

中小企業政策審議会

中小企業・小規模事業者政策基本問題小委員会

(第4回)

令和6年10月31日(木)

経済産業省中小企業庁

午後2時57分 開会

○植田委員長 定刻より少し早いのですが、今日、参加が予定されておられる委員の皆様は既に参加されておられますので、ただいまから、第4回「中小企業・小規模事業者政策基本問題小委員会」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、御参集いただき誠にありがとうございます。本日も円滑な議事運営に御協力をお願い申し上げます。

まず、配付資料について事務局から説明をお願いします。

○黒田小規模企業振興課長 配付資料につきましては、お手元のiPadで表示・御覧いただくという形にさせていただいております。資料が表示されないなどの問題がございましたら、事務局までお申しつけください。

○植田委員長 それでは、議事に移ります。本日は2つの議題について御議論をいただきます。1つ目が「地域の持続的発展」について、2つ目が「事業継続リスクへの対応能力の強化」についてです。

まず、資料2「本日の論点」について、事務局から説明をお願いします。

○黒田小規模企業振興課長 資料2をご覧ください。

本日の論点について、2つございます。1つ目は「地域の生活・コミュニティや地域経済を持続的に発展させていくためには、どのような取組が有効か」です。人口密度が低い地方部ほど小売業などの地域生活を支える小規模事業者が多く存在し、防犯・防災活動や地域のお祭り・イベント等の地域活動の担い手といった地域コミュニティの中核機能を担っています。製造業の国内回帰、インバウンドを含む観光消費の拡大、農林水産を含む輸出拡大など、地域経済の活性化に向けた大きな動きが見られる中、多様性があり、地域とのつながりが強い小規模事業者には、地域資源を活用した体験価値、製品等を提供・発信することが期待されています。小規模事業者の集合体で「共助」の枠組みを持つ商店街や組合等は、地域の生活・コミュニティや地域経済を支える重要な役割を担っていますが、小規模事業者が中核機能を担う地域の生活・コミュニティ、地域経済を持続的に発展させていくためには、具体的にどのような取組が有効かです。

2つ目の論点ですが、「多発する大規模災害等を踏まえ、小規模事業者の事業継続リスクへの対応能力を強化するためには、どのような取組が有効か」です。近年、大規模な自然災害による甚大な被害が多発し、また、感染症やサイバー攻撃等による被害の発生もあります。被害規模が大きくなる中、小規模事業者ほど事業の再建が困難になっている状況でして、その中、被害の軽減や早期復旧のためには、これまでの災害等の経験を踏まえつつ、事業継続力強化計画の策定や計画策定後の訓練実施など、平時の対策が重要となります。事業継続力強化計画は、計画策定後の訓練実施、計画の見直しが被害の軽減や早期復旧において有効である一方、時間が確保できない等の理由により訓練の実施や計画内容の見直しが実施されていない事業者が一定数あります。また、小規模事業者支援法に基づき、商工会・商工会議所による事業継続力強化支援計画の取組を通じて小規模事業者の事業継

続力強化計画の策定等を支援していますが、地域の実情に応じながら、追加的に独自の取組を推奨する都道府県も存在しています。こういった状況の中、小規模事業者の事業継続リスクへの対応能力をさらに強化するためには、具体的にどのような取組が有効かです。

○植田委員長 ありがとうございます。

それでは、論点に関して、委員や本日御参加のオブザーバーから御説明をいただきたいと思います。

まずは資料3について、石川委員より説明いただきます。石川委員、よろしくお願いたします。

○石川委員 城北信用金庫の石川でございます。このたびは私どもの取組についてお話しできる機会をいただきまして、大変ありがとうございます。

中小企業庁の皆様には、日頃から私ども信用金庫業界に多大なる御高配を賜りまして、大変ありがとうございます。また、本日も御出席なさっている皆様、それぞれの方にも大変お世話になっていることをこの場を借りて厚く御礼申し上げたいと思います。特に商工会議所・商工会の皆様、よろず拠点、商店街の皆様には、各種の取組を全国各地域で信用金庫と連携させていただいておりまして、大変お世話になっております。ありがとうございます。

さて、時間もないので、早速資料に沿って中身の御説明に移りたいと思いますが、私のお話についてはこれまでの皆様のお話とはある意味多少趣が異なるかもしれませんが、地域に根差す地域金融機関である信用金庫がどのような事業活動をしているか、金融機能以外でもいかに小規模事業者様を御支援しているかについてお話ししたいと思います。

言うまでもなく、中小企業の皆さんは全国それぞれの地域で、地域という事業基盤の上で事業活動をしており、地域の発展なくして事業の発展もございませんので、単純に金融機能を御提供するというだけではなく、私どもは地域活性化にも取り組んでいるわけです。

資料はスライドを御覧いただければと思います。

まず、信用金庫の特色と当金庫の概要について御説明します。スライド3を御覧ください。こちらにありますとおり、信用金庫は株主の利益の極大化を図る株式会社の銀行と違いまして、会員の相互扶助を理念とします協同組織の金融機関です。それぞれ信用金庫の会員構成区域が限定されている地域に密着した存在でございまして、融資先の99%以上が中小企業・小規模事業者になります。全国に信用金庫は254ございまして、信用金庫のない都道府県は一つもございません。会員数が878万人、預金量総額が161兆円、貸出金が80兆円になります。

そんな中で、私ども城北信用金庫の本店は東京都の荒川区にございまして、本部機能は北区、駅でいいますと王子にございます。概要は次のスライド4と5に載せてありますが、東京都の北東部と京浜東北線に沿った埼玉の南東部を中心に、90の有人店舗を展開しております。

7番目のスライドになります。さて、信用金庫は3年間のコロナを中小企業の皆さんと

共に苦しみ、そして支えてきましたが、コロナ明け後も来店客は増えず、事業基盤である地域は以前のような活況は取り戻せず、ここに何点か挙げていますが、信用金庫を取り巻く経営環境というのは負の環境が続いております。加えて、ここには書いておりませんが、年明け後、2回の政策金利の引上げがございまして、現在は、預金金利が先行して上昇しており、信用金庫の経営環境に影響を与えています。

続きまして、スライド8以降は私ども城北信用金庫が取り組んでいるお客様支援、それから地域活性化の取組の御紹介になります。

まず、スライド9でございしますが、これは私どものサイトですが、「NACORD」というクラウドファンディングのサイトとなっております。2015年の4月に立ち上げたものですが、当時、サイバーエージェントクラウドファンディング、現在のMakuakeと連携して立ち上げたサイトになっておりまして、当金庫のお客様が取り組んだプロジェクトをピックアップ、資金調達のお手伝いをするものとなっております。帯広、岐阜、高山など、地方の信用金庫とも連携してそれぞれのお客様のプロジェクトも掲載して、広域の地域間マッチングも行いました。御案内のとおり、金銭ではなくプロダクトやサービスをリターンとする購入型のクラウドファンディングに金融機関として初めて取り組んでおります。小規模の事業者の方は良いものを持っていてもプロモーションやマーケティングがあまり得意ではございませんので、単に資金調達だけではなく、その面での御支援も重要であると考えて行っております。

次のスライド10になります。同じような取組になりますが、「JoynTV!」というユーチューブのチャンネルを立ち上げまして、お客様のサービス、製品、プロダクトの御紹介をしております。

スライド11になります。こちらは「COSA ON」という創業支援インキュベーション施設の御紹介になります。こちらは荒川区の町屋というところがございますが、元は私どもの町屋支店の食堂兼倉庫であったところです。こちらを改修して創業支援の施設を造りました。施設名の「COSA ON」は人と人が交わる、つまり交差する上に立つ施設という意味で、2階がインキュベーションオフィス、1階がカフェとなっております。カフェのほうは入居者同士、あるいは入居者と地域住民の交流の場として運営しております。

次のスライドを御覧ください。こちらにありますとおり、このインキュベーション施設では、お客様の製品を展示するスペースとしても活用しております。支店のロビーなどにもお客様の製品を展示して、事業のお手伝いをさせていただいております。ここには掲載しておりませんが、デジタルサイネージ、外向けのモニターでもお客様のプロモーションのための動画をお流しするといったことも始めております。

スライド13になります。こういった事業者様同士の交流の場はネットの世界にもつくりました。「COSA ON Online」というオンラインサロンを開設し、地域を超えたネットの世界にも事業者様のコミュニティスペースを運営しております。小規模の事業者様にとって他の事業者様との交流の場をつくることは大変重要でございまして、事業の困り事を相

談する場、あるいは新たなマッチングの場でもございます。私どもはリアルの対面の交流会も定期的を開催しております。

次のスライドになります。冒頭に申し上げたとおり、事業者様に対する直接的な御支援だけでなく、それぞれの地域で信用金庫は地公体、商工団体の方々と連携した様々な取組を行っております。

次の15番目のスライドは、私どもの有人の出張所を改修いたしましてこのような「しぶさわくん支店」というものを造りました。しぶさわくんとは、渋沢栄一さんが晩年は王子にある飛鳥山に住まいを持たれたということでこのキャラクターをうちの職員がデザインして、地域を盛り上げるために活用しております。申し上げたとおり、地域の発展なくして地域・地域経済の発展もないという思いで、地域全体のプロモーションにも尽力しております。私どもの理事長は北区の観光協会の理事長も務めておりまして、北区地域の事業者様と一体となって地域の活性化に努めております。

スライドの16以降は、地域の活性化についての幾つかの取組を御紹介しています。16番目のスライドは、『青天を衝け』という大河ドラマ館があったところにお土産館を造っております。飛鳥山の上にあります。

スライド17につきましては、北区にナショナルトレーニングセンターがございまして、私どもでもオリンピックを目指す女性職員を積極的に採用して、地域のイベントなどにも貢献活動として積極的に参加しております。

スライド18は、MINT0機構とのまちづくりファンドの運用というのを最近になって始めております。

スライド19ですが、こちらは北区花火会について書いてあります。今年は9月28日に開催されましたが、今年で11回目、毎年10万人を超える来場者があるイベントとなっておりますが、観光協会と城北信用金庫を中心に運営しております。支店単位では地域のお祭り、盆踊りにも参加しておりますが、こういった大規模なイベントを企画・運営しております。

次のスライド20につきましては、インターネットラジオ「しぶさわくんFM」を開局しまして、北区長の番組を持つなど、地域向けの番組を多く放送させていただいております。

スライド21は、旧国立醸造試験所のインバウンドツアーについて書いてあります。こちらの施設は飛鳥山の近くにある国の重要文化財ですが、もともとは日本中の酒造業者が酒の造り方を学ぶ施設でございまして、将来的にはここで地域活性化のための日本酒を醸造するということに取り組んでまいりたいと考えております。

駆け足で御紹介しましたが、以上が事業者支援、地域活性化に対する私どもの取組になります。繰り返しになりますが、私どもは金融機関としての金融支援、あるいは事業に関する相談業務は当然ですが、それ以外でも様々な形で小規模事業者様の御支援に取り組んでいることがお分かりいただければと思います。

最後に、私どもが中小企業の方の御支援に当たって感じているボトルネックについてお話しします。先ほども申し上げたとおり、中小企業の方は大変良いものを作っていますし、

良いサービスを御提供なさっています。ですが、マーケティングやそれをアピールする力が不足していると感じております。法律面、制度面での御支援というのは難しいところでございますが、そういったソフト面での御支援もできればと思います。

スライド22につきましては、制度面でのボトルネックを2点挙げさせていただいています。

1点目は、良い支援制度、補助金・助成金があっても、本業の事業にお忙しい事業者様にとっては御存じでない方がまだまだたくさんいらっしゃるということです。その意味で我々のような支援機関の役割は大きいと思っております。

また、2点目、信用金庫は全国各地にございますが、都内でも隣の区と全く企業文化が違うところがございます。事業者様にとっても経営環境は地域によって特性がございますので、全国都道府県一律の支援制度では当てはまらない場合があります。制度自体にも地域特性が配慮されればと思います。

最後に、資料には全国の他の信用金庫の取組事例について3つほど挙げさせていただいています。こちらは後ほど御確認いただければと思います。

私の話は以上になります。御清聴ありがとうございました。

○植田委員長   ありがとうございました。

続きまして、資料4について、黒岩委員より御説明いただきます。黒岩委員、よろしくお願いいたします。

○黒岩委員   全国中央会の黒岩です。本日はこのような発表の機会をいただき、ありがとうございます。

それでは、早速始めさせていただきます。

初めに、中央会について御説明いたします。中央会とは、小規模事業者で組織いたします中小企業組合を通じて地域の課題解決事業に取り組んでおります。地域で小規模事業者同士が協働化、集約化を図っていくということが今後、ますます必要になると実感しております。

それでは、早速本日の論点であります（１）の地域の生活・コミュニティーや地域経済の持続的発展、それから（２）の小規模事業者の事業継続リスクへの対応能力の強化ということで中央会の取組事例を紹介いたします。

それでは、まず資料の1ページを御覧ください。「組合をつくると、様々な効果が得られます」と記載しています。多々ありますが、個々の小規模事業者や個人の方ではハードルが高い課題もありまして、それが連携し、それぞれが保有するノウハウ、それから経営資源を補完することで課題解決につなげるということです。生産性の向上、新市場・販路の開拓、人材の確保・育成ということも含めて様々な効果が期待できるということで、組合という社会的インフラをプラットフォームとして活用するというのが肝でして、中小企業・小規模事業者の持続的発展につながるということで、次ページに具体的事例を挙げております。

2 ページにつきましては、中央会では全国的にもものづくり補助金の事務局を担うとともに、そのノウハウを生かして組合に対してもものづくり補助金の申請支援も行っております。ものづくり補助金を活用することで地場産業が地域の経済の活性化につながっていくという事例は各地でありますけれども、私が会長をしております長野県中央会の支援事例を2 つほど簡単に説明させていただきます。

1 つ目は、北信地域材加工事業協同組合の支援事業の事例で同組合につきましては、林業関係企業 5 社と長野県の森林組合連合会が会員となりまして、29 名体制でプレカット加工に特化した活動をしております。ものづくり補助金を活用しまして、羽柄材といいます補助部材の加工機を購入し、新たな生産システムを構築しました。事業組合としては非常に大きく展開しているということで、全国的に見ても数少ない成功事例だということです。

その次のページですが、2 つ目が富士見町の自動車業協同組合で、11 加盟の協同組合の支援事業事例です。ものづくり補助金を活用いたしまして新型のリフトを導入したということで、粗利益の高いトラックの車検、それから整備業が内製化できました。

続きまして、次のページですけれども、本日の論点であります地域の生活・コミュニティーということで取組の事例で、特定地域づくり事業協同組合という制度があります。この制度は特に過疎地域や山間部、離島といった事業者単位を見ますと、年間を通じた仕事がありません。安定的な雇用環境や一定の給与水準を確保できないという事情がある地域の課題に対しまして、地域の仕事を組み合わせることで年間を通じた仕事を創出することが可能となります。

次のページです。活用イメージの例で説明いたしますと、例えば農家の繁忙期の 4 月には農業、5 月から 10 月には飲食業、11 月から 3 月には酒造というところに従事するということで、事業者も安定した雇用を確保することが可能となります。それから、もう一つの活用イメージは、下の午前中は介護事業、こども園で従事しながら、午後は小売業ということで従事するといった柔軟な働き方が可能となります。現在、この取組につきまして、104 の特定地域づくり事業協同組合が活動しております。

その後の部分につきましては、それぞれ御高覧いただきたいと思います。

次に、9 ページのブランド化の取組に飛んでいただきたいと思いますけれども、この 9 ～10 ページにつきましては、組合による地域産品のブランド化の取組について紹介させていただいております。特に 10 ページは、よく御存じの手延べそうめんの「揖保乃糸」の事例です。皆さん御存じということですが、あまり知れ渡っていないのは、手延べそうめんの揖保乃糸は、組合にある徹底した品質管理の下で約 430 の組合が製造に携わっています。組合によりまして原料の調達から製造方法に至るまで徹底した指導を行っており、ブランドの品質を組合が保証するとともに、CM 等のプロモーション活動や海外での試食・販売も行っているということでもあります。

続きまして、私どもの「長野けんしんモデル」については、中央会としましては、ものづくり補助金、再構築補助金等、各種補助金や給付金などの窓口を通して御支援をしてい

るわけなのですが、こういう補助金につきましては工場新設・増設、あるいは設備の導入など、言わば有形固定資産の周りの取組サポートということはコロナ禍を乗り切るための期待にも非常に大きく寄与したのではないかと考えております。

しかしながら、今後、人口が減少しまして、企業自体も淘汰されるという中にありまして、地域経済や事業者の将来性・持続性につなげていくには、小規模事業者といえども改めて自社事業自体を、また、製品そのもののリスク拡大等について考えることが待ったなしではないのかなと思います。

長野県信用組合の取組を紹介いたします。ページを繰っていただきまして、事業者の事業理解ということで、私どもは信用組合ということで金融機関であります。その中で信用組合に求められるものということは、お客様の事業理解ということが一番の肝でありまして、これにつきましては経営デザインシートというものを活用しまして事業理解に深みを増して毎日活動しています。そこで知的財産ということに注目することが重要なのではないかと、7年前から試行錯誤を重ねて知財金融支援の取組を進めてまいりました。

次に、13ページです。中小企業の経営資源というのはヒト・モノ・カネ・情報とよく言われるところなのですが、私どもは第5の経営支援というのは知的財産なのではないか、付加価値を高めるために知財は事業の根幹であるという考えに至りました。なぜ知的財産なのかという問いの答えというのは、地域や企業の競争力を高めたい一点に尽きます。売上げ確保から利益確保の局面に具体性をどう持たせるのかというところでありまして、しかしながら、知財という中では特許・商標といった知的財産権のみならずブランドやノウハウ、あるいは技術力や顧客ネットワークまで含めた企業の強みというものを捉えております。ですから、知財の話をしますと、小規模事業者の経営者の皆さんには、うちでは知的財産はないよとか、それは専門家に任せればということがよく言われるわけなのですが、地域の金融機関としては、事業者の皆さんの本音に迫るものと考えておりまして、この背中を後押ししております。

続きまして、「けんしんモデル」ということなのですが、金学産官ということで、私ども金融機関独自ではなかなかできませんから、そういうそれぞれのプラットフォームを構築しまして、あらゆる相談ができるという体制を構築しました。その意味では、中小企業団体中央会にも協力してもらいながら、この支援の周知を図りながらワンストップでの相談体制を行っています。

15ページは知財座談会ということで、これは一回に30社ほど、既にもう6年ほどやっていますので150社ほどの事業者の皆さんに参加いただいております。この部分につきましては、事業者の皆さん、それから私ども職員、それから弁理士の先生方ということで三位一体で取り組んでいるということが非常に有効なのではないかということでもあります。

続きまして、その成果なのですが、これは開放特許ということを具体的にマッチングさせまして、これを製品化したということで、その製品化したものを私どもの自前のクラウドファンディングに載せまして、構想から開発、試作、販売という一気通貫の流れ

をつくり出しているところがみそであります。開放特許といいますと、御存じのように大学、それから企業などの使われていない特許を小規模事業者に開放して使って、それを製品にするというところであります。

17ページは今年の11月に行うというところです。それで中央会ともその周知を図って、18ページ、19ページに取り組んだ事例が載せてあります。

それから、次の20ページにつきましては、コロナ禍のBCPについて私どもが取り組んだもので企業の皆様の従業員向け対応をフローチャートに載せています。

それから、最後のほうの26ページなのですが、中央会の中小企業省力化投資補助金ということで、人手不足の課題解決のための有効な措置と期待されております。

27ページの省力化投資補助金につきましては、御覧のように今回、カタログラインナップを充実させていただいておりますので、ぜひとも委員の皆様には御承知おきいただければありがたいと思います。

長くなりました。ありがとうございます。

○植田委員長 ありがとうございます。

続きまして、資料5について、島口委員より御説明いただきます。島口委員、よろしくお願いいたします。

○島口委員 全国商店街振興組合連合会の島口でございます。今日は商店街のことにつきまして少しお話をさせていただきたいと思います。

我々の組織はもともと各市の連合会、それから県の連合会、それから全国の連合会ということで組織されている組織でございます。実際に皆様も商店街ということでお話を聞きますけれども、商店街には実は種類がございまして、商店街や商店会、それから商店街振興組合、商店街協同組合、商店会連合会、商店街振興組合連合会という形のものが主なものですが、ここで法人格を持ったものというのは振興組合と協同組合だけでありまして、ほかは法人格のない商店街の任意会でございます。我々商店街振興組合は、昭和37年に制定されました振興組合法に基づきまして、社会的地位と納税などをしっかりとした法人の団体でございます。ですので、今後、商店街支援ということであれば、社会的責任を負っている振興組合をぜひきちんと大切にいただきたいと思います。

商店街振興組合が様々な事業で案件として共同で経済事業や地域の環境整備を行う法人の組織でございますが、商店街振興と地域の発展を目指して、各店舗の繁栄を図る事はもちろんですが、商店街街区のアーケード、また、街路灯の設置などの街区整備を行っております。また、地域のイベント、セール、それから地域のお祭りなど、伝統文化の継承にも積極的に関わっておりまして、そういう意味では地域を守り、見守っているという地域社会の福祉向上にも努めております。

商店街は日常生活に必要な商品やサービスを提供いたしまして、地域住民の生活を支えています。特にいわゆる交通弱者と言われる高齢者や車を持たない人々にとって、近くの商店街は生活基盤を支える重要な存在でありまして、地域の持続可能な発展に不可欠な

存在と言えます。昨今の自治会や町内会への加入率の低下に見られるように、地域の人のつながりが希薄化している中で、商店街は地域住民が集まり、交流する場として機能しております。商店街が実施するイベントや様々な地域の支援活動、そして日常の買い物を通じて店主や他者とのコミュニケーションを取ることで、地域の絆が深まっております。

商店街は、地域の見守り役としても機能しています。商店街が地域の様子を見守るだけでなく、防犯カメラの積極的な設置や不審者の発見、災害時の迅速な対応に貢献するだけでなく、犯罪を抑止するという効果も発揮しております。ある地域では、商店街がなくなったことによりまして落書きや治安悪化を招き、地域が崩壊したという事例もございます。商店街は商売だけではなく地域の重要なファクターとして機能していることを御理解いただきたいと思います。

商店街は、町内会や自治体と連携いたしまして、その中心となって地域の伝統的行事に取り組みまして、地域の伝統や文化を費用面や人員面などで支援をしております。こうした活動で住民の地域への愛着を増し、住民同士の交流を促進するなど、地域に寄り添った活動を展開しております。最近は特に町内会などが高齢化のために地域行事を実施できない苦悩を抱えている中、商店街組織が全面的に支援・応援をしているところでもございます。

商店街は高齢者の社会参画を促し、子育て支援の場としても機能させていただいております。例えば保育施設の誘致や高齢者向けのサービスの提供などが行われているところでございます。

災害時でございますが、自然災害が発生した際に小規模事業者が事業活動を続けていくということは、持続可能な地域の発展に欠かせない重要な問題であると考えております。まさに共助が必要とされる事態において、共助の核であり、地域コミュニティの担い手である商店街が地域の安全・安心において果たす役割は大きいことから、事業継続力強化支援計画など、商店街が積極的に関わっていくべきだと考えております。

能登半島地震の時でもそうなのですが、商店街は会員のほとんどが被災いたしまして、維持が困難な状態でありまして、地域の安全・安心と速やかな復興のために街路灯を点灯し続けております。平時から地域の安全・安心のために共助の力で設置し、運営コストを含めている街路灯が災害時でもその力を発揮していることが証ではないかと思っております。

私も5月に能登に入りました。そんなときに商店街の皆さんとお話をしましたが、お店もなく、そして倒壊しているような状況の中で、会費も集められないのです。そんな中でも自分たちが残った街路灯の灯火を絶対消したくないという意味では、地域の中で行政の支援もなく頑張っている商店街の姿に本当に涙をした次第でございます。

商店街は災害時に地域住民のために機能を発揮いたします。熊本地震の際には、避難所の初日においても支援物資が届かないときに、店舗から食材を持ち寄りまして炊き出しを率先して行ったり、避難所の組織にも参画いたしまして支援物資の受入れや組織の統制に

協力いたしました。これも日々統制が取れた商店街組織が機能したものであります。また、北海道の胆振東部地震のときのブラックアウトに際しましても、炊き出し、それから電源供給、地域の観光客への情報支援なども積極的に行政に先駆けて実施した実績がございます。まさに地域に根づいた商店街だからこそできることでございます。

商店街は地域から逃れられない経済主体の特徴を持っております。しなやかな経済の担い手です。また、地域コミュニティー型に分類される小規模事業者の集合体である商店街は共助の核であり、地域コミュニティーの担い手としての役割を担っております。そして、共助の枠組みにおける核として、商工会や商工会議所の指導員では手の届かない小規模事業者の共助による支援の輪として役割を担っております。

中小・小規模事業者は、地域におけるコミュニティーや雇用の維持など、利益や売上げなどの経済効率では測れない重要な役割を担っております。そして、地域から離れられない中小・小規模事業者の集合体である商店街は、単なる買い物の場所ではなく、地域コミュニティーの維持と発展に欠かせない地域を運営する存在でございます。地域のニーズに応じたサービスを提供し続けることで、商店街は今後も地域の暮らしを支え、持続可能な地域社会の実現に貢献してまいりたいと思っております。

我々が行っております事業といいますのは、あまり目立たず地味に行っているものがありますので、なかなか理解できないところがあるかと思います。ぜひ皆様もお住まいの地域にございます商店街につきましては目を向けていただければ幸いです。思っております。

○植田委員長 ありがとうございます。

続きまして、資料6について、高橋オブザーバーより御説明いただきます。高橋オブザーバー、よろしくお願いいたします。

○高橋オブザーバー 座長、今日はお招きいただきましてありがとうございます。

それでは、資料6、事業継続力強化計画、実は縮めてジギョケイと呼んでおりますけれども、これを実効性の高い取組にするためにということでお話をさせていただきます。

目次でございます。BCPとジギョケイの違いとか、ほかに幾つか国の制度がございますのでそのお話と、小規模事業者のために何がメリットなのというお話を第1部でさせていただいて、2部で小規模事業者支援法に基づく措置としてジギョケイの支援計画が2019年にできておりますけれども、これをさらに実効性の高い取組にすべくということでお話をさせていただきます。

今日、なぜ高橋が来ているのかということで、真ん中辺に「内閣府」と「中小企業庁」とありますけれども、日本で最初にBCPのガイドラインを作ったのが内閣府で、同じ年に中小企業庁もBCPのガイドラインを作っています。それぞれ15人と13人の専門家で作りまして、両方専門家をやったのは日本で4人しかおりませんで、私も4人の一人です。さらに当時の安藤長官の下、2018年に中小企業強靱化研究会を立ち上げていただいて、それで出来上がりましたのが事業継続力強化計画です。この6名のメンバーが詳細制度設計をしまして、私が上から3番目におります。できてからちょうど今年で5年ちょっとたちますけ

れども、私のセミナーとしては中小企業3,000社に実際につくっていただいて、その後、経営にどう生かしていただくのか、いわゆる販路拡大や人材採用難克服ということをやっていただくという形の経験を持っております。200回のうち180回がジギョケイのいわゆる中小企業・小規模事業者の経営者の皆様向けセミナーで、一番頑張っていたのがここにいらっしゃる商工3団体の皆さんで、私を講師として110回招いていただきまして、そのほかは保険会社、それから先ほどの理事長の地域金融機関、これは信金さんが多いです。それから、倉庫協会さんみたいな業界団体です。残りの20回がジギョケイの指導員、まさにこれをつくるためのこうやってつくるのですよという先生養成講座の先生を、中小企業大学校と全国連さんが中心となってくれて、静岡や兵庫の各県の商工会連合会さんの経営指導員の方を中心として約400名の方を指導してきています。

次でございます。このメリットです。5ページ目です。これがBCPとジギョケイの構成図みたいな形になっていまして、年代を見ていただきますと、真ん中の事業継続計画、いわゆるBCPは2005年に中小企業庁でつくっています。そのときは基本編、中級編、上級編という学校でいうと中学校、高校、大学をつくったのですね。そうしたら、中小企業の方から難しくてできませんという形になって、3.11以降、これはまずいよねということで、2011年、真ん中にありますけれども、入門編といういわゆる小学校課程をつくりました。そうこうしているうちに上のほうのレジリエンス認証というBCPの認証を内閣官房さんのほうでおやりになっていて、それは外郭団体のレジリエンス協会でおやりになっています。それから、世界のいわゆるISOもございまして、BCPのISOが22301でございまして。といっても、中小企業・小規模事業者の方から、いつ来るか分からない災害にお金をかけて、労力をかけて、何かためになるのとよく言われますので、それでは平時から役立つBCPを作ろうということで2019年に一番下の枠の赤いところの事業継続力強化計画を中小企業庁さんの認定ということでやっていただきました。今、7万社が認定を受けています。

次の6ページ目が全体像の一つです。先ほどの一番上に内閣府防災の事業継続ガイドライン、レジリエンス認証を中小企業庁が2つ持っている。それから、国土交通省さんも建設業の方が主力ですので、建設業における事業継続力認定というのを各地方整備局さんがおやりになっています。それから、厚生労働省さんはまさに医療機関と介護施設、社会福祉施設のBCPもお取り組みになっています。

といってもということで、7ページ、我々が検討会をするときに、経営課題とは何ですかと。今日御出席の皆さんからしますと釈迦に説法だと思うのですがけれども、右側の一番上から、小規模事業者にとっては売上げ増強、人手不足、資金繰り、事業承継、設備の老朽化が経営課題ですね。なので、これに資するものをつくらないとやっていただけませんよねという認識をしていました。囲っております地震対策というのは11番目でございます。災害が来るから何かつくろうよといっても、11番目のことをわーわー推してもやはりやらないですよ。それはごもっともだと思います。

なので、上のほうにもちゃんと寄与するようにつくろうということで、8ページ目がジ

ギョケイで、何の役に立つのということです。実は直接中小企業庁さんをお願いをして、中央会さんがおやりになっているもの補助の連動で加点、それから、昨年から入っていますITセキュリティー補助金です。サイバーテロがありますから。それから、右側の日本政策金融公庫から、新しい建物を建てるのでといった場合は事業継続に資するので、4億円まで0.9%の金利を下げてください。なので、4億借りた場合は1年間で360万円の利子を払わなくていいと。これはすごく大きく効いています。それから、減税というのは防災設備を買うと18%損金処理ができます。保険料と一緒にですね。それと、信用保証協会さんから別枠を借りられる。なので、5台特典をつけてスタートしています。

そうこうしているうちに、人材採用難をうまくできたよとか、販路拡大できたよとか、いつでも休める中小企業は多能工から生まれたので働き方改革になったよという言葉が出て、これはやはり使えるよねというお話をしています。

9ページがジギョケイの認定スキームでして、真ん中に中小企業の方がいらっしゃいます。赤いのが2列並んでいますが、上が個社個社の事業継続力強化計画で、下が連携型と呼ばれるもので、これは当時、中小企業庁さんと話したときに、商店街の肉屋さん、魚屋さんが一件一件申請するののかといったら、しませんね。パソコンの使い方もよく分からんという方に申請しろというのは無理なので、商店街の組合で商店街の事務局が申請してもらって、明細書に八百屋、肉屋、魚屋と書いたら全部商店街認定で、全員が同じく先ほどの低金利融資やもの補助が使えるという仕組みになっているのですね。これが工業団地だったり、サプライヤーだったり、いわゆる連携型を取ることによってすごくうまくいく。特に小規模事業者の方はこの連携型が物すごく効きます。自助が厳しいので共助にこうと。共助をやるのだったら連携型だよねという形です。

この次が結論なのですが、①の経営と事業継続の一体的支援と、②の計画をつくった後の段階ごとの支援、よくBCPはつくるのが目的になっている大企業も多いのですが、できただけで終わってしまうのですね。そうではなくてそれを使って経営改善するとか、従業員教育をするというのができないと持続ができません。それと、最後の③は地域内での連携です。

ここでポイントを4つ申し上げますと、有事にしか使わないと思われるものは絶対長続きしません。なので、平時から経営計画の一部に入れたり、必ず経営会議などをおやりになったり、どうするなどと皆さんお考えになるので、それに使ってもらえるものにしていく。それから、自社の経営環境や市場の位置づけを、これを使うことによって分析できますので、経営改善や社員の教育に使えるようにする。今、中小機構さんでもちゃんと社員教育に使えるトランプ型のゲーム感覚の教育ツールも作られていますので、こういうものも広げていったらなと思っています。2019年にジギョケイ制度がつくられてから、経営者の意識レベルに応じた支援をしてあげて、内容面でも充実を図っていくことが必要だろうと思っています。4番目が、経営発達支援計画においてジギョケイの伴走型支援という寄り添ってあげるというスキームがもともとありますので、商工会・商工会議所の経営指導員の方が8,000名いらっしゃいますから、これと一体型のBCP・ジギョケイの作成、

あと、先ほどの中小企業のいろいろな支援ツールの動画も作っておりますので、今回、小規模事業者同士の連携の動画まで全部作っていますので、そういうものをうまく使っていく。その際に活動経費を国から支援していただくと、より動きやすいだろうなと思っています。

これが今回作った動画の一つなのですが、連携型ジギョケイを中小機構さんのほうで支援していただいて、何とA社、B社で、愛知県内なのですが北と南に分かれているので、南海トラフが来ても南がやられますから、北の方は南のほうを支援することになるのですね。とはいっても、それだけだと北は何だ支援するだけかいという話になるので、同じようなお仕事をしして商圏が違うので、平時から事業拡大するために銀行でビジネスマッチングを活用して、共同出店してお仕事をもらって、A社が駄目でもB社が同じものを作れますのでとあって、実は売上げが上がっています。なので、すごく良い形だと思います。なので、連携型は下にある組合型、サプライチェーン型、地域型、相互補完型という形があります。

それから、計画の作成後の支援です。これはつくって終わりではなくて実施・継続が必要ですから、日頃の訓練をどうやってやっていくのか。従業員訓練をやらないと、経営者だけがジギョケイを知っていても、社長、何をやりましょうかという話になるので、それをちゃんと見直していく。そのためには事業者の実施状況を確認できる商工会議所・商工会でそれを確認しながら、共同訓練の実施や取組・見直しの状況のフォローアップということができないのかなというのが2つ目の提言でございます。

3つ目が地域内での連携ということで、災害には地域性がございますので、自然災害リスクは同じエリアなら同じリスクでございますので、従業員が5人にも満たないような小規模事業者の方からすれば自助はすぐ限界が来ますので、やはり共助だという形です。このためにも、ぜひハザードマップを御覧になりながら、災害への注意喚起は当たり前なのですが、災害後の復旧においても事業者間の相互協力体制、「お互いさま」と私どもBCPの専門家は呼ぶのですが、お互いさまで平時からも連携、有事も連携という形です。

その良い例が、北海道の帯広商工会議所さんが帯広市と北海道経済産業局の協力の下、大規模災害時に、皆さんもよく行かれます調剤薬局さんの小さいものがありますね、お医者さんの周りにたくさん調剤薬局さんがありますが、その方々が全部集まっていたいて、お医者さんが処方箋も出せません、調剤薬局も幾つか壊れてしまっています、どうやって薬を出しますかといったときに、皆さんにはお薬手帳を持って違う調剤薬局に行っていたければ、お薬をちゃんと大丈夫にしますという形を取れていますので、安心して暮らせるまちづくりであり、国民は安心という形になっています。ぜひこの3つをやりながら、国の御支援をいただければという形でございます。

どうもありがとうございました。

○植田委員長　ありがとうございました。

続きまして、資料7について立石委員より御説明いただきます。立石委員、よろしくお

願いいたします。

○立石委員 立石でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

今回は事業継続リスクマネジメントという観点から御説明をしたいと思っております。全国各地の小規模事業経営者、商工会・商工会議所及び中央会の支援者の方々の生声と、よろず支援拠点等のビッグデータを総合して考えたことをお話しいたします。

また、コロナ禍を経て全国各地を見てみると、5年前、10年前のこの委員会と比べると、「政策は届いている」という観点も必要であると思っております。届いていなかったあの頃から比べれば、今は届いているという観点も入れておかないと、議論がずれてくると思っております。

小規模企業振興基本法制定以来、日本は世界最大の支援国家となっております。これも大変重要なポイントです。しかしながら、ほとんどの経営者及び国民の方々がその事実を知らないという悲しい現実があります。これはもっと知らしめるべきであると考えます。そしてそれをもっと知っていただくことは支援策そのものの活用の推進が、それによって図られると思います。といいますのも、全国で講演していて、世界最大の支援国家であると言ったら、え、そうなのですかと言う方が多いのです。そういう事実を知って頂くと受講者の真剣度合いが増します。大事なポイントです。

また、支援策が増えたことによる支援機関、商工会・商工会議所、中央会、よろず支援拠点等々の業務量の増大はかなり深刻化しています。業務量は増大しているのだけれども、賃金が上がっていない。人が増えていない。特に大都市圏から外れたところの商工会・商工会議所が顕著です。これは特に注視しなければなりません。しかし、そのことを議論する場が少なく、また、これが問題点であるという言葉があまり聞かれません。喫緊の課題として支援機関に対する財政支援の必要性を私は提言いたします。

また、事業継続としての意識改革、マインドセットという論点からお話します。事業者の意識改革を進めるためには、「経営者のマインドセット」とともに「支援者のマインドセット」が重要だと考えております。今まで経営相談したことのない、もしくは考えたこともない小規模事業者は多数いました。特に生活衛生業の小規模事業者の方々に多く見られる傾向です。10年前はそもそも考えていなかったです。しかし、世界最大の支援国家となって、前述の公的支援機関の奮闘もあり、「経営相談」に行く人が増えました。「相談していいのだ、相談出来るのだ」という社会になったということです。また、起業、創業、小規模企業においては特にそれが顕著です。今までほぼいなかった小規模企業経営者支援が相談件数としても飛躍的に伸びたのです。中小企業の支援はあっても、小規模事業者の支援はこれまで少なかったです。確かに商工会・商工会議所ではやって頂いていましたが、その多くは会員の方々への支援でした。しかし、事業者数で見ると非会員の方々のほうがはるかに多いわけですから、その方々への支援がここまで手厚い社会になったということです。それによって「支援者のマインドセット」が必要となってきました。

ちょっと発言として難しいのですけれども、こういうコンサルフィ어의払えない方々の

支援をどう捉えていくのか。払えない人は仕方ないのではないかという議論はあります。しかし、これを公的支援がしっかりと役割を果たすことによって救われた命が数多くあるということです。特に災害時は顕著です。これは我々がここでしっかり意識せねばならないと思います。

また、「対話と傾聴」を主眼とした経営力再構築伴走支援研修は、今、岡田部長がいらっしやいますけれども、岡田さんが課長のときに必死になって作っていただいたものです。私はこの数年間で1,000名を超える方々の支援者研修を実施しました。受講者の方々から対話と傾聴の重要性を理解し、現場において活用し、成果を得たという事例が多く出てきたということです。特に、今のように、苦しい経営者と上手くいっている経営者が存在する、言い換えれば「新たな二重構造論」時期には、重要な考え方だと思います。

また、よろず支援拠点全国本部を統括して見ているという立場がありますので、その観点からお話をさせていただきます。11年目を迎えたよろず支援拠点は、コロナ禍においては全国約1,000人のコーディネーターが70万件の相談対応を行いました。日本の中小企業・小規模事業者支援の社会インフラとなっていると思います。しかしながら、ここにおいても財政支援というものが一つの課題になってきております。

よろずの予算というものはほとんど人件費ですから、ここが少なくなっていくと支援される人も減っていくということです。ここはやはり考えておかねばならないことだと思います。

また、よろずのビッグデータから、「他愛ない支援」が重要であることが分かりました。

「他愛ない支援」という言葉をあえて言い換えるのならば、「基礎的な経営支援」かもしれません。きちんと経営する、例えば「棚卸しをしましょうね」とか、「簡単な事業計画を作りましょう」とか、「簡単でいいからちょっと変えてみましょうね」ということを伝えることによって成果が得られる。これが重要ということが明確になりました。それは380万社の中小企業の約9割が小規模企業であり、その大半が事業計画書、資金繰り表、試算表を作っていない、どんぶり勘定、成り行き経営だからです。

前回も言いましたように、少しだけ気づくだけで救える命があり、生産性の向上が望めます。この支援が大事なので、そのためのマインドセットが必要ということです。対話と傾聴を主として、経営者に他愛ない「基礎的経営」を伝えることで経営者を励ます伴走支援によって、数字に向き合うマインドセットをし、結果的に資金繰りが安定したという経営者の生声を聴いてきました。どんな経営者ができたかという、どんぶり勘定をやめてきちんと数字に向き合ったら利益が上がったとおっしゃいます。ちゃんとやったら利益が上がったのです。ここで、あえて10年前の議論を言いますと、「棚卸しも、試算表も、事業計画も何もやっていなかったから、ダメになった」と言われました。しかし、そうではなくて、何もやっていない人が何十年も事業をやったことがすごいのではないか。という論点から始めようと言って、何とかこれが少し分かってきていただいたのかなという気がします。

中小企業・小規模事業者の大半はどんぶり勘定であり、それを脱却するために経営者及び支援者の支援と育成が必要です。財政支援とマインドセットのための啓発と普及が重要だと考えております。全国各地の経営者・支援者からの生声からの考察として、支援を受けて業務フローを見直し、最低限のデジタル化と機械化によって、ファクスをやめてパソコンを使いましょうという程度かもしれませんが、人手不足が解消し、稼ぐ力の向上となった事例は多数あります。これは、経営者に、基礎的経営を理解してもらい、しっかりと実行してもらえれば、資金繰り改善に繋がるといえます。そうすると、実は人手不足をも解消した場合があります。きちんとやっていないから気づいていなかったということです。棚卸しを行い、試算表を作成し、定期的に金融機関に報告したら、資金繰りの安定、金融支援を受けやすくなった等々、枚挙に暇がないのです。

しかしながら、先ほど信金さん、信組さんの発表がありましたが、棚卸しと試算表をちゃんと毎月持っていつている小規模事業者なんてほぼありません。しかし、ここを推進すれば変わるということなのです。生産性が向上し、経営に明るい兆しが見えて、息子が覚悟を決めて継ぐ気になった。このような事例をもっと増やしたいのです。

円滑な事業継続、リスクマネジメントという観点から、「円滑な廃業支援」と「再チャレンジできる社会の構築」についてお話します。廃業支援という言葉はこの場で使うことについて、私のようなそれを経験した人間からすると危険性があるのも分かっています。しかし、多くの中小企業・小規模事業の経営者は経営と人生が一緒です。これは分離できていません。いわば一蓮托生です。そう、連帯保証しているのです。それであるならば、苦しい方々に対して円滑な廃業支援の構築が必要です。円滑に廃業できる社会、そして再チャレンジできる社会を構築していく。これをこの場で重要視せねばならないと思っております。このことは、全国各地の代位弁済の急増からも容易に推察されます。「廃業は悪ではない」という考え方を浸透させなければなりません。「廃業支援とは、廃業した後の人生の支援も含まれる。」ここまで言うてしまうと社会政策ではないのかという議論があるのは承知の上です。しかし、そこを飛び越えてでも議論せねばならないと思っております。あえて、新陳代謝論は、「事業の新陳代謝」でなければなりません。「事業」という言葉を入れないと、その人の人生が捨てられたと感じられてしまいます。そこは重要視せねばなりません。

そこで、命銭という考え方をいれた資金繰り表について説明します。小規模事業者向けの簡単な資金繰り表フォーマットです。当時、しっくりくるフォーマットがなかなか無かったです。ゼロゼロ融資後、その返済に苦しむであろう方々は、小規模事業者の比率は高いのは自明でした。そうすると、小遣い帳レベルにしないとやってくれないと思ったのです。難しい勘定科目はそれほど気にしなくて良い。使ったお金と入ってきたお金をスマホの小遣い帳アプリに入力するだけで良い。そうすると、実行してくれる人が増えました。

そして、命銭30万円という概念。経営者に自分の労働時間という概念は低いです。そんなの関係なく、朝から晩まで働いています。「朝起きたら仕事、終わったら寝る。その間

が労働時間。」旅館の女将であった母の言葉です。「いつ休むの。」と聞いたら「今、座って休んでいる。」と言いました。こんな経営者は多いです。また、サイレンが鳴ったら消防団、夜になったらPTA、地域清掃、神社仏閣の役員、交通安全、地域経済団体役員等々奔走しています。これらはいわば仕事です。地域で商売するのなら、これらの活動が出来ていなければお客さんは来てくれません。それが実態です。それならば最低一日10時間働いてはいるでしょう。時給1,000円という最低賃金を掛けたら日当1万、30日働いたら30万、これは経営者の「命銭」という名の最低賃金です。必ず取らねばなりません。そのためにも、安く売るための努力をするのではなく、高く売るための努力をして、自分たちの最低限の金は稼ぐ。この意識を持ってもらねば、小規模企業は経営が安定しません。そして、苦しくなる前に相談にきてほしいのです。今月、来月の金が足りないという相談者がほとんどです。1年後の金が足りないという相談はありません。そんな苦しい方々がほんの少し基礎的経営について気づいてもらう。その社会を構築していく。それは、日本の中小企業・小規模事業者の生産性向上と命を守るといふ形になると思います。事業継続リスクという観点からも発表させていただきました。

以上です。よろしくお願いいたします。

○植田委員長 ありがとうございます。

それでは、これまでの説明を踏まえまして自由討議に入りたいと思います。本日も私よりお一人ずつ指名をさせていただきますので、一人3分程度で御発言いただきたいと思います。

なお、本日は森委員が所用により途中退席されますので、先に指名させていただき、その後、50音順で指名をさせていただきます。

それでは、森委員からお願いいたします。

○森委員 全国商工会連合会の森でございます。今、委員長から御説明がありましたとおりでございますが、大変失礼いたしますが、私から発表させていただきたいと思います。

まず、1つ目の論点に関してですが、商工会地域の小規模事業者は、小規模事業者持続化補助金を活用して新規顧客の開拓に取り組むなど、自社の持続的発展を着実に成し遂げるだけでなく、地域のつながりを大事にしながら、まちづくりやイベント、お祭り、あるいは防災、消防団などの活動に積極的に携わり、地域のコミュニティーを支えています。御承知のとおり、地方では高齢化による人口減少が顕著であります。それに伴う市場の縮小は、地域に根差して事業活動を行っている小規模事業者にとって大きな課題であると認識しております。顧客の減少、売上げの減少が続き、事業の継続が困難となれば、廃業の道をたどることとなり、住民にとっては生活不便が増し、地域としても良好なコミュニティーの維持に影響が出ると考えられます。

そこで、事業単体では十分な売上げを上げられなくとも、複数業態での新たなビジネスモデルを検討することあります。例えば各県の基幹産業、1次産業を含めて2次、3次、そして6次化といった関係の農商工連携、そして今、観光関連、特にインバウンド事業と

いった関係も活発化しておりますので、そういったものとの連携を図ることで売上げの確保が図れ、ひいては地域の経済、雇用だけでなくコミュニティーの維持にも資するものと考えております。そのためには、事業承継を含め多角的な視点から支援が可能な人材を配置し、経営指導員と共に踏み込んだ経営支援ができるよう、環境整備を行っていただきたいと思います。

次に、2つ目の論点ですが、小規模事業者におけるBCP策定率は大企業に比べて低く、いまだ取組が浸透していない一方で、自然災害の甚大化・多発化やサイバー攻撃など、リスクの多様化も進んでおり、その対策の重要性は日々高まっております。そのため、まず経営者の危機意識を醸成し、リスク対策の重要性を自分事として認識してもらうことが重要であり、セミナーや研修会などを従来以上に増やしていくことが必要であります。

また、小規模事業者はリスク対策を行うための時間や資金、人的資源などが十分でないことも多いため、重要性は理解しつつも後回しになってしまっているのが実情であります。そこで、リスク対策の推進に当たっては、災害時のみに役立つものとしてではなく、平時における事業継続といった視点が必要だと考えます。まさに備えあれば憂いなしであると思います。そういった関係のリスク対策を平時の事業効率化や生産性向上にもつなげる対策と位置づけるとともに、事業継続力強化計画の認定を受けた小規模事業者に対するさらなる優遇措置を設けることが有効と考えますので、ぜひ御検討いただきたいと思います。私からは以上でございます。

○植田委員長 ありがとうございます。

それでは、次に石川委員、お願いいたします。

○石川委員 それぞれの論点について申し上げます。

まず、1点目の持続的に発展させていくためにどのような取組が有効かということについてですが、私の発表でも申し述べさせていただいたのですが、地域の中でいろいろな方が意見交換できる場をつくるということが一つ重要だと思っていまして、その意味でそういった集合体を受け入れるプラットフォームみたいなものが必要ではないかと思っています。地域社会についてもどんどん激しくいろいろな変化を遂げていく中でいろいろなイノベーションが生まれていかないと、なかなか持続的にということは難しくなると思いますので、そういった集合体ができるといいなと思います。

2つ目の論点につきましては、なかなか事業者は、災害時の事業継続リスクに目を向ける余裕がないということもあります。事業継続力強化計画のお話もありましたけれども、計画策定を行うことのインセンティブが重要かと思っています。融資の際にそういったものを要件にするなど、いろいろな面でのインセンティブを付けていくことも重要かと思っています。

以上です。ありがとうございます。

○植田委員長 ありがとうございます。

それでは、オンライン参加の梅山委員、お願いいたします。

○梅山委員 よろしくお願いいいたします。

まず、論点1に関してです。小規模事業者の地域における存在価値というのは日本の大事な宝だと思います。そして、それは事業が継続してこそ可能なことでもあります。立石委員のお話もございましたけれども、私も前回お伝えしました私の言葉で言いますと、経営の基礎力の底上げ、つまり毎月の試算表をきちんと作る、その内容を把握するといった経営状況の把握、そして資金繰り表の作成は、経営者としては必須として取り組んでいたきたいことです。よく筋肉質の経営といいますが、そのための日々の筋トレの一つではないかと思います。

商店街に関しましては私も支援に関わったことがあるのですが、経営者の高齢化、店舗の老朽化という大きな課題を抱えておりまして、新たな事業者が店舗を活用する際には、条件交渉がなかなか折り合わず、テナントミックスによる商店街の活気や魅力の創出が困難なケースも多く存在します。子育て支援、高齢者向けサービス、医療や地域情報の拠点など、地域資源の再発見、そしてその活用で町や人の魅力を感じられる地域コミュニティとして、民間の力も活用しながら存在価値を高めていただきたいと願うものです。

最近、「闇バイト」などの言葉もよく聞きまして、いろいろな不安が高まっている昨今ですが、御近所やお客様など、人との交流・つながりを大事にしてきた日本の文化は、地域に密着した事業者の存在価値の原点であると感じております。

論点2につきまして、まず事業者に限らず、防災・減災の意識が当たり前になる世の中を醸成しないといけないと考えています。現実の経営者の多くは資金繰りに追われて考える余裕がない、BCPは二の次になってしまう、人手不足で時間的余裕がない、補助金の加算のためにつくって終わりの事業者が多いのが現実となっています。過去の災害で多くの方が命を落とされ、被災されています。このような方々があつて、近年のいろいろな防災・減災のノウハウや技術進展があることを忘れてはいけないと思います。自社の存在が地域や業界のインフラやサプライチェーンの維持、地域経済にも影響を与えるという社会的責任を改めて経営者の方には認識していただき、自社の経営だけでなく、地域経済や雇用を守る責任があるというBCPの真の目的を理解してもらうことが大事ではないでしょうか。

BCP策定の浸透のためには、単に計画づくりの支援にとどまらず、例えば防災士などの資格保有者や防災のボランティア団体などのリアルな災害の現場を知る専門家による講習とセットにした計画策定のワークショップなどが有効ではないかと考えます。九州では、過去に熊本の大きな地震もありました。ですが、やはり多くの人が自分は被災しないという意識がどこかにあると思います。能登半島も、日々ニュースでは見ておりましたけれども、最近目にせず、遠い地域という意識はどこかに私の中にもあると思います。そういった現場の情報と併せて本当に必要なことであるということを認識していただくこと、これが原点ではないかと考えております。

私からは以上です。ありがとうございました。

○植田委員長 ありがとうございました。

それでは、次に黒岩委員、お願いいたします。

○黒岩委員 （１）の地域経済の持続的発展という意味合いの中で、競争力をどう強めるのかという中で、先ほども申し上げました知財の取組ということについて、若干お願いがあります。そういう意味では、小規模事業者につきましては匠の力や技術力、スキルというものを自分たちで意識していないという事業者が非常に多いわけなのですけれども、そういう小規模事業者の知財の侵害というものも逆から言えば守られなくてはいけないなと思います。その意味では、大企業のみならず、外からのいろいろな部分についての実態調査とか、また、悪質なものについての公表、あるいは指針策定というものを深掘りしていただければ大変ありがたいなという気がします。

（２）につきましては、事業継続という中ではこれだけ多くの支援機関がございますので、改めて支援機関同士の連携というものが非常に有効的な取組になっていくのではないかなと思ひまして、改めて感じさせていただきました。

以上でございます。

○植田委員長 ありがとうございます。

それでは、次にオンライン参加の小出委員、お願いいたします。

○小出委員 市原市長の小出でございます。

今、市として取組を進めている事業の一例を発表させていただいて発言をさせていただきたいと思ひます。牛久駅周辺の商業活性化事業についてであります。市原市南部地域の中心にある上総牛久駅周辺地域は、総合計画において地域拠点として位置づけをしております。この中でまちの顔とも言える商店街は、地域住民の買い物の場やコミュニティー形成にも大きな役割を有している一方で、約20%が空き店舗となっております。ただし、活用次第では資源となり、活性化につながる可能性も秘めていると思っております。

また、県立高校である市原高校と鶴舞桜が丘高校が統合した後、市原市は全国一ゴルフ場が多いということでありますので、このゴルフの街市原が連動した取組をはじめ、特色ある学校づくりを進め、魅力ある学校づくりに取り組んでいるところであります。

さらに、上総牛久駅は、平成28年度から運行を開始しました小湊鉄道のトロッコ列車の発着駅となっております、市南部の玄関口として観光客が増加しているという状況です。

こうした現在の周辺環境の状況を踏まえ、ゴルフ場や小湊鉄道、市原高校などの関係団体と連携をして、牛久商店街を中心とした牛久のまちの活性化に取り組んでいるところであります。現在、牛久のまち活性化方策を検討するため、平成30年度に地域住民が主体となった牛久未来会議が設立されました。そして、令和元年度においては牛久商店街を中心とした牛久のまちの活性化に係る計画、活性化ビジョンを策定いたしました。現在、市は牛久未来会議に参加するとともに、活性化ビジョンに基づく具体的な取組への補助金の交付等による支援を行っております。

その他といたしましては、2014年度から始まった現代アートの芸術作品においても、商店街を活用して作品展示を行うなど、イベントを通して商店街の活性化に取り組んでいる

ところであります。また、上総牛久駅の公衆トイレの完成についても地域住民の声をいただいてトイレ整備をしました。

地域おこし協力隊をはじめとする新たな人材との交流などを好機と捉え、上総牛久駅を訪れた方に商店街を回遊してもらうための取組を行っているところであります。そうした中で、本日の論点として挙げられている地域の生活・コミュニティーが地域経済を持続的に発展させていくためにはどのような取組が有効かという点については、先ほど全国商店街振興組合連合会の島口委員がおっしゃっていたとおりだと私も思っております。商店街は単なる生活必需品を販売する小規模事業者の集まりではなく、地域住民の交流の場、地域を見守る防犯・防災の役割、地域のお祭り、イベント等への参加によるにぎわいの創出、少子化・高齢化社会における社会の維持のためには大きな役割を担っているものであると考えております。

そこで市では、対話と連携をキーワードに様々な事業に取り組んでいることから、小規模事業者の皆さんと共に単なる商店街の維持に向けた支援をするだけでなく、未来に向けた持続可能な社会を構築するために、これからもイベントなどを通して地域と商店街を結びつける様々な事業展開、補助制度の創出が必要ではないかと考えております。

以上でございます。

○植田委員長 ありがとうございました。

それでは、オンライン参加の小駒委員、お願いいたします。

○小駒委員 公認会計士の小駒でございます。本日も貴重で参考となるお話をありがとうございました。

私からは、事業継続リスクへの対応能力の強化という点について言及させていただければと思います。自然災害が多い我が国においては、BCPの重要性については小規模事業者にとっても論をまたない重要な事項でありまして、我が国において政府全体及び中小企業庁としても取組を推進されているということなのですけれども、一方で、頂きました参考資料の22ページにおいて、被害の軽減効果の度合いについて、策定時の期待と実際の被災時における実感効果に隔たりが大きく、期待よりも効果が発揮されていないという傾向が示されておりました。これは、BCPは作成したけれども実際の被災時には効果がなかったと考えている事業者さんが一定数いたということになります。

このことから示唆されるものとして、策定時に適切なリスク分析が行われていなかったことも一つ要因としては考えられるのではないかと認識しております。リスクが適切に識別できていれば、その後必要な対応の検討なども適切に行われていくということが期待されております。

このことから、BCPの作成の支援においてはそもそも何のために作成するのかという目的、意図についての事業者さんの理解を十分に図るということ、あとはリスク分析を丁寧に過不足なく行うということが望まれます。また、リスク分析は業種や個々の企業ごとに異なり、容易なものではございません。ですので、有効性の高いBCPの作成に向けては、

支援機関等におけるリスク評価の専門性を高めていく支援というものも重要になってくるのではないかと考えております。

以上となります。ありがとうございました。

○植田委員長 ありがとうございます。

それでは、次にオンライン参加の後藤委員、お願いいたします。

○後藤委員 オンライン参加にて失礼します。

まず、論点1ですが、地域の小規模事業者に関しては容易に白黒つけ難い多くの論点があります。大きなところでは、国全体の地域政策・国土政策に直結しますし、地域社会の維持という点で社会政策の側面もあります。

ただ、これらを一度に語ると收拾がつきませんので、経済の視点から2点申し上げます。

一つは、地域の小規模事業者は一種のインフラ機能として、域内の生活基盤、事業基盤を提供しています。この社会的便益は域内に広く及びます。商店街や組合といった共助機能がある場合、ネットワーク性を通じ、こうした公共財的な性格は一段と強まるかと思えます。

2点目は、イノベーションの種、つまりシーズとしての期待です。かつてのキャッチアップ型経済とは異なり、我が国自身が新たな市場を開拓しなくてはならない時代です。高い付加価値を生むシーズは事業者の創意工夫と市場のスクリーニングを経て見極めていくしかありません。インバウンド消費で明らかになりつつあるように、まだ気づかれていない大きな潜在力を地域の小規模事業者が持っている可能性があります。

以上のような経済的な役割があり得るため、地域小規模事業者への経済政策としての支援が妥当性を持ち得ます。ただし、政策リソースには限りがあります。インフラ機能やシーズの潜在力などへの客観的評価の難しさもあります。地域内の評価、広域エリアの視点、さらに国レベルの視点と段階的に意思や情報を通わせつつ、効率的な支援体制が求められます。

次に、論点2ですが、予期せぬ大規模災害は当事者への大きなダメージに加え、サプライチェーンの寸断や地域リソースの喪失などを通じて、産業全体にも悪影響をもたらします。政策的に事前・事後の対策を講じることには大きな意味があります。事前段階では、自助努力の促進が求められます。BCPや事業継続力強化計画などなどの啓蒙や対策の導入支援がまず重要です。

ただ、そうした対策は小規模事業者の負担が大きいため、例えば標準化や簡素化などの制度インフラの整備は政府の重要な役割と思われます。その上でなお、災害発生後の段階では、当事者のダメージを軽減する迅速な公的支援が重要となります。これは我が国の実情を鑑みた現実的な意味合いもありますし、各事業者があまねく事前対策を講じるより、政府が一種の保険機能を果たしたほうが有効かもしれないという市場効率性の観点もあります。

ただ、常に念頭に置いておくべきこととして、事後的な手厚い支援が事前の自助努力を

阻害しないことと、企業と個人の境界が曖昧な小規模事業者に対しては、生活支援のような社会政策の側面があることの2つがあります。緊急時に悠長な議論はできませんので、平時から政策の目的と手段に関する検討をしておくことが重要かと思います。

私からは以上です。

○植田委員長 ありがとうございます。

それでは、澤井委員、お願いいたします。

○澤井委員 論点1の地域の持続的発展について申し上げたいと思います。

重ねての話になりますが、小規模事業者は商業インフラを支えるだけでなく、お祭りやイベント、防災・減災など、立地する地域への参画意識が非常に高く、経済的側面だけではなく地方創生や活性化に不可欠な存在です。

さらに、伝統的な技術に基づくニッチな商品や観光産業など、地域ならではの魅力を生み出すのも小規模事業者であると認識しています。

商工会議所では、域外需要の獲得に向けて、地域一体となった販路拡大やブランド形成、それらを支える企業同士の連携促進、ローカルイノベーターの育成なども行っており、経営指導員が地域の稼ぐ力の強化を面的に支援しております。こうした取組への支援拡充をお願いしたいとともに、加えて、稼ぐ力の強化には知財活用も必要不可欠だと思いますので、今回、策定される基本計画にぜひ盛り込んでいただきたいと思います。

町田の事例を、紹介させてください。町田市では、数年前まで「まちだ〇ごと大作戦」という施策を打っていました。これは地元の自治会、商店街、市民団体が中心となり、地域の課題を克服する事業や、にぎわいを創出する企画等に対して、審査に通過すると、予算の半分、上限100万円まで補助する施策です。それが派生して、今でもお祭りが残っていますが、この施策のベースは、昭和40年代後半に開催された「23万人の個展」というお祭りでした。当時の町田はベッドタウンとして栄えており、毎年1万人ずつ人口が増加していましたが、旧住民と新住民との軋轢があり、開発のうで様々な社会問題がありました。その軋轢を克服するため、住民が集まり、イベントを通して対話することで社会課題を克服したということが約20年続きました。これはメディアにも取り上げられ、このようなことを取り戻すため打たれた施策が「まちだ〇ごと大作戦」です。もちろんその中心を担っていたのは小規模事業者ということは言うまでもありません。

事業継続リスクへの対応能力の強化について、高橋さんの話と被りますが商工会議所ではBCPと簡易版のBCPであるジギョケイを進めておりますが、売上向上に直結しないため、重要なのは分かっているにもかかわらず、経営課題として後回しにされがちだということは先ほど御紹介があったとおりですので、計画策定や認定にインセンティブがあると、前に進むと考えております。

加えて、事業者の防災拠点になる商工会議所の会館も老朽化しておりますので、建て替えや修繕などへの支援強化もお願いします。

もう一つだけ、リスクがいざ起こった場合は保険の加入が大変有効的です。能登地震に

応援出張した経営指導員が地元に戻り、保険に加入していた被災事業者がすぐに保険金が出て生き残れた、従業員を守れたなどの話をすると事業者の心に響くようです。リスクファイナンスの必要性とともに推進すると効果的です。建物や商品の被害にとどまらず、休業をせざるを得ないことによる損失は、小規模事業者には大きな痛手です。保険加入へのインセンティブをセットで進めていく必要があります。

以上です。

○植田委員長 ありがとうございます。

それでは、次に島口委員、お願いいたします。

○島口委員 先ほどから商店街に対しまして温かい理解、またはお言葉をいただきましてありがとうございます。

小規模事業者の集合体であり、共助の枠組みを持つというのが我々商店街でございます。御紹介のとおり、地域コミュニティー、そしてまちづくり、また、災害時を含めてそういう機能を持ったところでは十分御理解はいただいていると思いますけれども、なかなか社会的に地位というものが確立されておられません。我々商店街としては最大限の努力をして現場を守り続けているわけでございますけれども、そんな中ではどうしても社会的地位の中では下のほうに見られてしまっている、そんな辺りがちょっと悲しい限りでもございます。ぜひそういうところでは商店街というものを改めて見直していただいて御理解をいただき、本当に商店街がなくなったら地域が潰れるのだと思うぐらいの価値をぜひ皆さんに御理解いただきたいと思います。

また、最近ですが、実は組合の組織率が低下しております。これが一番の全国の悩みでして、加盟してくれないのです。特に大型店、チェーン店、コンビニエンスストア、このあたりは商店街地域にあるにもかかわらず加盟をしてくれません。我々振興組合などは加盟・脱退は自由なものですから、この辺が要は社会的地位の中で大事な団体であると言えば、きつともっとその辺を理解してくれるのですけれども、その辺の欠如が我々のところになかなか協力をいただけない。一時は大型店と戦争だみたいな話もありましたけれども、今、我々は地域の仲間として迎え入れる体制を取っております。ぜひそういうところも御理解をいただいて、次なる商業振興を含めた形で商店街というものを皆様に御理解いただきまして、お願いをさせていただきたいと思います。

以上でございます。

○植田委員長 ありがとうございます。

それでは、次に達増委員の代理の小野寺様、お願いいたします。

○小野寺氏 岩手県商工労働観光部経営支援課の小野寺です。公務により達増知事の出席がかなわないため、代理として出席していただいております。

まず、1つ目の論点についてです。商店街や中小企業組合等の連携組織は、地域の生活・コミュニティーや地域経済を支える重要な役割を担っているものの、特に人口の急減に直面している地域では、それぞれの事業者の担い手の確保が課題となっています。

そのような中、先ほど全国中小企業団体中央会の黒岩委員から御説明の中で御紹介されました特定地域づくり事業協同組合制度は、地域産業の担い手を確保するための有効な制度であるとともに、地域や人材の特性に応じて地域の価値向上を図る地域再生の核として地方創生における重要な課題解決の一翼を担う存在であることから、この制度をより積極的に活用していくことが地域の生活・コミュニティや地域経済の持続的な発展につながるものと考えます。

次に、2つ目の論点についてです。近年、小規模事業者の事業環境に影響を及ぼす様々なリスクが顕在化していることから、小規模事業者においても中小企業のための簡易なBCPと位置づけられる事業継続力強化計画策定の必要性がますます高まっていると言えます。

そして、先ほどSOMP0マネジメントの高橋様からのお話にもあったとおり、事業継続の取組は平時の経営計画とセットで運用していくことでより実効性が高まるものと考えます。これまで商工会・商工会議所による策定支援を通じ、事業継続力強化計画策定事業者数は着実に増加していることから、商工会・商工会議所が実施する計画策定の伴走支援などの活動経費に対する支援を充実させることは、小規模事業者の事業継続リスクへの対応力強化の面からも有効であると考えています。

以上です。ありがとうございました。

○植田委員長 ありがとうございます。

それでは、次に立石委員、お願いいたします。

○立石委員 先ほどの繰り返しでもあるのですが、経営者・支援者のマインドセット啓発、研修が必要となってきたと思います。支援機関と支援者の方々への支援をとより強化しておくのが大事です。支援機関への財政支援を含む支援は、最終的に経営者の生産性と付加価値向上につながるという考え方の浸透が急務だと思っています。早く相談に行ってもらうための啓発も大事です。当たり前ですが、早く来てくれれば経営改善を行いやすいのです。しかし、早く来てくれないから、啓発する必要があります。予防医学の話と一緒です。歯が痛くなってから行くのではなくて、その前から、少しでもいいから予防しておく。その考え方、行動を小規模事業者の方々に浸透させたい。早く相談に行く、それをルーティンにすることだと思います。

約10年前に、「経営計画書を書こう国民大運動」の1ページ目が、渾身の思いを込めてつくった小規模事業者持続化補助金です。10年残っているとは私もびっくりしますが、それを考えると、今は「経営相談に行こう国民大運動」。公的支援機関が世界最も充実しているわけですから、この啓発が必要だと思っています。多くの支援者が「もっと早く来てほしい」と言っています。そのためには、まずは経営相談に行く、ちょっと困ったら行ってみる、これが大事だと思います。この行動が浸透すれば、結果的に事業継続リスクの軽減になると考えます。これは苦しい経営者のみならず、伸びていく経営者の支援においても有効です。

私の発言は、苦しい方だけの支援について述べているものではありません。経営を発展さ

せたい経営者にも確実に成果が出ると思います。これらをしっかりと認識していただきたいと思います。

以上です。

○植田委員長 ありがとうございます。

それでは、次に正木委員、お願いいたします。

○正木委員 日本税理士会連合会・中小企業対策部の正木でございます。

商店街が衰退しますと、地域経済が衰退し、町全体の活力低下にも繋がります。そのようなことから、事業を続けていくという選択肢以外にも「円滑な廃業」を検討し、新陳代謝を高めていかなければなりません。そして、閉店や廃業をされた後、空き店舗になってしまうところがありますが、その空き店舗の対策が大切です。

自己所有の店舗を閉店しても貸与する相手が見つけれず、安易に貸与した場合には、トラブルに発展する虞があることから、店舗を貸さないケースもあると伺ってます。まずは、空き店舗を活用するのではなく、空き店舗をつくらない施策が大事かと思います。例えば、商店街が主体となり、各店舗の賃貸契約や管理を行い、家賃徴収等を行う仕組みを作ることや、地方では、住居と店舗が一体化している場所も多いため、商店街を交えて、空き店舗にならない方法を検討する他、建設業者や設計士との連携等も必要です。

行政も様々な施策を打ち出しておりますが、専門家派遣、環境整備、イベントの3つを柱に考えていく必要があると考えます。環境整備については目に見えやすいのですが、専門家派遣の面で考えますと、商工会議所が実施している支援機関への専門家派遣は月1度程度では間に合わないのではないかと考えています。回数にこだわらず、継続的に商店街と連携の取れる仕組みが必要であり、人材育成や財政支援も必要になっているのではないかと思います。

イベントにつきましては、継続的に実施できるイベントが大切です。地方は車社会であるため、郊外店の駐車料金が無料の店舗へ行ってしまう。地方の商店街では駐車場料金が発生する場所が多く、余程行きたいイベントや魅力的なお店がない限り、駐車場代を払ってまで買い物に行かないという実態がございます。消費者に選ばれる商店街になるには、事業主の意識改革が重要であり、支援機関の指導や商店街の本気も必要です。そして、変化を恐れずに、若い世代の知恵を借りた継続的な意識改革が必要です。これらを実現するためには、日本各地で成功している事例を共有する等、様々な意見交換の場を設けていく必要があります。

大規模災害につきましては、まず資金の確保が大切ですが、IT災害などのウイルス対策につきましては、サイバー攻撃保険等が多数ありますので、研修や情報発信を商工会議所等から行っていただきたいと考えております。

最後に、中小企業庁が作成されているBCP取組状況チェックリストを最近知りました。こういった良い作成物がありますが、あまり認知されていない現状があるため、ぜひ広めていただきたいと思います。

以上です。○植田委員長 ありがとうございました。

それでは、次に三神委員、お願いいたします。

○三神委員 ありがとうございます。

まず、中小というだけでなく中企業と小規模事業者は厳密に区別して議論をしていくべきであろうと考えております。11月からフリーランス保護法が施行されておりますが、今後増えていく市場は、人手不足を補うために小規模事業者のお仕事を地元の高齢者がスポットワークで行う分野もございます。お皿洗いだけ短時間お手伝いをするといった形で維持していくマーケットが増えるわけです。また、フリーランス保護法に関連する論点では、フリーランスは厳密に言うと個人事業主となりますが、その中でも今は特に、国としては「店舗を持たない」事業主体と定義を最近変えていらっしゃると思います。このような主体は商店街という概念ではないものの、ECプラットフォームなど事業を御自宅で担っている「商店」も増えているわけでございます。BCPとの関係で言うと、中規模企業だったらサプライチェーンに入っているのも物資やリーチが届き、商店街概念に含まれる店舗を持つ主体であれば、恐らく安否確認なども含む目配りが届くわけです。ところが、これから増えてくる高齢スポットワーカーと店舗を持たない個人事業主が、明らかに人口が増えていくのに対して捕獲し切れていない問題が今後の検討課題としてあるかと思っております。

継続的な健康診断のような形でキャッシュフローの健全性を見ていくに当たって、一定のレベルになったら廃業、という基準で一律化すると、自己所有不動産の1階で店舗をやっておられる場合だと心理的抵抗が大きい問題もあります。一方で、過去の良い時代の相場を基準にするために賃貸に出すのも嫌だと抵抗した結果がシャッター街になっている地域では散見されます。こうした問題に対しては、運営の委託、いわゆる経営と所有の分離概念を普及させマッチングする取組が重要になりますが、こうした領域まで全て現状の経営支援機関に担っていただくのではもはや人が足りないわけです。ところが、すでにこうした努力を長年重ねて面白い町になっている地域は、地元の小さな不動産仲介事業者がキーになっている例が実際は多いです。国がどう働きかけていくかは具体的には分かりませんが、テナント開拓・育成型の仲介事業者に対してはベネフィットを付与するなど得手・不得手がある領域については既存の専門事業者に担い手の裾野を広げなければ、実務がパンクしてしまう懸念を抱いております。

新たに登場しているオンライン事業主体等、手が届きづらい小規模事業者にどう対応していくのか。これも適切な研究会や、勉強会の形はまだ分からない面もあるのですが、一時期、ECプラットフォーム企業が、災害時、被災地の店から一番近いEC店に在庫からの物資協力や支援を依頼するマッチングシステムによって、BCPに貢献できるのではと研究しておられた例がございます。また例えば現在、小規模単位の事業者にも最もくまなくリーチが届くのは会計アプリであったりするので、新分野のテクノロジーが災害時にどう新たな小規模事業者に対し貢献できるのかと、いう視点も必要かと思っております。

最後に、BCPという概念は個別事業者単位ですが、当方は東日本大震災のときに通算6年

間、現地の放送局で経済復興の専門番組を担当しておりましたので、地域の商店街が災害時に担うBCP機能についてお伝えさせていただきます。大手企業の地方支店については、「どうせ東京に自宅があるから帰るのでしょう」と思われる面があり、現実には地元に対し説得力がありません。音頭をとるのは地元の商店街です。例えば、まずはシャッターが降りていると心理的にもう駄目だと、皆さんの心が折れてしまうから全部開けてくれとオーナーに説得して回り、御自宅にあるものも店舗にあるものもあわせて在庫を集め、食料を分け合います炊き出しをしました。そして、感染症が増えるといけませんので、新品の下着類も全部出し、お釣りが出ない単位までお値段を下げ一気に放出しました。さらに、よそからボランティアとして善意ですが、おむすびを持ち込んで販売し始めるような方が商店街に現れた際、食中毒が出たら、この店舗の前で提供したものはこの店舗の責任になってしまうから、申し訳ないが出て行ってくれないかという交渉まで、心理的な秩序と衛生管理を、地元の商店街でなければできない初動の機能を果たされたのです。こうした、ハブのような役割を商店街は持っております。ノウハウを共有しておられる先もあるかもしれませんが、個別事業単位のBCPという洗練された言葉になってしまうと、実態と少し種類が違う気が実はしております。概念として抜け落ちている領域についての普及検討も今後、課題になると考えます。

長くなってしまいました。ありがとうございました。

○植田委員長　ありがとうございました。

それでは、次にオンライン参加の水野委員、お願いいたします。

○水野委員　本日もたくさんの情報を提供していただきましてありがとうございました。

「地域の生活・コミュニティや経済を持続的に発展させていくためにはどのような取組が必要か」という論点に関しまして、御報告にあった城北信金さんの取組は素晴らしいかと思えますけれども、今、しなければならないのは、地域といっても課題は地方の地域ということになるかと思えます。

そのような観点では、御紹介いただいた特定地域づくり事業協同組合の果たす可能性はまだまだあるかと思えます。地域に産業がないと地域経済が回らないわけですから、産業があって、そこで人が働いて稼いで、その地域で人が継続的にお金を落とすという循環をどうつくり出すのかというのが論点になるかと思えます。その意味では、地域に人が集まるためにどうするのかという議論が重要で、ただし、地方のお祭りやイベントのスポット的取組で人を集めたということではないかとは、思います。

総務省が地域と多様に関わる人々を関係人口と定義していますけれども、このような地域と密接に関わる人々をいかに魅了して地域の産業や経済に結びつけるのかという視点が不可欠になるかと思えますけれども、それはそれぞれの地域が考えて解決していかなければならないことです。そういう意味でも、これまでの支援体制も含めた既存の体制を今のまま維持するということでもいいのかということを実際に真剣に考える必要があるかと思えます。

現実問題として、日本が少子高齢化と人口減少という社会になっているのは自明なのに、現状維持、すなわちこれまでの体制の延長線上では立ち行かないという認識を持つ必要があると、個人的には思っています。

2点目の「多発する大規模災害等を踏まえ、小規模事業者の事業継続リスクへの対応能力を強化するためにはどのような取組が必要か」という論点に関しましては、予防医療と同じで、頭で分かっているけれども後回しになって進められないという事項であるかと思います。御報告の中に「事業継続力強化計画が経営改善に結びつく」というお話がありましたけれども、どう結びつくのかというのがまだぴんときていないというところが一つあるかと思います。その点では、この対策をしておいて機能した例と、対策をしていなかったからこそ大変だったという例を比較できるようにするというのとは一つの案かと思われます。また、どういう順番で何をすべきかという簡単な指示書などがあったら取り組みやすいかもしれないと思った次第です。

私からは以上です。

○植田委員長 ありがとうございます。

それでは、オンライン参加の米本委員、お願いいたします。

○米本委員 お世話になります。全国町村会の米本でございます。

私はどちらかというと行政側に立っておりますので、皆様とちょっと意見が違うかもしれませんが、論点1として、すさまじい速さで人口が減っている中で、小さな地域での小規模事業者はどんどん廃業しているのが現実です。そんな中で、コミュニティーの維持は大変難しくなっておりまして、十分な支援策を用意しても、せっかくいた後継者の子供も外へ働きに出ることになった事例を多く見てきております。小さな町レベルではかなり厳しいと思いますが、それでも他地域から協力者を呼び込む努力が必要ではないかと思っておりますし、町村としても平素からの交流人口の拡大ということを考えていかなければいけないなと思っております。

論点2といたしまして、これもちょっと厳しい意見ですが、幾らBCPをつくってやっていったところで、被害の大きさにより、被害に遭った経営者はまず心が折れることが起きると思います。それを支えていく仕組みが絶対に必要だと思いますし、一番身近な商工会や商工会議所が標準的なリスク管理、BCPを考えてあげることが小さな商店にとっては必要なかなと思っております。

しかしながら、経営者が高齢化している小さな商店が多い中、後継者の有無や商圈の縮小によりまして負のスパイラルに陥る可能性は高いと思っております。しかしながら、それでもそれを阻止するため、町村としては、金銭的支援ということはもちろんでありますけれども、やはり商工会などと協力して、町としてどのようなBCPを考える支援ができるかという策をつくっていくことが必要ではないかと思っております。

以上です。

○植田委員長 ありがとうございます。

それでは、最後に私から少しだけコメントさせていただきます。最初の①に関しましては、地域の生活・コミュニティや地域経済を持続的に発展させていく上で、小規模事業者の役割というのは非常に重要であると。それはいろいろな意味で重要であるというのは今日の報告や皆様の意見の中から出てきたと思います。その中で、こういった小規模事業者を支えていく、地域経済を支えていく上で共助というのが大事であるということで今日の論点が立てられたと思うのですけれども、共助というのは昔から共助という形で、組合や商店街という形で存在していたわけですが、改めて現代的な意味合いの中で現在におけるその意味と意義という点からこの共助ということをもう一回考えてみる必要があるのではないのかなと思いました。

そういった点でいきますと、社会構造や経済構造、産業構造が大きく変化している中で、共助の在り方、あるいは組織の在り方も含めてもうちょっと新しい動きといいますか、新しいものを模索していく時期に来ているのではないのかなと思います。

そういった点でいきますと、新しい取組ということが幾つか御紹介されてきたと思うのですけれども、そういったところから新しい共助の在り方、あるいは共助を進めていく組織の在り方ということについてももうちょっとこれから議論していく必要があるのではないのかなと思ったというのが①についてです。

②についてですけれども、これも日本のように災害がいつ、どこで起きるか分からないという国においては、ジギョケイのような形でBCPを策定するということが中小企業においても必要であるということは皆さんの御意見からも改めて明らかになったと思います。

とはいえ、求められる状況からすると、まだまだ多くの企業ではつくられていない。つくられていない最大の理由は、なかなか自分のこととして重要だと頭で分かっている、日々の仕事の中でやらなければいけない優先課題としては上位に位置づけられていかないうことがありますので、これをある意味で変えていかなければいけないわけですが、とはいえ、日々の仕事が忙しいという事実がある中での話ですので、それとどう関係づけて広げていくのかということについてはいろいろな工夫がこれからはさらに必要なのではないのかなと思うのが一つです。

それともう一つは、実際に中身に関しては、今まで災害が起きた地域がいっぱいありますので、そこで災害が起きたときにどういったことが一番求められるのか、一番大事なのかということを、もうちょっと今までの経験を踏まえた上で、そこから必要になる計画や事業の内容について小規模事業者の方々になるほど大事だなということが実感できるような内容を御提案していくことが必要になるのではないのかなということを感じたということでもあります。

以上、皆さんの御意見を伺って時間もそろそろ終了に近づいているわけですが、本日も貴重な報告と御意見をありがとうございました。事務局においては本日の御意見も踏まえまして、今後の政策の方向性について検討を深めたいと思います。

それでは、最後に事務局より今後の検討スケジュールについて説明をお願いしたいと思います。

います。

○黒田小規模企業振興課長 資料８を御覧ください。スケジュールを記載しております。

次回第５回は、11月19日火曜日の10時からを予定していますので、委員の皆様方、よろしく願いいたします。

○植田委員長 それでは、以上をもちまして、第４回「中小企業・小規模事業者政策基本問題小委員会」を閉会いたします。

本日も長時間にわたり貴重な御報告や御意見をいただき、ありがとうございました。また、本委員会の円滑な運営に御協力をいただき、ありがとうございました。

これをもちまして第４回の委員会を閉会いたします。ありがとうございました。

午後４時５６分 閉会