするとか、そういうようなところをもっと考えていかなければいけないのではないかと思います。

そこに仮にお金を投資したとしても、私の感覚としては、中国で無駄にした金をトータルすれば、仕組みをつくるぐらいの金は幾らでもできると、要するに国の資産が海外で物すごい勢いで流れているわけです。それが無駄に使われているということがありまして、そういうものに関しては、きちんと指導する場があるのかなと、中小の人たちに、これをやってみたい、海外に投資してみたいと思うようなときに、ここに行けばいい、あるいはここを見ればいいというようなものが、もっとつくれるのではないかと思います。

これは、ITがこれだけ進みましたし、変な話ですけども、アーカイブでものを見ることが出来るわけですから、ある程度国がお金を出して、そういったプログラムをそろえて、

中小企業の海外支援に限りませんが、今、仮に海外支援でいったときには、国別のそんなものやっけて出していけば、ここから出てみようかなと思う人は、とりあえず、ただでそれを見られると、そうすると、こんなことがあるのか、あんなことがあるのかということをやれば、それだけでもかなりの部分のリスクは避けられるのではないのかなと思います。個別のものは、勿論、ちゃんとお金を払って相談していただかないとだめだと思わすけれども、一般論として、余りにもプリミティブな詐欺にかかっているケースというのが、事実上、非常に多いというところに関しては、やはりもっと企業に関する教育を安易に提供できるようなプラットフォームなりシステムなりを、これから国は考えるべきではないか。

実は、今、投資のことばかり言っていますけれども、海外から日本に来る投資が少ない1つの原因として、一番大きな原因は、発展している発展途上国の外資規制が厳しいからなんです。買替投資が自由でないから日本に来ないわけで、例えば中国が人民元を自由化して、海外投資を自由にして、外貨を自由化したら、どつと日本の企業とかは買いにくるし、日本に入ってくるわけです。

そうすると、日本で商売している中小企業の方だつて、日本にいながら、海外の企業との取引をしなければいけないとか、そういうようなところにどんどん巻き込まれていくわけなんです。グローバルゼーションに日本経済が移っている中において、中小企業にとってのグローバルゼーションというのはどういふものなのか、また、それをどうやってフォローしていくのか、指導していくのか、そういったものに関してのシステムを是非つくっていただきたいなど、こういう機会があるのであれば、つくっていただきたいと思っております。

以上です。

○鍛冶中小企業庁参事官 ありがとうございます。同じく経営支援の専門家のお立場で、江田様、お願いします。

○江田博様 社会保険労務士会からまいっております、江田といいます。私どもは、この範疇では、経営支援の中で人材確保育成のことかなと思っておりますけれども、先ほどの話の中で、中小企業の経営者というのは、極めてわがままだと、そう実感しております。

その中で、我々はやはり中小企業と人を大切にする経営、社員を大切にする経営というのを根幹において、我々は接していきたいということを考えておまして、人材育成というのは、手間暇がかかって、中小企業は、これを後にしてしまっているというのが現状ではないでしょうか。

ここの地方会議の鳥取県の中でも、若手経営者の育成に経営革新塾、創業塾が役立ったが、これがなくなつてしまひ、取り組みが停滞しているというようなことがあります。

この手間暇がかかるので、こういったことをやってみたいというところを、手を挙げたところを、私は、塾というような概念で、例えば月に一度くらいのペースで、1年かけて、

そこのある程度の効果が出るような、話を聞くだけの単発のセミナーだと何にもならないので、そうした効果のあるような施策を是非取ってほしい。

例えば、人材育成塾というようなものを、全国に立ち上げて、同じような凸凹がないようなカリキュラムにして、これを進めていくというようなことが必要ではないかと思えます。

それと、個人的なんですけれども、実は厚生労働省なんですけれども、立ち上げは労働省の時代からなんですけれども、平成7年から平成19年まで、10年以上にかけて、実は、厚生労働省は、中小企業貸金制度整備支援事業というのを、これは余り御存じないと思えますけれども、各都道府県に2、3名のアドバイザーを設置して、これで、1年ないし2年間企業を指定して、そこをある程度細かく、コンサルティングまでいきませんが、ある程度の制度づくり、人事制度づくり、評価制度づくり、貸金制度づくり、こういったものを植え付けるというような事業をやったんですね。

ところが、予算が削減されたんでしょう、平成19年くらいで、これはなくなりました。10年以上経って、私は国の貴重なノウハウの財産だと思うんですね。こんなことは、やはり省庁の枠を超えて、中小企業庁がこういった施策をやられるのであれば、このノウハウをそっくりもらって、それで予算をなるべく少なくするような工夫をして、継続を是非していただきたいと要望しておきます。

○鍛冶中小企業庁参事官 ありがとうございます。大分プレートが上がってまいりましたので、全体的に簡潔な御発言をお願いいたします。

それでは、伊藤さん、お願いします。

○伊藤久人様 京都府の中小企業再生支援協議会の伊藤と申します。先ほど栃木銀行の鷹箸さんから、少し説明がありましたが、協議会というものを少し説明させていただきますと、中小企業庁の施策の1つで、本日配賦のガイドブック89ページに紹介されている事業でございます。

文字通り、再生ですので、普段、中小企業の方々、特に経営に窮しているの方々からの御相談をたくさん頂戴しております、今日のテーマであります、資金調達、基礎経営力、経営指導、経営支援、全般にわたって関連するところですので、併せて意見として述べさせていただきますと思います。

まず、起業段階の話と、会社がどんどん成長して行って、特に海外に出るような場合など増加資金とか、増加設備が要るような話のところと、分けて議論する必要があるんだろうなと思っております。

我々は、普段、現に会社を運営されている中で、経営が行き詰った場合のご相談を受けていますので、こういう状況の話に、限定させて、意見を述べさせていただきますと思います。

我々に御相談頂く中で、会社は、今、こういう状態にあり、お取引されている金融機関さんがたくさんある中で、どういうふうに、返済を行うのか、片や新しく必要な資金を調達できずに立ち行かないと、いう御相談を日々受けております。

そうした中で、冒頭から資金調達のしにくさという話がずっとありましたが、これは、意見がそれぞれありましたように、信頼関係が築けていないというところに原因があるのだろうとっております。

我々はその改善を手段で、どういうふうに処理しているかという、まず、会社の実態を検証し、金融機関に正しく開示するところから始めます。これは、まさに決算書というのが、我々相談いただくところは、100%正しくないということで、これは、税務会計の影響も少しあると思われれます。例えば減価償却費なんていうのは、税務上は、費用にすれば、損金に認められますが、費用にしなければ、その次に費用にしたときに、損金に認められます。このような制度なので、若干利益が出るときは償却するし、利益が出ないときは償却しないといった現状があります。

我々、財務面を見たときに、その辺は、すべて過去に落としておかないといけない費用ですねという認識の中で修正をしますので、ほぼすべての会社で実態を見ると、大きく変わってきます。

我々実態を見るというのは、実は財務面だけではなくて、事業面も一緒に併せて見ておまして、例えば多店舗展開されているところだと、赤字のお店とか、黒字のお店とかいっぱいあるわけなので、そこを正しく理解されているんですかというところからスタートして、会社の実態は、実はこうでした、財務面、事業面を金融機関に開示して、現状こうなった原因を突き止めて、それを解消するためには、こうしていきましょうと、そのためには、こういう金融支援をいただけたらなという中で、調整をしております。

ここで一つヒントがあるんだろうなとっております、やはり冒頭ありましたように、正しい決算書なり、状況をまず銀行に把握してもらう中で、しかるべき支援をもらうと。

これは、金融機関としても、特に地域金融機関さんにとりまして、地域の会社というのは、本当に運命共同体であるだろうなという認識をしておりますので、どこの会社さんも、銀行から見れば、大きく育ってもらいたいなという思いでおりますので、この辺の信頼回復が、まず、重要だろうなとっております。

次に経営相談につきましても、これは、我々も困ったときということで、いろいろな法的な面について、やはり弁護士の先生に聞きますし、税務会計面には、税理士、会計士の先生に聞きます。また、事業面については、診断士の先生に聞きますので、そういった意味では、ワンストップというのも1つ重要なんだろうなとっております。だれかに聞けばすべて片付くという簡単なものではないと認識しており、今後の施策の中で御検討いただけたらなとっております。

以上です。

○鍛冶中小企業庁参事官 ありがとうございます。専門家の方が少し続きましたので、また、経営者サイドの方を順次御指名申し上げます。

折原さん、お願いいたします。

○折原浩様 株式会社ディセンターの折原と申します。先ほど経営者サイドの立場という御指名がございましたので、私、経営コンサルタント業もやっておりますが、経営者としても、4社ベンチャー企業を立ち上げた経験がございますので、そちらの経営者サイドの意見を述べさせていただきたいと思います。

私も、最初に企業を立ち上げたのが19歳のときということで、本当に右も左もわからない状態で会社を立ち上げさせていただいたわけなんですけれども、そのときに、非常にお世話になったのが、地元の金融機関さん、それと商工会議所さん、この2つの機関です。

何をやっていいかわからない状態のときからですから、全部、本当に一から教えていただいたということ覚えております。

若手起業家として、当時、非常に困ったのが、学生の中の競争であれば、努力すれば勝てるかなという考え方はあったんですけれども、世の中のベテラン経営者の中で勝負していく中で、これは完全な知識不足ということで、私の場合は、中小企業診断士の資格試験の勉強を基本的にはさせていただいて、そこで基礎能力を付けさせていただきました。

ですので、先ほどちょっと話題になりましたとおり、基礎的なセミナーでの基礎勉強が必要かという部分に関しては、特に若手起業家という立場から申し上げますと、これは非常に役に立ったと思います。やはりクリエイティビティーは必要なんですけど、やはり最低限覚えなければいけない部分は、知識として得たのは正解だったというふうに思っています。

ただ、ちょっと先ほど経営者がわがままだということなんですけれども、経営者サイドで言わせていただきますと、毎日、毎日意思決定をやっておりますので、多少わがままに育つのは許していただきたいと思っております。

ちょっと、今、冗談ばく言いましたけれども、その部分で申し上げますと、今、基礎教育の部分で、余り基礎教育をやり過ぎてしまいますと、我々は差別化で勝負していますので、クリエイティビティーというところが消えてしまうというところが、問題点なのかなと思います。

ですので、例えば地域の支援機関によるとことん支援というのも、支援し過ぎてしまうと、画一的な企業ができてしまう可能性もあるということなので、その支援の枠ですね、ここまでは支援するけれども、ここからは頑張ってくださいという線引きというものをもう少しきちんとやるべきかなと思っております。

大変時間がない中なんですけど、あと2点だけ発言させていただきたいんですけれども、私が、現在、非常に課題だと思っているのは、地域の資産の活用というものが非常に重要だと思っております。

資料3の相談対応というところにも書いてありますが、経営陣という項目が2に入っているわけなんですけれども、これは、他社の経営者というところまで広げて考えてみると、地域の他社の経営者のノウハウというものを、是非、教えていただければいいかなと思います。

例えば、現在、商工会議所の中で、金融支援の中で、地域の経営者が委員会をつくって、金融支援の枠組みを決めているかと思えますけれども、私の父親が、今、やっているんですが、地元ですと、顔が見え過ぎているので、ちょっと手加減をしやすいと、ですので、違う地域の企業さんの見極めをするだとか、例えばその現場に商工会議所、商工会の職員さんを参加していただいて、その経営者の目利きというものを現場力として指導員さんが学ぶということが非常に重要なのかなと思います。

最後に、実は、経済産業省さん、今日は主催ということなんですけれども、非常に私どものお客様が、経済産業省さんに非常に感謝している部分といたしまして、経済産業省さんが、総務部を総務企画部という名前で運用されていると思えますけれども、私は、それは非常にいいなと思ひまして、お客さんに言ったところ、総務部を、ただ単に経理のおねえちゃんたちということではなくて、企画運営をする、企業のノウハウの中心となるんだという運営のスタイルを幾つかの中小企業で確立させていただいておりますので、やはりそういった部分も、我々は今後学びながら頑張っていきたいと思っております。

○鍛冶中小企業庁参事官 ありがとうございます。それでは、野上さんお願いいたします。

○野上良太様 野上技研の野上と申します。私はものづくりをさせていただいていまし、茨城県の方で精密な金型等をつくらせていただいております。

先ほどからいろいろお話を伺っている中で、私も、やはり経営者として、支援を我々求める側の姿勢も非常に重要だなというふうに普段から考えております。

その中で、私が、今後、中小がこれから変わっていかねばならない中で、最も重要と考えているのは、経営者が、自らの熱い思いや、高い志をしっかりと持って、明確にして、それを明文化して、経営理念として、まずはうたうと、経営理念やビジョンとして、しっかり明確化してうたうべきかなと、やはりそれがないと、周りの支援していただく方も、何から応援すればいいのかということもありますし、そもそも、先ほどのやる気があるのか、ないのかということにもなってくると思います。

ちょっと日経ビジネスの方にデータがあったんですけれども、理念がある会社と、ない会社、単純にあるか、ないかだけで、理念のある会社、20年後の成長、営業の利益率を見た場合、理念のない会社は3.6倍、要は20年間で3.6倍です。理念のある会社は7.8倍というふうに、2倍以上の伸びの差が出ていると、単純に理念があるか、ないかで、というようなデータもあります。

当社の方も、やはり理念を決めたり、自らの思いを決めて、しっかり明文化してうたった後は、経産省さんを始め、サポートインダストリーですとか、輸出の支援ですとか、地

元の支援機関の方にいろいろ応援をいただけることになってきているということで、非常に大事だなというふうに実感しております。

特に、今後、大事だと思うのは、今まで中小企業理念、ビジョン、経営者になくても、ある程度大手さんの下に付いていれば、仕事が、課題はいただけていると、それを日本の強い現場力で、QCサークルを始めとして、いろいろ品質改善をしていけば、何とか業績が付いてきたと。

ただ、今後、リーマンショックですとか、円高、もしくは大手さんが空洞化して海外に行かれています中で、やはり我々中小が今後自助努力をして、しっかり自分で新しい市場を開拓できるような力を付けていかなければならないと。

それに当たって、そもそも経営者の理念とかビジョンがないと、何も始まらない、変わっていかないのではないかと感じています。

地元ですとか、業界の交流会にも参加させていただいて、いろいろ仲間や後輩とお話する中で、非常に補助金ですとか、サポインとかも取りたいというような、もしくは、このままではいけないという危機感はお持ちなんですけれども、ただ、何から手を付けていか、どうしたらいいかわからない。

例えば、サポインも取りたいとは思っていると、非常に魅力があると、ただ、テーマが見つからないと、そういうふうに考えると、やはり先ほどのように、理念やビジョンが明確になっていないからなのかなと感じております。

また、支援される側も、経営理念とか、ビジョン、精神のようですけれども、先ほどデータにあるとおり、一番大事なことだと思っていまして、そちらから教える機関はないんですね。そういうようなことから、まず、そこから、支援される側も確認、経営者側にそういうことを確認して、明確になっているかどうかというところから支援を始めていただいた方が、そういうような形が、今後重要なのではないかと感じております。

以上です。

○鍛冶中小企業庁参事官 ありがとうございます。それでは、堀井さん、お願いします。

○堀井聖介様 全国青年中央会の会長をしております。京都で工務店を営んでおります、堀井と申します。

今、いろんな議論の中で、すごく思うのが、この資料にもありますが、やはり 20 人とか 10 人とか、そこら辺の部分の企業体、中小企業という一くくりでものを言われますが、中企業と小規模企業、または零細企業と、もっと分けていけば、そこら辺まで行くと思います。

では、日本の経済を支えている企業、規模的に言えば、どこが多いのという話になれば、やはり富士山のような裾野が広いと思います。

やはり先ほどの話、銀行さんの借入れにしても、やはり返せないところには貸せないという部分も確かにあります。しかしながら、そういう方たちが本当に多いのも事実ですし、そういう方たちを切るのではなく、やはりそういう方たちをどのようにサポートできる

かということ、ここの高い、低いではないですけれども、やはりそこら辺の部分にももつと目線を下ろさないと、本当の意味での経済が戻るということはないんだろうなど。地域経済を下支えする企業が増えていけば、これが、最終的に日本の経済の活性につながるというふうに思いますし、当然、今の時代、先ほど言われましたように、与えられる時代は終わっていますから、私たちは、いろんな形で、自らがだれかに与えていく時代、こういう経営者としての理念を持っていくことがすごく大事だと思っています。

そういう中で、やはり私自身は、本当に京都で小さい工務店を営んでいますけれども、やはり社員に聞いても、身近の仲間聞いても、その従業員さんが一番懸念しているのが、やはり終身雇用という部分です。まず、今、大企業ですら、大丈夫だと思っているところが、リストラされるという時代ですから、そこら辺の本当に安心感がないという部分、それはすごく大きいです。それで、雇用ができて、また離れていく。先ほど、デイケアのお仕事をされているみたいですが、やはり雇用がないという、やりたいという方がいないと、でも、世間でいう、フリーターという方々はいっぱいおられます。いい人材いっぱいいます。そういう方たちを、どういうふうに引き上げていくか。やはり企業は人ですから、そういうすばらしい人たちを、企業がどれだけ長期にわたり雇用できるかと、そういったところの支援というか、指導というか、そこら辺も国の方から、こういう会議所であったり、商工会、手前ども中央会というのが、組合の集合体ですから、そういう部分から、いろんな意味での落とし込みをしていくということがすごく大事だと思います。

今後も、私たち中央会としては、組織の集合体という部分で、各県の意見交換等々は全国でもやっておりますし、そういった部分を、いろんなジャンルの中で広げていく、そのための国からのいろんな指導を基に末端に至る、小規模企業、零細企業の皆さんに行き届く政策を進めていけたらなと思っています。

○鍛冶中小企業庁参事官 ありがとうございます。それでは、諏訪さん、お願いします。

○諏訪貴子様 大田区の町工場から来ました、ダイヤ精機の諏訪と申します。

ものづくりの分野から発言させていただきます。

2点ほどありまして、先ほど弁護士の池内さんからお話があったんですけど、私は2代目になります。8年目になりますが、事業継承のときにやはり右も左もわからない状態で、突然、先代が亡くなりまして、事業を継承することになりました。そこで、すごく頼りになったのが弁護士さんの存在でした。一番最初に探して行ったときは、離婚を専門にされている方で、ちょっと対象外だったんですが、たまたま友人が事業継承の弁護士をやっております、大変助かりました。その後、私は事業継承いたしまして、大田区の製造業の社長さんたちに御相談を受けます。ですが、ほとんどの方が弁護士さんに相談するという概念を持っておりません。ただ、事業継承するにはそれなりの法的な知識が必要ですので、この辺は支援という形の中で盛り込んでいただけると、大変ありがたいと思います。

もう一点なんですけれども、資金の方にも資料がありまして、日々の安定的な運転資金と成長に向けた資金という形で分けられている。これはすごく有効的だと思っております。先ほどからお話にもあると思うんですけれども、小規模企業の枠組みが20人以下ということで、当社は30人前後ですとずっとやってきておりまして、中間層の次のステップに行くための支援というのがないんです。20人以上のところになってくると、組織化しなければいけないし、反骨、度胸の経営だけではやっていけない状況になってきますので、ここにこそ経営スタイルだとか、情報インフラの整備ですとか、いろいろお金がかかるところがございまして、ですので、小規模企業、枠組み、そういったものの変更が今後必要になってくるのではないかと考えております。

○鍛冶中小企業庁参事官 ありがとうございます。

富永さん、お願いいたします。

○富永太郎様 ありがとうございます。日本青年会議所の富永と申します。福岡で物流業を営んでおります。

先ほどの1番の資料で、だれに相談するかという中で、飛び抜けて税理士、会計士の方が多いというのは、日々接している回数が多さなんだろうと思います。先ほど商工会議所の方から、商工会議所に相談に行っていますかというお話でしたけれども、商工会議所の人数を考えたときに、取引のある銀行さんよりも、頻度が高く商工会議所に接することはまずありませんので、構造的にこうなってくるんだろうと考えておりますので、金融機関による経営支援を進めるべきではないかということをおっしゃっていますが、是非進めていただきたいし、いきなりメインバンクに行くよりも、まず税理士、会計士の方に御相談をしてから、資料を整えて銀行に行こうと考えます。今日、金融機関の方から財務諸表に対する信頼感がないみたいなお話があったのは、結構ショックでした。日々接している税理士と銀行さんをだました資料をつくり続けるノウハウの方が、よほど難しいのではないかと考えるんですけれども、そこら辺は税理士さんから厳しく指導していただきたいと思うし、それが信頼につながるということは、今日、個人的に非常にいい経験をしたと考えております。

あと、資金ニーズの多様性のところなんですけれども、先ほどから事業継承のキーワードが何回か出てきております。私も3代目でございますけれども、日々仕事を頑張っておりますけれども、かつかつでキャッシュ・フローが回る中で、事業継承イコール相続でお金が発生してしまう。お金が発生して、お金持ちだからいいでしょうみたいな感覚の相続税の議論もありますけれども、雇用を継続していくためには、金融機関からお金を借りなければいけなくて、そこには代表者としての連帯保証なり担保の提供が必要になってまいります。これが減ってしまうと、借り入れが起こせないということが、現実問題として起こってまいります。雇用に連動している部分、もしくは担保提供している部分、もしくは連帯保証している部分については、政策の方では是非御一考いただいて、企業が安定して継続できるような御配慮をいただければと思っております。

どうもありがとうございました。

○鍛冶中小企業庁参事官 ありがとうございました。

それでは、もう一方、企業の方を指した後、ちょっと順番が入れ替わってしまって申し訳ございませんが、また専門家の方にお返ししていきたいと思っております。

中川さん、続けてお願いいたします。

○中川宏明様 台東区の浅草で靴の製造業をやっている、Verb Creation の中川と申します。

隣にいる富永さんとは全く逆で、私自身が19歳で靴の修行を始めて、25歳でメーカーを立ち上げて、今、33歳で頑張っています。

今、従業員が15人程度いまして、最初25歳で始めたときは80万円の自己資金でスタートして、やっと今1億ちょっとの規模になってきました。

今、やってみて思うのは、特に製造業の創業者がほとんどいないと思います。私自身やってみて大変です。お金もほしいです。ただ、お金の前に知識がほしいです。お金はもらえるほどうれしいですけれども、お金をどう使うかが一番大事だと思うので、やってみて、今、勉強したいとすごく思っています。製造業をやっている周りの2代目、3代目の方たちを見ても、いろいろ悩んでいるようなんですけれども、やはり知識が必要だと思います。

サポートの中で、知識サポートというのがあったら面白いと思います。どうしてもお金を借りるという方向にいつてしまうと思うんですけれども、私自身、そのお金をどう使うかが創業してみても一番最初に大変でした。どう歯車を回していくか。その中で知識が必要です。

知識がほしいので、今、うちの会社も公認会計士の方を顧問で2人、社会労務士の方を顧問で1人雇っています。そのお金を出すのも正直大変です。経済産業省は関係ないかもしれないんですけれども、小さい会社だと、保険、厚生年金に入らなければいけないとか、そういうことを一からやらなければいけないので、そういうこと自身も知識としてほしいので、それもいろいろサポートがあるとすごく助かります。これから雇用を安定させるためには、保険などにちゃんと入りたいですし、私自身いっぱい働いて納税したいです。納税してなんぼなので、その支援をしていただけるとすごく助かります。働きたいですし、希望を持ちたいです。

こういう会議になってしまうと、緊張していてドキドキなんですけれども、やはり希望を持ってやりたいです。うちも従業員はほとんど20代です。辞めてしまう人も多いですけれども、やってみて一番大事だと思うのは、将来に希望が持てることなので、そのために私自身も知識を持って、会社自体をちゃんとつくっていかなければと思っています。なので、知識サポートがほしいということです。

もう一点、私は今年初めて商工会に入りました。5万円払いました。正直8年経ってやっと商工会を知りました。一から80万でスタートして、やっと2～3年前に資本金を1,000万にしたんですけれども、それぐらいにならないと、商工会を知りません。もっと知識の

ある方だったらわかるんですけども、私みたいにしょせん高卒で、たたき上げの人間からしたら、そこまでの知識がないので、もっとわかるような知識があったらすごい助かります。商工会に入ってみて、2代目、3代目の方が多いので、正直肩身が狭いという感じはします。

以上です。

○鍛冶中小企業庁参事官 ありがとうございます。

議事進行でございますが、大分当初予定の5時に近づいておりますが、今、プレートを立てておられる方には全員御発言をちょうだいしたいと思っておりますので、恐縮ですが、少し時間を延長することをお許しください。ただ、5時以降で別の御予定がある方は、自由に御退席をいただければと思います。

それでは、もう一度、専門家サイドの方にマイクをお戻ししたいと思います。大変お待たせしました。山本様、よろしく申し上げます。

○山本浩治様 としまビジネスサポートセンターの山本浩治と申します。どうぞよろしく申し上げます。

今日はとしまビジネスサポートセンターの名前で来ているんですけども、実際の仕事は、東京の巣鴨信用金庫の1階の職員でございます。

としまビジネスサポートセンターというのは、豊島区役所と巣鴨信用金庫が連携をしまして立ち上げた事業支援のセンターでございます。何を言いたいかといいますと、やはり金融機関よる経営支援に対して、先ほどから皆様より財務面のアドバイスというお話がいっぱい出てきていますけれども、財務面のアドバイスだけではなくて、お客様の事業面、本業面、いわゆる売上げをどれだけ上げられるのかというところが大事だということで、このセンターを立ち上げさせていただきました。

このセンターで私が担うのは、販路拡大であったり、お客様の売上げ増加、どのようにして売上げを増加させていくのかというところを専門的にやらせていただいています。

先ほど来、事業者様から能力がないですとかと、淘汰された方がいいような話が出ていましたけれども、実際に私が現場で話を聞いている中では、長い閉塞感の中で、自分たちにはこれから光が見えてくるような予定がないので、例えばうちは下請だから、今の仕事をやるしかないんだという相談が多いんです。あるいは新しい商品を開発したけれども、どのように商品を売り出していけばいいのかという相談も結構あります。

その中で、1つの方法としては、例えば行政と一緒にやっていますから、行政の中でネーミングやパッケージ、そういうものの専門家派遣制度みたいなものを使って、実際に各メディアに新商品として発信していく情報発信のお手伝いをするとか、多くの事業者さんというのは、商談会などに参加していても、実際に話はしたんだけど、持っていくような販促のツールがないとか、あるいはプレゼン用の資料がつかれないという事業者さんも多くございます。そういう中で、プレゼン資料などをつくって一緒に参加させていただく。少しでも光が見えてくると、事業者さんというのは非常にやる気になります。やる気

になっていただくことが一番大切で、やる気になっていただければ、自分から今度新しいことを考え出したりします。

最終的に何が言いたいかという、こういうことが地域金融機関に求められているのではないかと、お話させていただきました。

どうもありがとうございます。

○鍛冶中小企業庁参事官 ありがとうございます。

植田様、よろしくお願ひします。

○植田卓様 大阪で税理士事務所をやっております、植田でございます。

前半とも若干絡んでくるかもわかりませんが、会計に関して帳簿の整備でございますが、私の感じでは、会社というレベルであれば、ほぼリアルタイムで、どんな小さなところでも帳簿はできています。リアルタイムで作成できていると思います。そして、不完全であっても、現在の試算表というのは出ると思います。その背景は何かというと、コンピュータ、いわゆるパソコン用ソフトがかなり安価で普及しているということです。私どもの事務所も昔はお客様から領収書などをいただいて、記帳代行がメインの仕事でございましたけれども、今はほとんどございません。

ですから、帳簿に関してはリアルタイムにできるんですけども、貸借対照表、損益計算書というレベルで、皆様方が把握されているかということ、勿論ある程度のところは把握されていますが、小規模企業になってくると、決算のときにお話させていただくと、うん、うんとおっしゃっているんですけども、本当のところはどこまでわかっていらっしゃるのか、よくわからないところがあります。ただ、普段から全く把握できていないかというと、決してそうではなくて、キャッシュ・フロー、お金の動きは絶対に把握しておられます。これは肌感的に把握しておられます。ですから、キャッシュ・フローレベル、ある程度の中堅ぐらいになってきたら、それこそ財務諸表的な、引当金も設けられて、どうのこうのという話になってくるんですけども、それまでのところでも、そういったキャッシュ・フロー的な、現金をベースに置いたお話に置き換えて説明させていただきますと、かなり通じます。ですから、そういった経営指導、あるいは前半の話でも、もうちょっとそちらにシフトしたような指導の仕方が必要だと思います。

指導の仕方という、上から目線ですけども、例えば棚卸資産でも、普通は仕入れ原価で上げるんですが、売価還元法という方法があります。これは業種がある程度限定されますけれども、物を売っている会社であれば、売り値で棚卸しをしていったら、勝手に出ます。要するに、その方が今の財政状態に割と密接につながりやすいんです。

それから、減価償却でも、減価償却費という、何となく理屈の話ですけども、機械を買って何年使うんですか、10年使うんです。10分の1は、いずれ10年経ったら絶対買い直さないといけないんだから、10年お金が出ていったのと一緒です。そういった話に置き換えてやっていけば、正規の会計でもちゃんとキャッシュ・フロー計算書というものが

あるわけですから、もう少しそういう面に置き換えたやり方もあるのではないかと思います。

以上、御紹介で終わらせていただきます。

○鍛冶中小企業庁参事官 ありがとうございます。

会計のお話が出ましたので、洪さん、お願いいたします。

○洪誠悟様 公認会計士の洪と申します。

我々は中小企業の皆さんを支援する側の立場にいると認識していますので、その専門家としてお話をさせていただきたいんですけども、先ほど来、経営者の皆様からいろいろお話が出ていましたように、専門家を利用できる経営者の方は何とかかんとか利用されるわけです。

例えば私もそうなんですが、経営者の方から法律的な相談をされますと、私は法律の専門家ではありませんので、弁護士の先生を御紹介するわけです。人事労務でしたら、労務士の先生を御紹介します。経営者が本当に何とかしないといけないと思ってだれかに相談すると、きっとだれかがだれかにまた相談して、いい解決案を探してくると私自身は思っております。

したがって、個人の会計士としては、私の持っているネットワークでいろんな方を紹介して、何とか解決しようとするんですが、今、ここで議論すべきは、インフラとしての支援策です。そういう意味では、個々の専門家の努力だけでは、全国の中小企業を支援する体制は造れませんのでここはやはり行政の力をおかりしないといけないと思うんです。

先ほど若い経営者からもお話がありましたように、どこに相談していいかわからなかった。商工会を初めて知ったというお話がございました。支援する専門家たちをネットワーク化するのに、うまく行政がそこをリードして、方向性、道筋をつけていただきたいと思います。やはり金融機関が中心になるんだと思うんですけども、そこに専門家をうまくはめ込みながら、中小企業を各地域で支援していくようなネットワークをつくっていくのに力をかしていただきたいと思います。思っております。

以上でございます。

○鍛冶中小企業庁参事官 ありがとうございます。

関連があるかもしれません。岡田さん、いかがですか。

○岡田恵実様 この肩書は中小企業診断士なんですが、所属は中小企業基盤整備機構の国の支援機関に勤めております、岡田と申します。

今、まさに洪さんからお話があったとおりになんですけれども、先ほど企業の皆様からビジョンのことを教えてくれる場の話であるとか、弁護士の方からも海外の相談の話などありましたが、よくよくお話を伺っていると、我が組織が対応できる、もしくは実際にしている内容だったりするんです。ですが、その声が直接届いていない部分がある。そこは私たち職員レベルも含めて、きちんと努力をしていかななくてはいけないところだと認識しています。

今、いろいろな企業さんとお付き合いしていると、企業さん同士の異業種交流が非常に盛んで、例えば地域で異業種交流をしていたら、別の地域の企業さんたちとも連携をして、あるときはその地域の企業さんのところにみんなで出張して行って、週末みんなで勉強会をしたり、大会を開いたり、みんなでビジネスプランを発表し合ったり、そういう活動が全国レベルでやられていて、若手経営者などを中心にうねりのように行われている。それをやっている主体は、意外と支援機関ではなくて、企業さん同士がそういう集まりをつくっていたり、場合によってはそういうものを金融機関がサポート、活動をしている状況があります。

なので、それを逆に支援する側、うちの組織もそうですし、公的だったり、金融機関とか、すべて含めてですが、そちら側のネットワークはどうかと考えると、勿論地域レベル同士での連携というのは当然行われています。いろんな会議だったり、個別の企業さんとの関係では進んでいます、組織レベルとか、もうちょっと大きなスパンでのネットワーク化というのは、むしろ支援する側の方が遅れている。ここは反省も含めてなんです、そう思いますので、今後の課題の対応としては、企業さんを支援する機関側の方も併せて、そういう広い範囲、現場に出る形でのネットワーク構築が必要だと感じます。

以上です。

○鍛冶中小企業庁参事官 ネットワークというキーワードが大分出ておりますが、吉本さん、御発言をお願いします。

○吉本和彦様 秋田と山形の地方銀行の持株会社のフィデアホールディングスの吉本です。

メインバンクの立場で事業の支援をお話させていただきたいと思うんですが、首都圏の皆さんはなかなか御理解できないかもしれませんが、秋田県というのは少子高齢化の先進地域です。日本が抱えている課題が一番最初にぶつかっている地域でありまして、例えば秋田県の中小企業の皆さんは非常に苦勞しています。我々はそれを地方銀行として応援している立場ですけれども、特に東北の田舎でもいいものをつくっているんです。そういうものをアジアへ展開したいという中小企業の経営者さんがたくさんおられるわけです。

そのときにどういう支援ができるかという、1つは、海外、特にアジアですけれども、どんなところをコラボレーションしたらいいのか、そういうところをメインバンクとしてはお世話する。この会社であれば信頼できますとか、そういうところでお手伝いする。ビジネスマッチングに近いものですが、そういうものが一方であります。

もう一つは、実際にやった事例で非常に好評だったのは、中国の銀聯のオンラインショッピングモールに出店して、いろんなものを中国へ輸出したいというお客様がおられました。それをお勧めしているんですけれども、実際になかなか動けない。これが秋田県の中小企業の経営者です。どういうことかといいますと、実際の店を出すわけではなくて、ネットショップを出すだけでも、物すごいノウハウ、知識が必要になります。例えば銀聯のショッピングモールにどういうホームページを出すか。中国のお客様に買っていただいた物を、日本から税関を通して、中国の物流を通じてお客様のところに届けられるか。届けた物に

ついて、きちんと資金回収ができるか。中国の場合には、ホームページに店の名前を出すだけでも、商標権の問題があります。関税の税金の問題もあります。こういうことを中小企業のオーナーの方が全部やるというのは、非常に難しいことだろうと思います。それを私どもの銀行ではワンストップサービスで、一気通貫で全部お世話するというサービスをしました。これが非常に好評でした。本当の専門的なところは、例えば商標権であれば、弁理士のこういうところを御紹介しますから、相談してくださいと話ができるんですけども、大企業と違って、実際にそういう専門部署を持っていない中小企業が輸出をするときに、全般的に相談に乗って支援するような事業支援が、これからの中小企業が海外へ展開していく上で必要なのではないかと感じております。

以上です。

○鍛冶中小企業庁参事官 ありがとうございました。

中小企業庁側から、今までのネットワーク的な支援とか、小規模の方への支援で、説明、補足、発言はありますか。よろしいですか。

続きまして、亀山様、お願いいたします。

○亀山初美様 長時間お疲れ様です。香川県から参りました、四国ドリームビズの亀山と申します。

私は多分この中で一番小さい個人事業主です。一番初めに個人事業で立ち上げようと思ったときにお世話になったのは、先ほど発言がありました岡田さんの中小企業基盤整備機構でした。でも、実際には今は機能しておりません。予算が削られてアドバイザーがいなくなったという現状があります。

今日、私がこちらの会議に入るんですと言ったときに、中小企業というところから皆さんの声を聞かせていただいて、金融課長がいらっしゃっていますので、お伝えをしておきたいんですけども、実際に金融緩和ということで法案が変わって、この法案が切れようとしている。これを切れられると、金融機関にもそれこそ返せなくて、そのまま倒れないといけない状態にある。自分たちが勉強不足だったところは否めないんですけども、何とかならないだろうかという声を持って行ってほしいと言われたので、あえて発言させていただきました。

それと、坂本先生であったり、大石先生がおっしゃっていたように、経営者自体が経営とは何たるかを勉強をする時間、きっかけがないんだと思います。先ほど中川さんがおっしゃっていたように、勉強したいんです、教えてほしいんです、どこへ行ったらいいんでしょうかと言われたときに、何もないんです。今から7年前だったんですけども、私が40歳になって起業しようと思ったときには、中小企業基盤整備機構にいろいろと教えてもらいました。今はそれがありません。先ほど言っていたJCであったりとか、商工会議所であったりとか、そういうところがあるんですけども、みんな知らないんです。私がキャリアコンサルタントで、人材とかそういうところに関わっていて、高校生に聞いても、商工会議所なんて知りません。何をやっているところですかとなります。会計士と税理士の区別も

わかりません。そういう現状がある中で、どういうふうにサポートをしていくのか、インフラ整備をしていくのかということところは、行政が少しサポートをしていただいて、民間も行政も一緒になってプラットフォームをつくっていく必要があるのではないかと考えております。

以上です。

○鍛冶中小企業庁参事官 ありがとうございます。

県庁から佐保さんが見えでございます。どうぞ。

○佐保幸伸様 佐賀県庁の商工課で団体担当といたしまして、商工会・商工会議所あるいは中央会の指導とか、そういったものの担当をしております佐保と申します。

この会合で中小企業の皆様が経営をする立場に対して、どのようなお考えを持たれているのかということに興味を持って聞いておりましたけれども、佐賀県の場合は商工会が中小・小規模企業者さんのニーズ、何を課題としているのかということを的確に把握するというので、巡回指導というものに力を入れてやっております、2年連続で指導員当たりの巡回指導件数が日本一でございます。

そこで、まず事業者さんの課題を把握することで、取組みを始めております。

あと、この資料の中でいきますと、商工会・商工会議所への経営相談の状況というのは非常に小さくありますが、先ほど行政の支援も必要だということで、どこに相談していいのか、商工会・商工会議所は何をやっているのかわからないというのは、まさに県の商工行政に携わる者として、反省をしないといけないと考えております。

商工会・商工会議所の現場では、すごく熱心に頑張ってもらっていますけれども、まだ足りないと思っているのは、どういう支援ができますということです。例えばここに中小・小規模企業者からの声がありますけれども、これだけ見ると、かなりレベルが高い相談でして、対面で相談を受けても、すぐに回答できないようなものなんです、商工会・商工会議所というのは、今までも経営コンサルタントの先生だとか、弁護士の先生などと連携をしながら企業への支援をやってきたという実績があります。その実績を中小・小規模事業者さんの見える形として、こういう支援ができますというパッケージをお示しできれば、支援の方も充実していくのではないかと考えております。

金融機関による経営支援も今後出てくるようではございますけれども、佐賀県としては、商工会・商工会議所の支援の充実と金融機関とどう連携していくのかということ、早速、検討して、佐賀県の企業のために尽力していきたいと思っております。

以上です。

○鍛冶中小企業庁参事官 ありがとうございます。

お待たせしました。平良さん、よろしくお願いたします。

○平良由乃様 沖縄から来ました。基地の町でありますコザというところで、1954年、琉球政府時代に生まれた日本で一番ショッピングセンターと言われております、ショッピングセンターの運営をしております。

当初、外国人の経営者で、3代目がうちの父であり、私が4代目の社長ということで、約3年前から経営に携わっているんですが、創業して58年になるんですけども、その約半分は大変すばらしい売上げを誇る商売をさせていただいていました。

それから、約40万人の観光客を受け入れながら、国の復帰措置法である観光戻税承認店制度という、いわゆる支援策にあぐらをかいて、いい商売をしてきたんですけども、その後、沖縄県は随分と観光の状況が変わり、団体客から個人のお客様へ変わり、戻税承認店法もなくなって、特定免税店法ができて、本当に転がるように売上げが落ちてきまして、中小企業を支援する制度の皆様へ相談をしに行かなければいけないという、経営者としてとてもつらいことでした。ただ、雇用を継続していくためには、そして、地域で50年以上サポートしてくれたお客様をがっかりさせないためには、頭を下げていろいろと指導を受けながら、経営支援をいただきました。

経営支援をいただいているときに、とても大きなことに気づいたんです。私も含め働いている従業員すべてが甘えの構造の中であって、売上げが落ちているのは、サミットだ、テロだ、リーマンショックだ、みんな何かのせいにして、特に沖縄の場合、島ですから、大型のジャスコさんなりいろいろな量販店の方が入ってくる。そういう方たちが小さなメディアの中で大きなコマーシャルをする。そうすると、地域の方々はそれが新鮮ですから、お客様も流れていく。これだけ大型店が増え、お店が増えたんだから、売上げが落ちるのは当然だ、全部人ごとなんです。そうすると、コストカットはしなければいけない、雇用は縮小しなければいけない、お客様には十分な商品を提供できない。そんな中で支援を受けた。

私たちはこのままでどうなるのかといったときに、何をしたかという、私1人で商売ができるわけがないので、お店で接客をしているのはあなたたちだ、120名の従業員が左手にそろばんを持ち、右手でどのように夢を描くか、これだけにこの3年間必死で、やっとそれが伝わってきた。それが伝わってきた途端に商売がよくなってきております。楽しくてしょうがないという顔をして、要するに修羅場をくぐったたくましさというんでしょうか、自分たちに自信をつけてきた。自力、自営、自活をすることが、一番だということに気づいていて、勿論支援制度というのはすばらしいことだとは思いますが、これだけ支援してもらっているんだったら、いっぱい税金を納められる企業になろうというのが今の自分たちのスローガンです。

こういう場所に来させていただいたことは、とてもうれしく思うんですけども、たまたま、今日、東京に行くんだということで、昨日スタッフと話をしました。何を言ってほしいかという話をしたら、日本人がたくましくなるような制度をつくってくれと言われて、本当に涙しながら、随分成長したと思いました。

それはなぜかという、独自のお店でありたいということから、日本の商社さんに頼らずに、約98%の商品を全部輸入しております。自ら出張して、イタリア、フランス、アメリカ、アジアなどに行って仕入れをしてくるんですけども、そこでよく外人さんに言わ

れることは、最近の日本人はすごく安くなったとか、審美眼がなくなったとか、マナーがなくなったとか、そういうことを言われるんです。外に出かけて行ったときの日本人の姿として、かつてアジアのリーダーシップをとっていた毅然とした姿というのは、どうも薄くなってきているというのが、正直な彼らの意見ではないかと思います。

私が経営をしながら、小さな企業ですけれども、一人ひとりが変われば、何かが変わるという実感といいますか経験は、大きな意味で考えると、日本の国民が人に頼らない、もっと自活するんだ、先ほどの中川さんのような青年が日本中にいたら大変素晴らしいことになるということを思いながら、制度は制度で本当に制度らしいというか、人々からいただいている税金は弱者のためであったり、いろんな意味での次なるステップのための税金であり、経営者は厳しい姿勢で経営に立ち向かっていくという姿勢を支援していただければいいと思います。

先ほどブルーの冊子を見せていただきましたけれども、これは私の経験なんですけど、あんた、こんなふうに惰性で生きていないとか、経営者としてやるべきことをやっていますかとか、胸が痛くなるような例題みたいなものをたくさん書いて、経営者が少し反省をする場所を与えることも在り方だと思ったりします。

一生懸命やっているつもりなんですけど、何といても地域で一番助かると思うのは、広報、メディアです。沖縄などは小さな新聞社が2つ、テレビ局もちょっとで、メディア戦争というのはウェブとかいろいろありますけれども、支援策といいましたら、町のやっていることがいろんな人たちに伝わっていくような番組があれば、みんなフェアに活躍していけるのでないかと思ったりします。

失礼いたしました。

○鍛冶中小企業庁参事官 ありがとうございます。

落合さん、お待たせいたしました。

○落合寛司様 西武信用金庫の落合です。

3ページの左下にある金融機関による経営支援、この言葉は伝えておかなければいけないだろうと思ひまして、この機会をいただきました。ただ、時間が余りないので、端的に説明させていただきます。

私たちは十数年前から、自分たちの金融機関はお客様支援センターだというスローガンを出しまして、中小企業の経営課題あるいは個人の方の経営課題、そういう課題解決型の企業に変わりました。自分たちで解決できるものは自分たちでやって、売上げ先を探してあげたり、利益を上げるためにはここと提携したらいいのではないかと、こういう活動をしております。自分たちでできないものは、外部の1,000を超える支援団体と連携しています。先ほど洪さんが支援ネットワークみたいなものをつくらなければだめではないかと言ったんですけれども、既に地域金融機関の中には随分できております。ですから、そういうところをうまく利用していただきたい。

そういう現状の中で、2つだけお願いしたいことがございます。

1つは、企業の経営者と税理士さんを含めた税務の方でございます。決算書を税務申告の道具だけにしないでいただきたい。これは成績表ですから、これに基づいて経営判断だとか事業計画をつくらないと、ただ働いていけば事業がやっていけるような時代ではなくなりました。

一番いい例は、大手には事業計画とか経営計画があるけれども、中小零細はほとんど経営計画、事業計画がありません。先ほどだれがビジョンを書けと言っていましたけれども、計画がないところは、着実にそれを実行していくことはできないんです。ですから、相談でも税理士さんたちが一番多いわけです。金融機関に余りないのは、困ったことを相談すると、お金を借りられなくなるのではないかと心配するからなんです。直接にホットしているのはここですから、これをうまく相談あるいは経営につなげていただきたい。

特に今年度から中小企業の会計に関する基本要領が変わりました。このことがきっかけで、私は非常に期待しているんです。是非ここを真摯に受け止めてやっていただきたい。これが1つです。

あと1点は、TKCさんの統計で、現状、東京でも60%が赤字です。利益が出ているのは40%です。こんな状況のときに、いつかどうにかなるだろうという経営はもうだめだと思います。したがって、専門家の力というのが絶対に必要なんです。中小企業の経営者、特に小零細に経営のための勉強をしろと言っても、そんな余裕がないです。専門分野ですから、支援団体がサポートすることは絶対に必要だと思います。

そういうことを考えると、私も診断士を持っているんですけども、例えば診断士さんでも、分野が書いてないんです。私は人事労務が得意なんですとか、私は販売が強いんですとか、私は品質管理が得意なんです、生産工程ですとか、全く書いてないから、どこのだれに相談していいかわからない。支援団体も小零細企業から見て使いやすい体制に一度棚卸ししなければいけないのではないかな。なぜならば、先ほどから金融機関は貸さないと言うんですけども、金融機関の中には、貸すも親切、貸さぬも親切という、ずっと残っていることわざがあるんです。ビジネスモデルが描けていない者に対して、どんどん貸していったら、最後そこはどうしようもなくなるわけです。経営ですから、ビジネスモデルを描くための支援を強化していかなければいけないだろうと思っています。

以上でございます。

○鍛冶中小企業庁参事官 ありがとうございます。

一通りご意見をちょうだいしたんですが、司会の不手際で議論をうまく整理できておりません。済みません。

これまでの御議論を幾つかポイントだけ総括させていただきますと、皆様の中からもかなり共通した御意見といたしまして、経営者の理念あるいは経営ビジョン、経営モデル、経営計画、こういうものを経営者御自身がしっかり持たれるべきだ。私どもは政策に対する御注文を聞こうと思っておりましたけれども、改めて新鮮なポイントでございます。

今日も何人かの方から御指摘をいただきました中小企業の支援という中で、小規模企業、個人企業の方、創業間もない方、あるいは20人という法律の定義をちょっと超えた方、段階的な規模の問題を御指摘いただいております。

小規模企業政策室長、何かコメントがあれば、どうぞ。

○林小規模企業政策室長 小規模企業政策室長の林です。

今日はどうもありがとうございました。たくさんの貴重な御意見をちょうだいしまして、大変勉強になりました。そして、今後皆さんの御意見をどんどん政策に反映させていただきたいと思います。

とりわけ、先ほどからありましたように、企業の規模によってそれぞれの支援のニーズが違うこと、企業の成長ステージ、創業、成長期、安定期の部分、いろいろな成長ステージの中で、さまざまな支援が求められていると思います。その中で、先ほどからありましたように、その支援に対してどういった支援ができるのか。支援を提供するプレイヤーはどういった方がいらっしゃるのか。これまで商工会あるいは商工会議所がいろいろ担ってきましたけれども、中小企業あるいは小規模企業が持っている経営課題はさまざまな問題がございます。多様化、複雑化している。それについて、きめ細かく対応していかなければいけない。

そのときに、こちらの資料にもありますように、専門的なものあるいは高度なものは、例えば金融機関さんだとか、税理士の先生、サムライ業の皆様にもいろいろと支援していただく。こういったことをもっと充実させていかなければいけないということを感じましたので、私自身も含めて、中小企業庁全体で一丸となって、こういった経営課題の対応について、インフラ整備をしてまいりたいと思いますので、よろしく申し上げます。

○鍛冶中小企業庁参事官 それから、もう一つ出ていた論点といたしまして、支援のワンストップ化でございますとか、ネットワーク化あるいはパッケージ化です。そういった中で、専門家の方とどうチャンネルをつなぐかという問題がございます。そして、その中で商工会や商工会議所さんがどのような役割を果たすのか、あるいは国や地方公共団体がどのような役割を果たすのか、独立行政法人がどのような役割を果たすのか、ここが問題提起として、今回もかなり強く皆様から御指摘いただいております。必ずしも回答が出ているわけではないのですが、1つ大きな宿題をちょうだいしたと思っております。

経営支援部長、経営支援課長、もしコメントがあれば、お願いします。

○徳増経営支援部長 今日はありがとうございます。

経営支援部長という名前を経営支援勉強部長に変えようかと思いつきながら、勉強させていただきました。

我々も政策としてワンストップでいかにサービスを提供するのか、あるいは専門家のネットワークで多様な要請に答えていくのか、こういうことを常に議論して、そういう形での政策の立案あるいは予算化をやっているんですけれども、中央で議論し制度をつくることと、実際の現場、皆さん方のところに届ける間に大きな距離、まだまだ努力しなければ

いけないことがあるということ、改めて今日感じさせていただいたところでございます。このためには、我々だけではなく、多様な関係者が一致して協力しながらやることが必要だろうと思っております、こうした機会を生かして、さらなる勉強、研鑽を積んでいきたいと思っておりますので、引き続き、御協力、御支援をいただきたいと思っております。

ありがとうございました。

○鍛冶中小企業庁参事官 それでは、時間も超過しておりますので、ここで議事を閉めさせていただきます。

もしどうしても言いたいことということで、コメントをちょうだいできればと思います。南雲さん、お願いいたします。

○南雲弘行様 今日参加している企業経営者の皆さん方からすると、一番関係の薄い者かも知れませんが、労働組合の集合体の連合の南雲と申します。

今日いろんな話をお聞かせいただいて、これからこのワーキンググループの中でも、基礎経営力、資金調達、経営指導ということでいろんな論議がされていくんだろうと思います。

先ほど司会者からもありましたように、今後こういうものを進めていった場合、それぞれの機関がどういう役割を果たしていき、それをどう連携させるかということも大変重要な内容だと思うんですが、特に今日お集まりの企業経営者の方をお願いをしたいのは、働く立場から申し上げますと、経営者がいかに雇用する人、労働者と雇用契約を結んで、その中で、人材を育てていくということの視点も、経営者という立場では大変重要な内容ではないかと思っております。人を育てる、経営者として自分が育っていく、または知識を得たいということも、いろいろ話がされましたけれども、経営者としてそこに雇用することになりますと、雇用する人たちをどういうふうに育て上げていくのかということも、大きな方針として持っていませんと、仮に働かせ方等々がちょっと間違った場合、今は労働に関わる訴訟というものが大変多くなってきております。そういうことからすると、幾ら企業、経営で頑張っても、裁判沙汰になる、訴訟を起こされると、その事業というのは、将来に対してのいろんな不安を起こすこともございますので、労働、どういうふうに働かせたらいいのか、それによって、どういうふうに企業が伸びていくのかということを考える視点も持っていなければいけないという感じがいたしました。

それと、今後の課題になると思うんですが、そういう意味では、今日お集まりの経営者の皆さん、そして、弁護士、税理士、会計士等の皆さん方、金融機関、商工会・商工会議所、行政がこういう1つの会議体でやるのは、初めての経験だと思っております。これは中小企業庁がやるのではなくて、各地域の行政が音頭を取って、そういう方々を集めて、先ほど言ったいろんな連携をさせる、どういう支援ができるのか、そういうことを考えて、最終的にはそういう方向性を導き出していただくと大変ありがたいと思っておりました。

○鍛冶中小企業庁参事官 どうもありがとうございました。

それでは、本日の議事はここで終了させていただきます。

コアメンバーの皆様におかれましては、ワーキンググループ、地方会議でも御参加をお願いしているところでもありますので、引き続き、よろしく願いいたします。

それでは、最後に中小企業庁の宮川次長からごあいさつを申し上げます。

○宮川中小企業庁次長 本日は長時間にわたり御議論を賜りまして、ありがとうございます。

今日は、皆様方、特に経営者の方々の非常に強いプライドと明日に向かった積極的な姿勢に非常に感銘を受けました。

この会議を含めまして、地方会議は既に5回終えておりますけれども、枝野大臣もこの会議の議論を非常に重視しておりまして、私どもの最高機関である三役会議というものがあるんですが、そこでは毎回討議の内容を大臣にも報告しております。

そういうことをごさいまして、多岐にわたるいろいろな御意見を賜りました。詳しくは先ほど総括がありましたので、省略いたしますけれども、6月に向けて、地方会議もあと25回ほどあります。そして、このワーキンググループも数回やることになろうかと思いません。御議論で多々いただいたものを6月にしっかりまとめて、次へのステップに結び付けていきたいと思しますので、皆様方にはまた御協力を賜ればと思います。

本日は、長い時間、御議論賜りまして、ありがとうございました。失礼いたします。（拍手）

○鍛冶中小企業庁参事官 それでは、以上をもちまして「“日本の未来” 応援会議～小さな企業が日本を変える～第1回ワーキンググループ」を終了いたします。どうもありがとうございました。