

価値創造企業に関する賢人会議（第3回）

議事要旨

日時: 令和2年2月18日(火)8:15~10:00

場所: 経済産業省 本館 17階 国際会議室

出席者: 三村座長、海内委員、井口委員、内山田委員、小林委員、柵山委員、
田淵委員、塚本委員、寺門委員、松崎委員、渡邊委員

オブザーバー: 中小企業基盤整備機構 豊永理事長

経済産業省: 梶山大臣、高田製造産業局長、春日原製造産業局審議官、
藤本製造産業局総務課長、野原商務情報政策局審議官、
角野関東経済産業局長

中小企業庁: 前田長官、鎌田次長、入野中小企業政策統括調整官、
奈須野事業環境部長、神崎企画課長、亀井取引課長、
関口調査室長

テーマ: 中間報告(案)について

議事概要: 各委員からの主なコメントは、以下の通り。

<中間報告(案)について>

- 日本の産業が国際競争を勝ち抜いていくには価値創造が必要であり、足下の課題を着実に解決していくことに加え、中小企業自身、大企業、地域、政府、金融機関、研究機関等の全てステイクホルダーが、経済全体の好循環に向けて長期的な視点で取り組むことも重要。
- 中小企業が「価値創造型」に変わるため、足下での現実的な課題と、長期的な課題を切り分けた上で、対応方針を導き出す必要がある。
- 政策に落とし込んでいく際には、中小企業の競争力向上を阻害している要因など、現在生じている現象だけでなく原因についても分析し、深掘りすることが不可欠。その上で、従来 of 取組の効果を振り返りつつ、海外の取組も参考にして処方箋を検討すべき。
- 中小企業は実質労働生産性を向上させているが、価格転嫁ができないために、一人当たり名目付加価値が低迷していることから、生産性向上の果実もコストアップ分もサプライチェーン全体で分かち合うべき。

- 大企業でも消費者に仕入価格の上昇分を転嫁できていないところがある。「良いモノを安く売る」のではなく、「良いモノを“価値に反映した価格”で売る」ことを目指すべき。
- 利益の拡大や技術革新に加えて、サステナビリティの視点が重要になっていることを、中間報告に付け加えてほしい。SDGs や ESG などが注目を浴び、実際の投資につながるようになってきている。サーキュラーエコノミーやフードロス対策、c-LCA(カーボンライフサイクル分析)など、バリューチェーン全体で対応することが必要である。
- 消費者、特に若い人たちはサステナビリティに関心が高く、そういった商品を購入する。ヨーロッパでは日本以上にその意識が強い。原材料を紛争地域から買うと批判にさらされてしまう。バリューチェーン全体において、サステナビリティを確保する必要がある。
- 消費財の品質基準を世界で統一してほしい。生活の基本的な財について、各国で規制が異なるのは問題である。
- 下請事業者の負担で親事業者が儲けられる時代は終焉したという認識を、発注側と受注側が共通で持たなくてはならない。
- 手形の現金化について、自社では大企業と交渉をして受け入れてもらっているが、中小企業の中には交渉できない企業も少なくない。共存共栄の考え方を末端にまで浸透させてほしい。
- 下請 G メンのような政策は有効で、中小企業が大企業と対等に交渉する上での後ろ盾になる。
- サプライチェーンの強靱化に向けて、サプライチェーンを構成する中小企業への「BCP 策定支援」等の取組も必要。
- 自主行動計画のフォローアップでは、型管理の課題について、概ね改善できているという回答が 20%ポイントほど増加しているが、発注側と受注側で認識のズレがある可能性も考えられる。下請 G メンにも調査願いたい。
- 他社とのコスト競争を行っている現場の担当者に対して適正な取引を促すためにも、取引先満足度調査は有効であり、推奨項目に入れてほしい。PDCA を回すことで、共存共栄の理念を末端まで浸透させ、取引先との信頼関係に基づく価値創造を実現したい。
- 業界団体のみならず、個社での自主行動宣言も有効ではないか。各社のベストプラクティスの横展開が期待できる。有言実行という観点で、取引先満足度調査と個社による自主行動宣言を両輪にして取り組みたい。
- 個社ベースの自主行動宣言を策定する企業が増えていくと、大きな流れとなり世の中を変えていかれる。業界ベースの自主行動計画で取組をフォローすることも大事だが、取組の結果を求めていくことが必要。

- 今後の産業界にとって、デジタル化が価値創造の鍵になる。その際、情報サービス産業が重要な役割を担うべきだが、多重下請構造が課題であり、人月型から価値創造型に変化させることが必要。ウォーターフォール型からアジャイル型開発への変革により、価値創造が進むことに期待。
- 情報サービス業の構造分析の深掘りについても、業界として積極的に考えていく必要があると思っている。
- 中小企業にクラウドが浸透しつつあるが、世界的には、セキュリティの面でクラウドからメインフレームに揺り戻しが起きている。中小企業でメインフレームを維持することは難しいので、国による支援が望まれる。
- 技能がデジタル化されていく時代。データが命となる。そういった問題は著作権の部類に入ると思うが、どのように保護するかが課題である。
- 知的財産権の保護と比べてノウハウの保護は、営業秘密でオープンになっていないこともあり、保護の範囲が難しい。ノウハウの保護は中小企業にとって重要であり、秘密情報の保護ハンドブックの浸透や知財 Gメンによる意識づけをお願いしたい。契約書のひな形を中企庁に作成願いたい。
- 価値創造を実現した中小企業が大企業の資材部門などにプレゼンする際には、PhD などの肩書きがあれば最高。そのような人材を確保するには、価値創造の過程で大学との共同研究を活用することも有効。優秀な人材が就職する際の障害の一つとして親の反対がある。中核企業の存在を地域に浸透させることも重要である。
- 関東経済産業局から説明のあった人材マッチングの取組は効果的。
- 価値創造に挑戦する中小企業のポイントはキャッシュ。開発に成功し製品になっても、企業の与信力がないために、間に商社が入り、マージンを取られることがある。資産だけで評価するのではなく、事業計画書などを踏まえ、その企業の将来性を対話の中で見いだしてほしい。
- 中間報告(案)の中で、「地域金融機関による「Tier を引き上げる支援」も効果的である」と書いていただいたが、「地域金融機関による～」を「事業性評価に基づく～」と修正してほしい。
- 国内市場がシュリンクする中、中小企業の成長は海外展開にかかっている。ドイツの中小企業のように、中小企業が自らの企業の名前で海外進出できる体制を構築すべきである。