

※第2回 小規模事業者の「稼ぐ力」の強化に向けた諸課題に関する検討会 資料2 タイトル修正・一部抜粋

第2回検討会の論点 (事務局資料)

令和8年2月26日

中小企業庁 経営支援部 小規模事業振興課

今回ご議論頂きたい論点

成長志向の小規模事業者の創出

＜成長志向の小規模事業者を創出するメカニズムの構築＞

- 小規模事業者は一般に、ヒト・モノ・カネ・情報などの経営資源に制約を抱えているが、売上高が増加するほど制約が緩和され、経営が安定するとともに、サービス提供の担い手として地域経済への貢献も大きくなる。
- **成長意欲を有する経営者の課題は、経営資源の制約の中で、経営課題の適切な把握とそれに応じた打ち手の吟味に至らないことであり、経営指導員の伴走支援を通じて「経営計画」の策定に取り組む中で、それらを言語化・可視化しながら必要な経営リテラシーを身につけ、成長シナリオを見いだしていくことが成長実現のために必要**である。
- また、このような**拡大成長を目指すためには、より深い自社・市場分析と打ち手の考察が必要**であり、**経営者と経営指導員の双方にとって強い動機付けとなる仕組みが必要**であるため、**一定の成長目標を設定した上で、それに到達する成長シナリオを描く「経営計画」について、特に「成長志向の経営計画」（仮称）と位置づけ、同計画を“宣言”（登録・公表）できる仕組みを構築**してはどうか。
また、この“宣言”の仕組みにより、**成長資金調達のための民間金融機関への接続も推進できると考えられる。**（運営管理の主体や方法は別途検討）
- 「成長志向の経営計画」（仮称）の“宣言”にあたっては、経営指導員の伴走支援を経たものであることを示すため、支援を行っている**商工会・商工会議所の登録・公表を必須**としてはどうか。
- この仕組みの運営にあたり、成長志向の小規模事業者に対する**各自治体による支援充実につなげる工夫**を組み込んではどうか。

今回ご議論頂きたい論点

成長志向の小規模事業者の創出

(つづき)

- 「成長志向の経営計画」(仮称)には、**自社(原価・利益、資金繰り等)・市場分析、適正な売価設定**のほか、特に成長目標の達成のために必要と考えられる、**マーケティング、販路開拓、設備投資、資金調達、人材確保・育成、デジタルツール・外注の活用、業務効率化、知財保護・ブランディング等に関する記載**を求めているかどうか。

<成長目標の水準>

- 小規模事業者の全体として売上高の上位10%が概ね1億円以上であり、**成長志向の小規模事業者の成長目標の水準として売上高1億円は妥当な水準**と考えられる。
- 一方で、業種特性から、売上高1億円の達成が相対的に困難である業種、**例えば、飲食業や生活関連サービス業に関しては、概ね上位10%の売上高を参考として、成長目標の水準としては売上高5千万円程度が妥当**ではないか。

<その他>

- この仕組みを**小規模事業者支援法の基本指針(告示)**に位置づけることで、経営発達支援事業を通じた支援体制整備につなげるべきではないか。
- 「成長志向の経営計画」(仮称)を登録・公表する小規模事業者の有する課題の解決に資するよう、補助金等のあり方を検討すべきではないか。

今回ご議論頂きたい論点

小規模事業者にとっての経営リテラシー

<課題認識>

- 小規模事業者全般においては、原価や収益、資金繰りの把握、在庫の棚卸し、売値の見直しなどの基礎的な領域に関するリテラシーが必要であり、特に成長を志向する場合には、ファイナンス、マーケティング、販路開拓、人材確保・育成、デジタルツール・サービスの活用、知財保護・ブランディング、支援制度の活用などの領域に関するリテラシーが追加的に必要となるとの認識でよいか。
- 経営計画や資金繰り表などの策定を通じて、各領域の理解を深め（解像度を上げ）ることが、小規模事業者にとってリテラシーを獲得するために効率的かつ有効な手段であるとの認識でよいか。

<今後の方向性>

- 経営計画や資金繰り表等の策定を促すため、以下の取組を進めてはどうか。
 - ・ **プッシュ型の働きかけの更なる拡充**により小規模事業者の気付きを引き出し、支援機関の伴走支援に繋ぐ。
 - ・ **商工会・商工会議所の青年部の勉強会等を「学び合いの場・助け合いの場」として改めて位置づけ、専門家や広域経営指導員・経営指導員等によるファシリテーションのもと、資金繰り表や経営計画の策定、原価・収益の把握や売価の見直し、価格交渉、ファイナンス、デジタルツール・サービス活用等に関するリテラシーを深める取組（勉強会等）を奨励・普及。**
 - ・ 支援者のリテラシー向上のための教材（最新・有用なデジタルツールやサービスの知見や導入例に関する教育コンテンツ）を検討する際には、**小規模事業者にも容易に展開することが可能となることを念頭に、それら教材を作成してはどうか。**

今回ご議論頂きたい論点

経営指導員等の支援者にとってのリテラシー

<課題認識>

- **小規模事業者のリテラシー向上のためには、伴走支援を行う支援者のリテラシー向上が重要**との認識でよいか。
- 経営指導員等の支援者の業務負荷が高まるとともに、支援リソースが不足する中において、**先輩職員経由のOJTの機会が減少し、支援の実践例やノウハウ・コツといったナレッジの習得が相対的に困難**となっているとともに、**決済・会計クラウドサービスを始め、生成AI、人材マッチングサービス、業務代行サービス**といった生産性向上に有用な**デジタルツールやサービスの最新の知見や導入例に関する学習機会も限られている**ことから対応が必要ではないか。

<今後の方向性>

- これらの課題に対して、**中小企業大学校における取組、商工会・商工会議所内における取組のほか、民間サービスにより補完して対応することを方針**としてはどうか。
 - ・ 中小企業大学校：対面研修のほか、**WEB研修・サテライト研修を通じた学習機会の充実、支援者間のネットワーク構築**
 - ・ 商工会・商工会議所：**専門家や経営指導員等による内部研修（ナレッジ含む）の充実、広域経営指導員による単会を超えたOJTの実施、管理者層のマネジメント研修（OJT能力向上）の拡充**
 - ・ 民間のオンライン学習サービス：**学習プラットフォーム（内製コンテンツの環境を含む）の提供、生成AIをはじめとする最新・有用なデジタルツールやサービスの知見や導入例に関する教育コンテンツの提供**
- 一方で、学習効果を高めるためには、**各組織の役割分担、教材の企画（キュレーション、専門家・経営指導員等の講師アサイン、教材開発・更新など）、学習者の履修管理の手法など**に関して継続的に検討する必要があるのではないか。