

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5回)

令和6年11月19日(火)

経済産業省中小企業庁

午前9時59分 開会

○植田委員長 それでは、ちょっと定刻より早いかもしれませんが、ただいまから、第5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。

なお、本日は、梅山委員が所用により途中退席されます。

それでは、まず最初に、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、いつもどおり、お手元のiPadで表示・御覧いただく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「価格転嫁対策」について、2つ目が「小規模企業振興基本計画（第Ⅲ期案）の概要」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を御覧ください。

議題（1）に関する本日の論点です。小規模事業者において、価格転嫁・取引適正化を実現するためには、どのような取組が有効かです。

今年の賃上げ率は30年ぶりの高い伸びを記録し、足元の日本経済は潮目の変化を迎えております。こうした強い賃上げの動きがある一方で、業績が苦しい中、人材確保等を理由とした防衛的賃上げを行っている事業者も多く存在しているのも事実です。

持続的な賃上げを実現するためには、小規模事業者においても価格転嫁や生産性向上をより一層推し進め、売上げ・収益を拡大し、賃上げの原資を確保することが重要です。

価格交渉できる雰囲気は醸成されつつありますが、コスト上昇分の十分な転嫁はできておらず、価格転嫁率のさらなる向上に向けた取組の強化（価格交渉に使えるツールの周知・広報や相談対応等）が必要です。

特に小規模事業者において、価格転嫁・取引適正化を実現するためには、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、ただいまの説明を踏まえまして、議題（1）「価格転嫁対策」につきまして、中小企業庁事業環境部取引課鮫島課長より御説明をいただきます。

鮫島課長、よろしく願いいたします。

○鮫島取引課長 かしこまりました。

それでは、資料3に基づきまして御説明さしあげます。

それでは、早速1ページ目、これがこれまでの価格転嫁、さらにはそれを包含する取引適正化をめぐる政府全体の取組と、重点5分野と申し上げておりますが、左にあるように価格の決定方法、要は交渉して転嫁をどうするか。次は決まった価格をどう支払うか、早

く支払うか。さらには型をめぐる取引の適正化、知財・ノウハウの保護、さらには働き方改革に伴うしわ寄せの防止、この5分野につきまして、2016年以降10年近くにわたって取組を進めてきている。例えば価格交渉につきましては、労務費についての指針が昨年出たとか、また、約束手形については、後ほど出てきますが、支払いを60日以内にする。そうしなければ下請法の違法だという扱いにしてきている。そういった取組の進捗状況を踏まえて、これから御説明さしあげます。

2ページ目は対策の全体像ということで、1ポツにあるような法律、下請法や最近フリーランス法ができてございます。

2ポツにあるように、基本となるのが現場の把握ということで、下請Gメンが中小企業から取引実態をヒアリング、年1万件やってきているということでございます。

こういった情報を踏まえて、3ポツにまずは自主的に業界全体であるとかそれぞれの個社からパートナーシップ構築宣言をしてもらうなど、自主的な取引適正化の取組を促進しておりますし、さらには価格交渉・価格転嫁についてみんなでできるように取組を促進しているということでございます。

それでは、まず価格交渉促進月間における取組について、3ページで御説明申し上げます。これは経済界全体で価格交渉・価格転嫁をしましょう。やはり個社でやるとほかに流れてしまう等のこともございますので、毎年2回、3月と9月を価格交渉促進月間と設置して、その後に実際に交渉できたか、転嫁できたか中小企業30万社からアンケートで聞いているということでございます。今年の9月には7回目の価格交渉促進月間を実施してきており、その結果は先週11日までアンケートを受け付けてきたということで、今、集計作業中でございます。

次のページにあるように、まずは交渉の状況の報告でございます。発注企業のほうから交渉の申し入れがあつて交渉が行われた割合は昨年からさらに増加してきているということでございます。交渉せずに価格を設定すると独禁法、下請法に違反するおそれがあるという認識が広がってきておりまして、やはり発注企業のほうから交渉の申し入れが浸透し始め、交渉できる雰囲気、機運は醸成されつつあると分析してきております。

ただ、次のページでございます。その結果、コストが100上がったうち、どれだけ売値に反映できたか。これを価格転嫁率と申しておりますが、全体の価格転嫁率は46.1%と微増してはおりますが、まだ半分にも達していない。つまり、半分以上は受注者のほうがコスト増加を負担しているということでございます。

中身を見ると全額転嫁できた割合が増えてはおりますが、他方、1割、3割しかできなかった割合も増えてきている。すなわち、二極化の兆しもあり、さらなる転嫁対策の徹底が重要と分析してございます。

今のがコスト全般、次の6ページはコスト要素別、主なコストとして原材料、労務費、エネルギーについて、それぞれどれだけ転嫁できたかを見てございます。労務費、エネルギーの転嫁率はやはり市況があつて反映しやすい原材料と比較すると低い水準ではござい

ますが、昨年9月よりも差は縮小しているということでございます。労務費の指針、さらにはエネルギー全額転嫁を目指す振興基準の影響は、徐々にではありますが、浸透しつつあるかと考えてございます。

次の7ページは業種別に見たものでございます。交渉の状況ということでございます。ここに書いてある25、26、27位の業種についてはなかなか低いということで、次のページに出ております交渉に応じられていない業種は、交渉の結果である転嫁率においても比較的低い順位にあるということでございます。

8ページが価格転嫁・交渉の結果、事業種別のランキングと発注企業がどれだけ受注企業に転嫁をできてきたかということでございまして、右にあるように製造業系が上位にあり、トラックや放送コンテンツといったいわゆる人件費の比率が高い、転嫁しにくい、そういったコスト比率が高い業種が低いという全体的な傾向は従前どおりではございますが、それでもトラックであれば4ポイント改善、放送コンテンツも7ポイント改善ということで、転嫁率そのものは徐々に改善しつつあると分析してございます。

この結果を踏まえて、次の9ページにありますとおり、今年の8月には、より一層自発的な取引方針の改善を促すという趣旨から、交渉・転嫁の状況について整理した企業リストを経産大臣から公表したところでございます。価格交渉を10点満点で7点以上はア、4点以上はイというア、イ、ウ、エの4段階で評価して公表しているということでございます。

次の10ページにございますとおり、これまでも企業リストは実名入力で公表してございまして、報道では評価がよろしくない企業名が報道されてございます。ただ、この報道された企業は経営トップまで上げて、そのリーダーシップで取引方針を改善してございます。

左にありますとおり、日本郵政の例では、全ての取引先と交渉し直した。5,500件と交渉し直して、右にあるように、受託者に対する運賃を5%値上げ、価格転嫁に対応したという方針が会社全体で起こっているということでございます。その結果、切手代を3割上げたり、ゆうパックを上げたりということで価格転嫁の原資も稼いでいるということではございますが、受注者を叩いて価格を据え置くよりも、付加価値を上げて受注者に対する価格転嫁を進めるといういい取組ということで御紹介してございます。

ちなみに、11ページにあるように、公正取引委員会のほうも、明示的に協議をしないまま価格を据え置いた行動があった会社について社名を公表しているということでございます。独禁法のQ&Aにおいてもこのように明示的に協議せよということがうたわれておりますので、このルールが浸透が図られてきているということでございます。

公取の動きについて12ページにございます。昨年11月には労務費の価格転嫁のための指針、やはり労務費についてはこれまで長い間労務費を上げたければ受注者の自助努力で対応せよと。労務費は交渉の対象にならずという慣行が長く続いていたこともあり、労務費に特化した価格交渉の指針をつくってございます。

一番注目されているのは右の行動指針④ということでございまして、発注者は受注者に

対して交渉・転嫁するだけでなく、受注者はさらにその下、サプライチェーン全体での価格転嫁を行う。そのことを意識して価格転嫁の価格に反映させようということをうたってございます。

この指針は違反した場合には独禁法または下請法違反になり得る、公取が対応するというところで、法に裏づけられた指針ということで、特に④とか③については大企業発注者の調達を担当者は意識をした行動方針に変えつつあると認識してございます。

このように下請法、独禁法のルールについては浸透が図られつつありますが、14ページを御覧いただければと存じます。

下請振興法に基づく振興基準も改正してございます。一番下にあるように、振興法は下請事業者と親事業者のよるべき一般的な基準、望ましい取引方針というものを経産大臣が定めている、言わば公的な取引方針の案ということでございまして、真ん中にあるように、振興基準は大臣名での指導・助言の基準になる。また、業界団体のつくる自主行動計画でもこの振興基準を遵守する。また、パートナーシップ構築宣言をした企業はこの振興基準を守るといった旨を宣言・公表しているということでございまして、発注企業の取引方針の改善につながるものと考えてございます。

実際には中小企業から発注者に対する交渉においてこの振興基準が使われるということも結構ございまして、この振興基準の中身について、まず上の枠の①にあるように先ほど申し上げた労務費の指針に沿った行動を適切に取ること、また、②にあるように原材料やエネルギーコストの高騰があれば、適切なコスト増加分については全額の転嫁を目指しましょうと。これを盛り込んだものを今年の3月に施行しているということでございます。したがって、この振興基準の改正を踏まえて、それぞれの業界団体において自主行動計画を改善してほしいと促しているということでございます。

次の16ページに御覧いただければと思います。

価格転嫁のサポートということで、左にあるように、やはり価格転嫁ができた理由で一番大きなものは、原価をきちんと示してそれを発注者に示す。そういったデータに基づく交渉ができたから転嫁ができたという回答が多いということでございます。したがって、昨年7月に全国47のよろず支援拠点に価格転嫁サポート窓口を設置いたしまして、右にあるように、原価計算の原価管理の目的であるとか、それを踏まえた実践的な価格交渉の提案等をよろずの相談員が中小企業にサポート申し上げておりまして、それを踏まえて取引先との価格交渉を後押ししているということでございます。

その際に、口頭でのアドバイスだけではなく、次の17ページにございますが、リーフレットも活用しているということでございます。右にあるように価格交渉のポイントですね。まず原価を計算する。また、こういったところに原価計算の方法があるかということ、さらには、もし問題があった場合にはどこに相談できるか、どこに通報できるかといった窓口の情報もこのQRコードで御紹介をしているということでございます。

18ページは、データ収集の方法であるとか、交渉の際にツール、言わば交渉材料になる

ような国のルールの在りか等についても情報提供をして、いざ交渉を開始しましょうということをやっているということでございます。

これまでが価格交渉や価格転嫁についての在り方で、19ページ以降が決まった価格をいかに早く支払ってもらおうかということでございます。つまり、今回は手形の問題でございます。

真ん中の青枠にあるように、下請法の対象になる取引では、納入した場合、例えば5月1日に納入されれば60日以内、できればもっと早い期間に支払いましょうと。この60日以内に払いましょうというルールが下請法で定められております。

ただ、この支払い方法は手形を使うことも今は認められてはございますが、手形を使うにしても、手形を渡した日から120日以内に払いましょうというルールで下請法を運用している。つまり、本来は同時が原則ではございますが、遅くとも下請法の適用対象になる場合には60日、払う方法で手形を使う場合でも120日ということで、実際は60足す120で180になっている。

これもあまりにも遅いということで、次の20ページです。まずは、2021年6月には5年後までに利用の廃止をしましょうと。その際に、まずは60日以内への短縮化を政府の取組として推進しましょうとか、また、要請として、あくまでも任意であります、60日以内としていただくようお願いいたしますという通知文を出してきてはおります。

ただ、21ページにございますとおり、それでも代金の支払いの中に一部でも手形が含まれる企業の割合は、左の赤いパイにあるように3割残っているということでございます。右にあるように、業種によっては、例えば建材であるとかそういった業種では60日を超える割合が9割近くになっているということでございます。

これを短くするというので、22ページを御覧いただければと思います。今年の4月30日に出た通知で、手形の支払いサイト、今までは120日でしたが、今後は60日以内にしてくださいという通知を4月に出しているということでございます。今後と申し上げたのは、11月1日以降は60日を超える長い支払いサイトの手形については、下請法違反として行政指導を公取もしくは中小企業庁がやりますという内容の通達を4月30日につくってございます。

また、23ページにございますとおり、これは公取と中小企業庁から連名で、約1,500の事業者団体に対して、今後は手形のサイトは60日以内にしていただきたいという要請文を出してきているということでございます。

右の①にあるように、11月1日からは60日以内にします。それを超えると行政指導の対象とするということでございますが、3ポツにあるように、下請法の対象外の取引についても、業界の自主的な取組として短くしていただきたいということを要請しているということでございます。

これは次の24ページにございますとおり、下請法の適用の対象となる取引、ここで言えば受注者2と3の取引、ここの支払いサイトを60日以内にする。もっと言えば現金化でサ

イトをゼロにしていく。それをすればいいのですが、受注者3と4の取引も短くなるはずですが、下請法の対象にならないような取引、ここで言えば発注者1と受注者2の取引ですね。ここが支払いサイトが長い、もしくは手形がなくならないということであれば、その先にある受注者だけが苦しくなってしまうということでもあります。ここは発注者1と2の取引についても、先ほど申し上げた業界全体での自主的な取組に加えて独禁法も適用される取引でありますので、こういった下請法以外の取組を通じてサプライチェーン全体での手形のサイトを短くしていく。できれば手形のサイトをなくしていくということに取り組んでまいりたいと考えてございます。

次の25ページ目以降が実態把握ということでございます。2017年から下請Gメン、いわゆる取引調査員を中小企業庁と各地の経産局に330名配置してございまして、受注者から困りごと、親事業者との間の取引実態についての問題点等をヒアリングしているということでございます。年間約1万数千件のヒアリングをしてございます。

その結果を、26ページにございましており、例えば価格転嫁に関する問題点、生声等についてまとめてございます。特に労務費につきましては、労務費の左の赤い三角でございます。労務費上昇分についてエビデンス、細かい点、作業手順であるとかノウハウに関わるものを要求されて、なかなか出しづらい、出たくない。それで労務費の転嫁が難しいという声が聞こえてございます。

また、運賃についても、そもそも運賃は製品代金に含まれているから、そういった慣習があるから認めないとか、荷主がそもそも負担すべき費用ではないということで聞き入れてもらえなかったといった声がいまだに聞こえているということでございます。

27ページを御覧いただければと存じます。下請Gメンが取引実態を把握しているといった声は、上にあるように価格交渉促進月間での大臣名での指導・助言に生かしておりつつ、また、先ほど申し上げた業界ごとの問題点であるとか、運賃であるとか労務費とか取引類型ごとの問題点にまとめて、業界団体に対して中小企業庁から直接指摘をする、改善を促す。それを自主行動計画として改善してもらって、業界全体でのフォローアップもしくは自主点検をやっていたきたいというサイクルを回しているということでございます。

業界団体は、28ページにございましており、自動車であるとか産業機械であるとかトラックももちろん入ってございます。約30の業種、78の団体に毎年フォローアップ、問題点の指摘をして、改善を促してフォローアップをしているということでございます。これを地道に繰り返してまいりたいと考えてございます。

29ページ、パートナーシップ構築宣言は、発注者の立場にある企業、代表者の名前でサプライチェーン全体直接だけではなく、その先の孫もひ孫も含めて全体での付加価値向上、望ましい取引慣行、先ほど申し上げた振興基準を守るということを自主的に宣言して、それを公表してもらおう。つまり、取引相手にも見える形にってもらおうということで取引適正化を促していくということでございます。

次の30ページにあるように、おかげさまで2020年の7月に開始してから約4年で5万

6,000社、先ほど直近を見たら約5万7,000社に宣言いただいております、特に資本金3億円超の大企業は2,600社程度になってきているということでございます。

拡大と実効性の強化が重要ということで、今後も取組状況のフォローアップで個別企業に対する注意等を行ってまいりたいと考えてございます。

次の31ページはフリーランス、よくフリーターと間違えられますが、これは個人事業主でございます。法人であっても社長を一人だけでやっているような、実質的に個人事業主についての取引適正化の取組ということでございます。

業種はどんなものがあるかということでございますが、一番多いのは営業でございます。保険商品の販売であるとか、物品の販売といったものの営業を受託している企業や、また、右にあるように運送ですね。個人として運送を請け負っている方、また、建設・現場作業、左官の方であるとかひとり親方といった方が社員ではなく個人事業主で行っておられる。こういった方がそれぞれ数十万人いて、日本全体では約460万人がフリーランスとして個人事業主として一人社長として働いていると試算されているということでございます。

もちろん、なかなか口頭での発注で後で払ってもらえないとか、勝手に減らされた等の問題があるということ踏まえまして、次の32ページにあるように、フリーランス新法と言われておりますが、この法律が2023年にできて、今年11月1日から施行、ちょうど今月から施行されてございます。

これの中身は、左にあるように、まず保護の対象となるフリーランス、特定受託事業者は事業主であって従業員を一人も使用しない者、つまり一人で事業を行っている者が保護対象と。逆に言えば、一人の事業者に対する発注者は、それが例えば2人であろうが3人であろうが規制の対象になる。

どういう規制対象になるかというのは、左にあるように、まずは仕事内容とか金額は明示をしましょうとか、サービスを受けたら60日以内に払いましょう等の下請法とほぼ同等の規制がかかっているということでございます。違反したら行政指導もありますし、報告徴収や、場合によっては命令や罰則も備えられているということでございます。

もちろん、被害を受けたもしくは法令違反と思われる方についての申出窓口もございまして、施行から20日近くたってございますが、実際に申出がきているということでございます。今後は公正取引委員会、中小企業庁、厚生労働省の3省庁で分担して対応を行っていくということでございます。

最後のテーマとして、33ページは下請法もしくは独禁法の改正でございます。公取と中小企業庁の研究会が7月から行われてございまして、目的は、5ポツにあるように適切な価格転嫁をサプライチェーン全体で定着させていくという観点から、独禁法に基づく優越的地位の規制の在り方、また、それを迅速に執行する下請法の改正を中心に検討していくということでございます。

34ページが論点でございます。

今、一番上の○にあるように、近年のようなコスト、原材料や電気代等が上昇している

局面において、明示的に協議せず価格を据え置くであるとか、さらには、一方的に交渉も説明もせず価格を押しつけて経営を圧迫するような行為を禁止すべきではないかとか、先ほど申し上げた支払い、約束手形を用いることで受注者に対する資金繰りの負担を寄せている。これの利用を禁止すべきではないかということ。また、荷主について、荷主が運送事業者に委託をする取引は、独禁法だけではなく下請法の規制対象にもしてはどうかということ。

また、35ページでございますとおり、下請という用語を見直すべきではないかということ。

また、下請法、親事業者が減資をしてしまう、下請事業者に増資を求める等の保護を外すようなことに対して何らかの対応が必要ではないかということ。

一番上の○にあるように、そういった法改正を実効あらしめるために、公正取引委員会、中小企業庁だけではなく、国交省等の事業所管省庁とも連携して執行を強化すべきではないかと。こういった論点について今検討をしているということでございます。

36ページでございますとおり、やはりサプライチェーン全体で見ますと長い取引ではございますが、その順を追うごとに、取引段階を遡るにつれて価格転嫁がなかなか滞ってしまっているということでございます。特に労務費の比率が高いサービス業において、なかなか転嫁が先々まで浸透しない。こういったサプライチェーンの隅々まで転嫁を推し進めていくということを目指して、独禁法や下請法の執行の検討、さらにはフリーランス法の執行に努めてまいりたいと考えてございます。

駆け足ではございましたが、以上でございます。御清聴どうも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、ただいまの説明を踏まえまして、議題（1）「価格転嫁対策」につき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、申し訳ないのですけれども、一人2分程度で御発言いただきたいと思います。本日も五十音順で指名をさせていただきます。

それでは、石川委員からお願いいたします。

○石川委員 御説明ありがとうございます。

大変網羅的にいろいろ手当がされており、これから本格化するであろう価格転嫁、あるいは金融の面からも金利上昇の局面もございますので、引き続きこういった体制を強く推進していただければと思いました。

その上で2点申し上げたいのですが、まず1点目は、中小企業の経営者自身の価格転嫁への意識が変わるように、引き続き働きかけをしていただきたいと思います。パンフレットの御紹介もございましたけれども、具体的な行動を後押しするために、例えばよろず支援拠点の価格転嫁サポート窓口を御紹介するとか、あるいは商工会議所さんのセミナー等を通じて、自分たち自身でも価格交渉ができるのだという意識づけが大切ではない

かと思いました。

2点目でございます。中小企業・小規模事業者の価格交渉ハンドブックというツールを御用意されていると思いますが、この中で外部データを収集することの重要性について書かれていますが、中小企業がこういったデータを集めることが重要というだけではなくて、中小企業庁等にて、価格転嫁に必要なデータを取得できるようなサイト、こういったものをツールとして開発するようなことも有用ではないかと思えます。

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、オンライン参加の梅山委員、お願いいたします。

○梅山委員 ありがとうございます。

端的に申し上げます。まず現状としまして、中小企業の価格交渉に関しましては、価格交渉のノウハウがない、能力が不足していることもあります。加えて、これは意外と多いのではないかと思うのですが、価格交渉をすることによって、他社の競合に取られてしまうということです。価格交渉によって正当な価格で交渉して受注するのはもちろん真っ当な流れなのですが、経営状況が厳しい中で、業種によっては特に厳しい資金繰りに逼迫している企業さんがあります。そういったところが利益を無視してとにかくお金を回すために受注をする。そのときには業界としてもかなり低い利益率、金額で受注してしまうことがあります。そういった競合の存在によって、企業さんが交渉しても受注を逃すのが怖くてまた価格を下げってしまうケースが、実際に見受けられます。そこをどうするかというのは非常に難しい問題かなと思っています。

それから、先ほどにありました下請という表現ですね。実際に私もこの下請というのはどうしても弱者であり、そういうイメージが強いので、サプライチェーンを担う重要な役割という意味で、下請ではない何か違う表現があればいいかなと思っています。

簡単ではございますけれども、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、次に黒岩委員、お願いいたします。

○黒岩委員 今ほどの御説明の中で、非常に参考になりました。

その中で、本日の論点というところにもありまして、価格交渉のできる雰囲気は醸成されつつあるということでもあります。私どももそのような認識を得ております。しかし、中堅企業クラスでは円安メリットもありまして、業績好調、適正な価格転嫁が行われ、納税も非常に多額というような現状がある反面、やはり小規模事業者の実態としては、あまり反映されておらず、防衛的な賃上げに対処せざるを得ないというようなところがまだ見られるので、その部分については今後もう少しいろいろな施策が必要かなと思っています。

ただ、価格転嫁の実現のために、今回の価格交渉については、小規模事業者という立ち位置でありまして、潜在的な成長力とか対応力に気づく機会でもあるとも言えるのではないかなと思っています。競争力向上ということで、稼ぐ力の強化ということに持っていかな

ければ賃上げにもつながらないということで、まさに小規模事業者にとりましては、来春の春闘あたりというのは非常に正念場だなという気はします。

その中で設備投資とかDX絡みの取組というのをやっているわけですが、事業者、専門家、それから、金融機関も含めた支援機関の三位一体の取組というようなものが非常に効果的ではないかと考えております。

以上です。

○植田委員長 ありがとうございます。

それでは、次に小出委員、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。

御説明ありがとうございます。現状と課題ということで御説明をいただきましたが、あらゆる施策を強化していただきたいと思っております。

そして一方で、今度は小規模事業者がやるべき努力というものも必要だろうと思っております。

私は、小規模事業者が適正な価格転嫁を実現するためには幾つかの取組が有効であると考えております。

1つ目は効率的な生産やサービスの提供であります。無駄な手間や作業を省き、生産性を向上させることで、コストを削減し、価格競争力を高めることができると考えます。

2つ目は取引先との交渉であります。自社の製品やサービスの価格を適正に転嫁するためには、取引先との交渉が重要であります。

3つ目は顧客とのコミュニケーションであります。顧客とのコミュニケーションを密にし、彼らのニーズや要望を把握し、適正な価格設定を行うことができれば、製品やサービスの付加価値を高めることができ、適正な価格転嫁につながる可以考虑です。

そして、4つ目はマーケティング戦略の強化であります。自社の商品の価値を明確にするとともに、競合他社との違いなども把握することで、競合他社との価格比較だけでなく、顧客が求める付加価値に対して適正な価値、価格を設定することができると思えます。

小規模事業者はこれらの取組を組み合わせ、継続的に改善を行っていくことが重要ですが、全てのノウハウがあるわけではございません。そこで、市原市では商工会議所と連携をし、産業支援センターを運営し、小規模事業者が会計士や経営コンサルタントなどの専門家の助言を受けられるように取り組んでいるところであります。

以上でございます。

○植田委員長 ありがとうございます。

それでは、次に小駒委員、お願いいたします。

○小駒委員 小駒です。

今日は価格転嫁について現状、課題について御説明いただき、ありがとうございます。御説明から、価格交渉は進んでおりますが、まだまだ価格転嫁は十分な状況ではないということを理解いたしました。

価格転嫁は当事者による自発的、積極的な価格交渉が求められていると理解しております。この当事者企業、特に受注者からの働きかけというのが、先ほどお話にもありましたけれども、他社への取引の切替えや、あとは価格交渉がないなど、様々な事情から困難な点もあると理解しております。

ですので、支援者による取組の促進というのもあってもいいのではないかと考えております。例えばですけれども、支援者が価格転嫁に対して関心を持って、他社の事例などを紹介しながら当事者へ伝えて、価格交渉を促すなどの取組などが考えられます。

この視点から申し上げますと、支援先の数が一定数確保できている各自治体の商工会議所や、金融機関などを通じた促進の取組の可能性もあるのではと考えております。

以上になります。

○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後藤委員、お願いいたします。

○後藤委員 私からは主に経済全体の視点から発言いたします。

小規模事業者でも賃上げ機運が高まっている現状は、確かに潮目の変化のように見えます。賃上げは多くの小規模事業者にとって厳しいはずですが、そこでの王道は、今さら言うまでもなく、やはり生産性の向上です。

ただ、もう一つの重要な方向であり、特に現在の局面で重要なのは価格転嫁です。小規模事業者の価格転嫁の適正化は、社会的公正性のみならず、経済効率性の観点からも重要です。大規模な顧客との間には、いわゆる力関係、経済学的には局所的な独占・寡占状態が生じると考えられます。特に長いデフレ局面を経た後に原材料価格の上昇圧力がかかる現在、不公正な取引が横行しやすい可能性があります。

こうした事態を防ぐには、当事者の自主性だけでなく、何らかの政策的措置が求められるところです。先ほど御説明のあったような、既に講じられている様々な対策の実行性を高め、必要に応じ強化も検討すべきと考えられます。適正取引がなされる産業界の空気を醸成するため、パートナーシップ構築宣言の浸透、価格交渉の指針の啓蒙など、意義ある方向と思われます。また、政策コストとの兼ね合いではありますが、下請Gメンの拡充は、社会的な注目を通じた抑止力が期待されます。

最後に1つ、分析者の立場から申しておきます。適正な価格転嫁は概念的には分かりやすいですが、実際の判断基準は必ずしも明確ではありません。御説明にあった「価格交渉の業種別ランキング」や「振興基準の改正」などは、この点から意義深いと思われます。ただ、コストアップへの対応は、企業規模を問わず、競争力につながる企業努力の契機という側面もあります。業種ごとの事情もあります。本来、業種ごとなどの企業規模階層に応じた客観的指標が欲しいところです。今後、規模階層ごとの価格転嫁のさらなる分析や、そのための基礎的情報の整備が重要かと思えます。それは小規模事業者の生産性を正しく捉えるという政策的な意義も持ちます。

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、次に澤井委員、お願いいたします。

○澤井委員 まず初めに、このような取組を政府が積極的に進めていただいたことに対して感謝申し上げます。おかげさまで大きく流れが変わったという実感があります。

町田の事例を紹介します。ある事業者がパートナーシップ構築宣言前に、大きな会社に価格交渉をしたところ、一蹴されていました。同業他社も似たような状況でしたが、宣言後は、話を聞いてくれるようになったとのこと。今後、成果が出てくるかと思えます。

実効性や継続性という話をご説明にありました。日商の小林会頭が地方を回ったところ、一過性の動きが見られるとのことでした。業界的にも漸く動き出したように感じますので、ここで錦の御旗を下ろさず、監視機能の強化など、継続的な支援をお願いします。

もう一点、小駒委員からもございました支援者の話です。商工会議所も、座して待つだけでなく、勇気を持って交渉を申し入れできるよう、「パートナーシップ構築宣言」や「労務費転嫁指針」を活用し、立場が弱い小規模事業者に寄り添いながら、価格交渉力向上を伴走支援しています。こうした「経営の自立」への意識づけも行えるのが経営指導員ですが、従前より申し上げていますとおり、経営支援が高度化しているので、マンパワー不足が喫緊の課題です。よろしくをお願いします。

○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 商店街連合会の島口でございます。

今回は小規模事業者の会議ということもございますので、そういう立場でということですが、価格転嫁のしやすい業種、しにくい業種というのがあります。我々は本当に消費者に一番近い立場から、消費者に向き合う上で非常に困惑をしている部分があります。

例えばですが、900円のラーメンを値上げし1,000円のラーメンとした場合、この1,000円を取るということに非常に我々は苦勞しております。皆さん東京の物価ですからそんなに思わないかもしれませんが、地方都市でやはり1,000円のラーメンというのは非常にハードルが高いのです。このたった100円、この差をどういうふうに変換させるか。いろいろな業種でいろいろなものがあるのですけれども、消費者にとっての高い、そのイメージで商売が全く180度変わってしまうということでございます。

こういう意味の中では、非常に価格転嫁が難しいという現状がありますけれども、ただ、現状の中でだんだん価格が上がることに對して抵抗感が少しずつ良くなっている雰囲気があります。これはきっと全ての物価が上昇している中で、消費者が許容をし始めたためであり、社会的にそういうような雰囲気を作り出さない限り、末端の消費者に対して価格転嫁のアプローチというのは難しいということもあります。

そういう意味では、価格転嫁イメージをきちんと持てる世論をきちんと作るというのが一番解決に早いということになりますので、ぜひそういう末端の消費者に向けた価格転嫁の許容範囲を御理解いただけるような政策をお作りいただけましたらうれしく思います。

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、次にオンライン参加の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。本日も達増知事の代理として出席させていただいております。よろしくお願いいたします。

小規模事業者が適正な価格転嫁を推進していくために必要な取組については、現在、都道府県においても、それぞれの商工指導団体や経済団体、経済産業局や労働局などとも連携しながら、パートナーシップ構築宣言の普及拡大や価格転嫁に関する支援策の周知、価格交渉に関するセミナーの開催など、円滑な価格転嫁に向けた環境整備に鋭意取り組んでいます。こうした取組により、パートナーシップ構築宣言の企業数増加といった成果も見られるものの、一方で人件費をはじめとした経費増の適正な価格転嫁への反映は、なかなか進んでいないという状況にもあります。

こうした実情を踏まえ、国と地方自治体、商工指導団体、経済団体などが連携し、これまでの様々な取組を継続しつつ、大企業による労務費の適切な価格転嫁のための価格交渉に関する指針の遵守など、価格転嫁を含む取引適正化をさらに推進するための施策展開が必要であると考えています。

以上です。

○植田委員長 ありがとうございます。

それでは、次に立石委員、お願いいたします。

○立石委員 立石でございます。

本日の議論を伺いながら、フリーランスについてまずお話ししたいと思います。フリーランスは「個人事業主」であるという考え方の徹底が重要だと思っております。フリーランスは個人事業主ではないという考えを持っておられる方も多く見受けられるからです。個人事業主だという位置づけをしておかないと論点が狂ってくると思っております。

また、全国を回って変わってきた現象として、政府の後押しもあって、価格交渉、取引適正化に、ようやく発注側が変わってきたという生声を耳にするようになってきました。この現象は特に自動車産業等の製造業に多いです。これが少しずつ潮目が変わってきたことの証ではないかなという気がします。また、手形のサイトが短くなってきたと耳にするようになりました。これは資金繰り改善に大きく寄与しますので、いい傾向だと思っております。

また、特に小規模事業者に限って価格転嫁を考えるときに最も大事なことは、交渉するための資料が整っていないということです。少し大きめの中小企業で考えると整っているところはあるのです。しかし、小規模に絞ってみると本当に整っていません。背景はどんぶり勘定、成り行き経営で、管理会計ができていないからです。だから、どんぶり勘定からの脱却を図り、簡単な管理会計を導入し、書類を整えていくことの支援が大事だと思っております。

今、鮫島さんからも御紹介いただきましたけれども、よろず支援拠点の経営相談窓口での価格交渉をするための必要書類作成支援をさらに強化する事が重要になってくると思います。それはよろず支援拠点だけではなく、商工会、商工会議所、中央会、商店街振興会、数多の支援機関がありますから、その支援団体を強化することによって、この必要書類作成支援の強化に繋げることが大事だと思っております。そして、それを活用できれば、今後、先ほどどなたかの発言にもありましたように、価格交渉から経営相談へと進んでいって、基礎的経営を学んでもらう。それによって生産性が上がっていく。どんぶり勘定からの脱却を図る。そのためにも、この支援機関に対する財政支援が重要です。先ほど日本商工会議所の方もおっしゃっていましたが、これらの支援機関は、本当に、業務が煩雑になって疲弊しています。そこを御理解いただきたいということです。支援機関に対する財政支援強化によって、経営者の経営意識改革を行い、利益の増大から、生産性向上に結びつくことを確信しています。それは、最終的に我が国の富の増大に寄与すると思っております。

以上です。

○植田委員長 ありがとうございます。

それでは、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す。

価格転嫁は深刻な問題で、経営者からも「価格を上げたい」という声をよく聞きます。また、原価の正しい算出方法が浸透していないという実態もございます。そのようなことから、価格交渉を行う際の材料である原始資料を経営者自らが作成する等の対策も重要であり、支援が求められていると感じております。なお、価格転嫁に関しては、業界全体でバックアップするといった雰囲気づくりも大切であると思いますが、国が中心となり、原価価格の正確な算出方法の周知や原価価格を踏まえた交渉方法、そして業界全体で価格を上げるという機運醸成を図ることが出来れば価格転嫁の後押しにも繋がると考えております。ただ、中小零細企業も自らの競争力を高め、差別化を図ることも重要です。更には本年11月1日に施行された「特定受託事業者に係る取引の適正化等に関する法律」の周知徹底を図り、積極的に情報提供を行っていくことも支援者側の役割だと感じております。

以上です。

○植田委員長 ありがとうございます。

それでは、次にオンライン参加の三神委員、お願いいたします。

○三神委員 ありがとうございます。

先ほど立石委員からも御指摘がございましたが、フリーランス保護新法という名称が少々混乱を招く面があるかと存じます。まず、フリーランスは、ご指摘のように狭義としては個人事業主で、法的に扱いが異なる一人株式会社、さらに店舗を持つ小規模事業者も加えた上で、一定の要件を満たすとこの度の保護対象としてのフリーランス概念に含む、

という複雑さがまず、理解を阻んでいる面がございます。

実際に現場では「労務費の高騰を理由に」と相手方から価格交渉の場が提供されるわけですが、個人事業主や適用対象となる一定要件下の一人株式会社の場合は、基本的には従業員がいない条件ですので「労務費」というと不整合や違和感がまず生じます。一人株式会社の場合はテンポラリーな形での人件費が生ずる場合がありますが、これが従業員なのか、新しく出てきた働き方とあいまって齟齬が起きやすい状況がございます。

逆に発注している企業側で聞かれる声もでございます。まず、大手は個人との直接契約はごく一部ですので件数はそこまで多くなり、該当ケースでも大手側から価格交渉についての連絡がきちんと入っている実態が、当方の把握している範囲ではございます。一方、中規模企業等になると、法務手続がかなり雑多になり、事務作業にかかる時間とコストが負担になるので進まない。案件ごとに進めると、今度は交渉だけで法務部の処理に何か月とかかり取引が止まる、取引開始が遅れるケースも生じております。

国がこれに対し何か対処するという話ではないのかもしれませんが、実務が回らないので後回しになっているという理由も、積極的に取り組んでいないとする数字の中には入っているであろうと推察しております。

そして受注側から見ても「労務費理由の価格交渉」と銘打った運用が、直感的に自分は当てはまらないから交渉をしない判断に至る、狭義のフリーランス、個人事業主もいるであろうと推察されます。労務費とは自分の人件費のことだろうか、従来の原価計算プラス利益という概念が馴染まない職種もあり、運用の難しさや混乱の要因として周知を阻んでいる可能性を感じております。

以上になります。

○植田委員長 ありがとうございます。

それでは、次に水野委員、お願いいたします。

○水野委員 お話を伺っておりまして、手形やファクタリングという件は中小企業研究者としてとても重要な懸念材料の一つだったので、さらに進めていただきたいと思った次第です。

価格転嫁につきましては、中小企業側も値上げ交渉を強気にできる自助努力というのが重要で、こういった価格交渉をして実現したという企業さんを見ておりますと、やはり技術とか設備などで競争力を持っているといったところが非常に重要だなと。

打合せの際に中小企業庁の価格交渉・転嫁の支援ツールのURLを教えていただいたのですが、やはり私自身もそれを知らなかったというところもございますので、こういった情報が十分に伝わるという措置が必要だなと。ただ、今朝、地下鉄に乗っておりますと、モニターに価格転嫁についての情報提供がなされていたので、こういった人の目に触れる機会というものを増やしていくのは重要だなと思った次第です。

一方で、大企業で価格交渉による値上げもやむなしという文化になってもらう必要があるということで、例えば大手企業で資材部の人事考課というのはやはり価格交渉をいかに

抑えることができたのかというのになっっているので、ここを変えていただく必要がある。大手企業の資材部で、自分自身で「資材は死罪、デスセンテンス」と皮肉を込めて自虐的に言っているというところがありますので、こういった意識をどういうふうに変えてもらってホワイト企業になっていただくのか、この意義を高く持ってもらうのかということへ認識を変えていただくということをどういうふうにすればいいのかを考えることが重要なと思っております。

以上です。

○植田委員長 ありがとうございます。

それでは、次に森委員の代理の塩田様、お願いいたします。

○塩田氏 全国商工会連合会の専務理事の塩田でございます。本日は会長の森が欠席しておりますので、代理で発言をさせていただきます。

まず、先ほど御説明のあった価格転嫁の現状でございますけれども、我々はアンケート調査を直近でやっております、そのときの直近10月の調査では、先ほど6ページのところで御紹介のあった転嫁率の数字が、私どもの全体の会員の9割が小規模事業者なのですが、その9割の方のうち約8割の方が十分に価格転嫁ができていないという状況にございまして、これは企業の規模とかそれぞれのジャンルによって違うかもしれませんが、私どもの認識はもうちょっと厳しいものになっております。先ほど御説明いただいた下請法の執行強化による違反事業者名の公表や下請Gメンの活動等により、いろいろな形で改善が図られていることは我々としても承知しておりますけれども、道半ばであると承知しております。

その上で3点ほど申し上げたいと思います。

一つは下請法の話でございまして、先ほど33ページとか36ページで御説明していただいたところでございますけれども、現在、下請法の見直しが進行していると承知しておりますけれども、原資による下請法逃れの対策や物流取引への適用拡大などの見直し、議論が進められているのは確かでございますけれども、経済の好循環を実現するためには、下請法の対象外の取引についてもしっかりと価格転嫁が進んでいくことが非常にありがたいと思っております。

具体的に申し上げますと、一方的に条件を決められるとか、交渉の場すら提供されないで十分な協議が行われないという事象が起きておまして、さらには、個別の事情かもしれませんが、経営のエッセンスである知財やノウハウを奪われて泣き寝入りをしているような事例も散見しておまして、今、水野委員からもお話がありましたけれども、発注の担当者とか現場の責任者への理解の浸透が非常に大きな課題ではなからうかと思っております。

2点目は消費者のマインドのお話でございます。先ほど石川委員とか島口委員のほうからお話がありましたけれども、消費者の価格に対する厳しい見方が課題であると承知しております。BtoBが多いことは確かですけれども、BtoCの観点もここでは見落としはいいけ

ないというような状況でございまして、よい商品、よいサービスには相応の価格があるという考え方を社会全体で広めて、定着していただくような意識改革を何らかの形でしていただけるとありがたいかなと思います。

最後3点目でございますけれども、支援機関の立ち位置ということでございます。先ほど黒岩委員とか立石委員、正木委員からも御紹介がありましたけれども、その中で商工会では、価格転嫁を推進するために、経営指導員が日頃から会員の企業をはじめとして事業者さんの財務状況の把握をしております、そうした中で伴走支援を通じて原価管理の徹底とか業務の見直しとか経営計画の策定を支援するというので、本日のテーマであります価格交渉の第一歩につながるような支援を行っているのですけれども、これはやはり先ほどマンパワーという話がありましたけれども、経営指導員の増員をしないとなかなかそこまで手が届かないし、十分なバックアップができないということでございますので、そういった面に関しての御支援を引き続きよろしくお願ひしたいということでございます。

以上です。

○植田委員長 ありがとうございます。

それでは、次に米本委員、お願ひいたします。

○米本委員 町村会の米本でございます。

私が商売をやっていた頃に比べますと、現在の国の施策というのはこれほどにまでやってくれているのだという感じがしております。

小さな自治体でございますので、価格転嫁につきましては、小規模な自治体においてできることというのは少ないように思っております。今お話がありましたとおり、私どもでも商工会、商工会議所等をお願いをしていろいろなことをやっているというのが実情でございまして、最後はやはり最終消費者であります民意を上げていく以外にはやりようがないのかなと思っております。広報等を通じて、私どもでもできる限りに中小企業の下請に入っている方に広報していくということが、私ども小さな自治体では限界ではないかなと思っております。

先ほど市原市長等ははすごくいろいろなことをやられているというお話で、こういうことをやらなくてはいけない、こういうことをやらなくてはいけないということがありますけれども、応じて小さな自治体では大きな企業の下請というものが少ない関係で、そこまで切実に考えられている首長さんというのは少ないのではないかなと思っております。これから先は、こういうことをやってくださいという要望がありましたことについて、しっかりと取り組んでいくということしかできないのではないかなと思っております。どうぞよろしくお願ひいたします。

○植田委員長 ありがとうございます。

それでは、最後に私のほうから若干コメントをしたいと思うのですけれども、今日お話にありましたように、以前と比べると、必要に迫られてこの価格転嫁ということがかなり広がっておりますし、その条件も広がっているということはずごくいいことだと思います。

ただ、やはり幾つか課題があるなど考えていまして、一つは労務費とかエネルギーコスト等の個別の上昇というのが結構大きいのですけれども、それが価格にどれだけ反映されているのかということにつきましては、ちょっと気になっているのは、価格転嫁で価格が上がるときにどういった形で上がっているのかということ、込み込みのトータルの価格が上がっている場合が結構多くて、例えば人件費の部分をこれだけ上げますとか、エネルギーコストの部分をこれだけ上げますとかという形ではない場合というのが結構多いと聞いております。

自動車産業などでも、大手の自動車メーカーが価格を上げるときには、昨年あるいは先月の価格に対して何%アップしますという形で上がっていることが多いので、必ずしも恒久的な人件費の上昇ですとかエネルギーコストの上昇という形で組み込まれているわけではないということを重視しなくてはいけないのではないのかなと思っております。

価格を上げるのはいいのですけれども、上がり方がどうなっているのか、それによって人件費とかの価格というのがこれからも上がっていくような仕組みになっているのかどうなのかということについて考えていく必要があるのではないのかなということが一つです。

それともう一つ、やはり小規模事業者ということを考えていきますと、相手が大手の場合はほとんどなくて、お話にありましたように、消費者であったり、あるいは相手は中小企業だったりする場合がありますので、取引のサプライチェーンの中で末端に位置しているということを考えていきますと、やはりサプライチェーン全体で価格を転嫁していく、上げていくという雰囲気をつくっていかないと、下までなかなか下りていかないということがありますので、そこら辺は小規模企業に対しては独自の対応というのを考えていく必要があるのではないのかなと思います。

もう一つ指摘しておきたいのは、やはり価格を上げていくときには交渉というのがすごく大事になりますので、それについては、企業あるいは事業者自身が自分のビジネスの原価であるとかそういったことについてしっかり把握して、材料を持っているということがすごく大事であるということは皆さんおっしゃられたとおりでありまして、それをどういった形で実現していくのかといったときには、支援機関の役割でありますとか行政の役割といったところがこれからもますます重要になってくるのだなということは、今日いろいろ意見が出ましたし、私もそう思います。

以上です。

それでは、かなり豊富な内容に対して、一人2分ということでかなりビジットな形で御意見をいただいたのですけれども、予定どおり進んでおりますので大変感謝しております。

それでは、続きまして、資料4につきまして事務局のほうから説明をいただいて、次に自由討議をしたいと思います。

それでは、最初に説明をお願いいたします。

○黒田小規模企業振興課長 資料4を御覧ください。

小規模企業振興計画基本計画（第Ⅲ期案）の概要です。

2枚目のスライドが、小規模企業振興基本計画の基本構成です。基本計画につきましては、基本法第13条第2項に基づきまして、1つ目は施策についての基本的な方針、2つ目は政府が総合的かつ計画的に講ずべき施策、3つ目として2以外の施策を総合的かつ計画的に推進するために必要な事項ということで定めることにしています。

法律の第6条では、4つの基本方針というのが下の青枠ですけれども、これに基づきまして小規模企業の振興に関する施策を講ずるものと定めています。この4つの基本方針に基づきまして、基本計画では4つの目標という形で規定をするという形の構成を取っています。第2章に4つの目標の実現に向けた政府が講ずべき重点施策というのを規定し、第3章には政府以外を含めた必要な取組を規定するという全体構成となっています。

次の3ページ目のスライドですけれども、全体の構成につきましては、記載事項について基本法の各条文に定める内容を踏まえて規定するという形を取っています。例えば基本計画第2章の重点施策というものにつきましては、6条の基本方針を踏まえて、法律の14条から21条、下の枠でいきますと黒い箱のところですが、そこに規定されている基本的施策をベースとしています。それぞれ基本方針、目標の関連するものにつきまして具体的な内容を記載することとしていまして、こういう全体の骨格になっています。

次の4ページ目のスライドは、現第Ⅱ期計画ですけれども、全体の基本構成、骨格に基づきまして次のような構成になっています。第1章で現状認識、基本的考え方、4つの目標を規定した上で、第2章で政府が総合的かつ計画的に講ずべき施策として、4つの目標に基づいて12の重点施策を規定しています。第3章にその他、政府以外を含めて、総合的かつ計画的に推進する必要な事項として、小規模企業への配慮や働き方改革などを規定しています。

5ページ目のスライドですが、今回、第1回目から様々な委員の皆様から御意見をいただきまして、いただいた意見につきましては6ページ目以降に参考として記載していますが、その意見を踏まえた上で、法律に基づく基本構成、骨格に基づいて、以下のように事務局案として分類をしています。

まず、目標としましては4つほど掲げています。これにつきましては、先ほど申しましたとおり、基本方針に規定されているものに準じて分類していますが、目標1としまして需要を見据えた経営力の向上、これにつきましては経営者の意識改革や事業の持続的発展、意欲ある事業者の成長発展といったところを盛り込むということにしています。

また、目標2につきましては、経営資源の有効活用、人材の育成・確保というところとして、新陳代謝の円滑化や事業継続力の強化、人材の育成・確保というところを盛り込んでいます。

目標3につきましては、地域経済の活性化、地域住民の生活向上・交流促進ということで、地域の持続的発展、あと、生活コミュニティの活性化などもこちらに含まれます。

目標4につきましては、支援体制の整備その他必要な措置ということで、支援機関の体制強化、国・自治体の連携強化や、手続の簡素化を法律に基づく形として盛り込んでいま

す。

目標1の重点施策につきましては、4つに分類をしています。経営計画の策定、経営者のリテラシー向上、需要開拓や新事業展開、取引適正化、本日御議論いただきました内容ですが、こういった内容を盛り込んでいます。

目標2の重点施策につきましては、起業・創業、事業承継・円滑な廃業、あとは事業リスクの関係として多発する大規模災害等への対応と事業継続力の強化、さらに人手不足対応、人材育成・確保を盛り込んでいます。

目標3の重点施策につきましては、地域経済の活性化、生活コミュニティの活性化に加えて、地域課題解決の推進を入れています。

目標4の重点施策につきましては、先ほどの3つの構成を記載するということでして、全体を重点施策の(15)ということでカテゴリーさせていただいております。

先ほど申しましたように、6ページ目以降はカテゴリーに応じましてそれぞれこれまでいただいた御意見をまとめたものです。

本日は、先ほど取引の話について多様な御意見をいただきました。そういった内容を踏まえて、さらにはこの後の御意見も含め、基本計画の案文の作成に着手していきたいと考えております。

私からの説明は以上です。

○植田委員長 ありがとうございます。

それでは、ただいまの説明を踏まえまして、議題(2)「小規模企業振興基本計画(第Ⅲ期案)の概要」につきまして自由討議に入りたいと思います。これまでの第1回から第4回までの議題、論点を含め、全体として追加の意見をいただきたいと思います。

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分程度で御発言をお願いいたします。

それでは、石川委員からお願いいたします。

○石川委員 ありがとうございます。

まず目標1から4まで挙げられているという点で、目標1についてなのですが、需要を見据えた経営力の向上という中で、これまでの小委員会でも私からは一貫して経営者自身のリテラシーの向上が重要だというお話をさせていただいているのですが、経営計画の策定自身もやはりリテラシーの問題かなとも思っております。表現の仕方とか順番は重要度と関係ないとかございますけれども、リテラシーの向上が1番目に来るといいなと思いました。

それから、地域活性化の問題を目標3に盛り込んでいただいているのですが、中小企業の存在というのは、地域課題はもちろん、社会課題とも密接な関係があると思っております。そういう意味では環境問題については、信用金庫にもいろいろな形で要請が来ておりますが、そういうコンテンツや項目もどこかに入っていればといいなと思いました。

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、次に黒岩委員、お願いいたします。

○黒岩委員 お時間をいただきます。ありがとうございます。

私につきましては日頃感じていることで、目標2というところで事業承継・円滑な廃業というのが(6)にあります。実態としては、廃業や破綻、こういうような過程では一気に最終処理に走ってしまうというような実態がありまして、その部分につきましては看過できない状況かなと思います。それにつきましては、事前に会計事務所とか金融機関というようなものが絡めば救いの手があるというようなことがあるのですが、この辺りがやはり相当悩まれながらというような部分もありますので、非常にいい部分でM&Aできればいいのですが、そうではない場合もあるので、何らかの措置が欲しいなというところが一点です。

それから、第2点目は目標4の部分で(13)の支援機関の体制・連携強化というようなところに入ると思うのですが、私ども中央会としましては、小企業者や個人事業者にも、協同組合の組織というものを活用していただきたいと思います。様々な支援が受けられる。また、情報も受け入れやすくなるというようなことで、そういう部分では私どももこういうような方の加入を積極的に進めているところです。

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、次にオンライン参加の小出委員、お願いします。

○小出委員 大卒の部分については特に意見はございませんが、1点申し上げますと、目標2の経営資源の有効活用、人材の育成・確保における重点施策(6)の事業承継について、本市におきましては、小規模企業だけでなく農業分野においても後継者不足などによりまして事業を継続することができなくなるなど、大きな課題となっておりますことから、小規模事業者への支援策としてきちんと取り組む必要があると考えております。

以上です。

○植田委員長 ありがとうございます。

それでは、次に小駒委員、お願いいたします。

○小駒委員 様々な意見を計画に反映していただき、ありがとうございます。

全般に関しては特に意見はないのですが、1点、目標2の(6)事業承継・円滑な廃業のところでも申し上げたいことがございます。今施行されている事業承継税制の特例措置なのですが、こちらは2026年の3月末で終了が決まっておりますので、この終了すること自体はやむを得ないとは理解しているのですが、ただ一方で事業承継は発生していきますので、この事業承継の円滑化や促進ということを考えるのであれば、一般措置の緩和をするなどの対応が必要なのではないかと考えております。例えばですが、雇用維持条件の緩和などは事業承継が進んでいない小規模事業者ほど必要としていることが多い措置になりますので、この特例措置が終了することで事業承継の障害となる

可能性もございますので、この辺り、御検討いただければと思います。

また、従業員承継の場合には、事業承継税制というものは適用が難しい面がございますので、従業員承継という点からも税制の検討についても力を入れていただければと考えております。よろしく願いいたします。

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、次に後藤委員、お願いします。

○後藤委員 第Ⅲ期案に関して、全体感に基づいてコメント的な意見を申し上げます。

今回の案は、全体として現下の状況に即し、また、将来を見据えた総じてバランスの取れた内容と感じます。小規模事業者をめぐる多様な論点や政策課題がいずれかの箇所に含まれ、これまでの議論における様々な視点や立場からの意見を踏まえた項目立てになっていると思います。

まず、恒常的かつ最も重要な課題として、いかに小規模事業者の経営力を高めていくかという目標が1番目に掲げられています。ここには従来の延長線上で努力すべき内容もありますし、論点(1)で議論した取引適正化という、デフレ時代を抜け出しつつある今日一段と重要性を増している課題もしっかり含まれています。

2つ目の「経営資源の有効活用」などの目標には、小規模事業者の現状を踏まえつつ、机上の空論で終わらない“円滑な新陳代謝”という、実効性を鑑みた問題意識が明確に含まれていると受け止めています。第Ⅱ期基本計画は、新陳代謝の重要性を明示した意義がありました。第Ⅲ期案はそれを踏まえつつ、新陳代謝を促すという方向性だけでなく、いかに円滑に進めるかという現実的な意識があります。とりわけ、いかに退出時の当事者のダメージを軽減するかは、新陳代謝全体の円滑化に直結します。今回の案はそうした現実的な意識に基づいていると評価されます。計画策定のタイミングとしても、アフターコロナの平時モードに回帰した現在は妥当な時期にあると考えられます。

また、今後も様々なタイプのものが発生すると予想される大規模災害への対応は、確かに我が国全体として非常に重要な課題です。特に小規模事業者はそうした事態への対応において脆弱性を抱えているのが現状です。基本計画で明示的に掲げる意義は大きいと思われます。

3つ目の地域との関係性は、我が国の地域政策などともつながる広がりのある事柄であるとともに、インバウンド需要の取り込みなど、経済政策の観点からも新たな意義が生まれている目標かと思えます。また、地域課題の解決という命題は、2つ目の目標にある新陳代謝の新たな可能性にもつながるものであり、今後の展開が期待されます。

4つ目の支援体制の整備も恒常的な課題ではありますが、以上3つの目標を概観するだけでも小規模事業者をめぐる課題が山積していることは明らかであり、現状に沿った体制整備は喫緊の課題と思われれます。一方で、政策リソースに限りがあることも周知の事実ですが、第Ⅲ期案では連携強化等による効率性もうたわれており、現実的かつ妥当な方向性

と考えられます。

以前も申しましたが、今後はこうした支援の政策効果を評価することが望まれ、そこで私のような研究者が重要な役割を果たすべきと自認しております。

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、次に澤井委員、お願いいたします。

○澤井委員 地域経済循環、生活、産業、商業インフラを支える原動力は、小規模事業者です。そして、小規模事業者は立脚する地域経済に大きな影響を受ける、まさに、密接不可分の関係です。

それを前提に3点申し上げます。第Ⅱ期の基本計画では、4つの目標のうち、個社支援が2つ、地域関係が2つという、両方相まっの建付けでした。第Ⅲ期の目標も4つですが、同じバランスで訴えかけることが重要ですので、目標4の支援体制の前に「地域総がかりで」といった文言を追加するなど、「地域」というキーワードは外さず、今回も入れていただくようお願いします。

2点目は、重点施策（13）の連携強化の部分です。各目標の実現には、連携による「支援の質の向上」が鍵となります。商工会議所は全小規模事業者数の約7割をカバーしており、連携の力で支援強化したいと思いますが、連合会の殆どが任意組織であり、県からの人件費などありません。連携による小規模事業者支援を進めるのであれば、地域の実情やニーズに応じて、広域的に活動可能な経営指導員と、これを管理する職員の人件費などの措置が不可欠です。これがないと商工会議所地区の小規模事業者への広域支援が行えません。

最後に、「稼ぐ力の強化」には、知財活用も重要です。日商では、小規模事業者の強みである無形資産の活用について検討しています。知財活用も重点施策として追加していただくようお願いします。

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 今までの委員会の中でずっと論議をしてきました。結局、小規模事業者の末端の支援という中では、やはり会議所さん、商工会さんという大きな組織の中ではなかなか難しいところというのは現状ではっきり分かってきたと思いますし、我々商店街の役割ということもきちんと皆さんに御理解をいただいたものと思います。

そんな中でございますので、本当に我々は小規模事業者に面と向かい、日々の活動の中で指導や支援を行ってきている立場から、我々商店街の存在意義を、ぜひこの中でご表現いただけたら大変ありがたいと思います。本当に現場での支援ということでは、やはりどうしても大きな組織ではなく、小さな現場に即した組織が一番大事であり、これがきっと、伴走を含めた形のいろいろな支援をここの取組の中で行っていくということは御理解いた

だいていると思います。ぜひそういうところでは、地域、それから、いろいろな災害も含めて、今回の御論議をいただいている中で、最後は誰がここをやっていくのだというところに対して、団体という意味での商店街をぜひ御理解いただき、ぜひ皆さんの方で御支援いただく。そういう形のものがこれからの進め方の中で一番必要なことではないかなと思います。

我々商店街は日々、小規模事業者の中の言葉を代弁し、それを皆さんとともに一緒に地域として解決していく、そういう組織でもございます。ぜひ御理解いただいて、小規模事業者への取組の中でご利用いただければ幸いです。

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 お示しいただきました、第Ⅲ期案における目標・重点施策案には、取引適正化対策や多発する大規模災害などへの対応、そして、人手不足対応、地域課題解決の推進などが重点施策として掲げられており、かつてないほど厳しい経営環境を強いられている小規模事業者が多い現状を的確に踏まえたものであると受け止めています。

特に小規模事業者にとって、生産性の向上と適正な価格転嫁の実現が喫緊の課題である中、本日の議題でもある価格転嫁・取引適正化対策を重点施策として具体の施策を講じることは大変意義深いと考えます。

そして、小規模事業者が経営力の向上の取組を進めるに当たって、商工会、商工会議所、中小企業団体中央会などの商工指導団体の果たす役割、伴走支援の重要性が極めて高くなっています。これまでも本小委員会において、商工指導団体の体制強化の必要性についてお話しさせていただいてきたところですが、支援機関の体制・連携強化についても、重点施策として掲げていただいています。商工指導団体をはじめとした支援機関と国、地方自治体が密接に連携し、小規模事業者振興施策を講じていくことにより、地域経済の活性化、地域住民の生活の質の向上、そして、地域課題の解決にも結びついていくと考えています。

以上です。

○植田委員長 ありがとうございます。

それでは、次に立石委員、お願いいたします。

○立石委員 立石でございます。

先ほど山口県の米本委員の発言にもありましたが、あらためて昨日資料を拝読しました。そして、10年前の小規模議論と比べてみるとレベルの違う世界に来ているなと思います。10年前にできなかったことが、これほどまでに現実化していることを実感しております。この国は小規模企業支援をここまでやっていることを再度認識した次第でございます。

しかしながら、問題点とすれば、1969年の中小企業基本法時の議論と同じですが、「新たな二重構造論」ができてきているということです。全国各地で順調に売上を伸ばしている事業者と苦しい事業者の二極化が進んでいるということです。その現象が急速に進んでいて、

その背景には人口減少社会による限界集落問題があります。この問題を抜きにしては語れないと思います。特に生活衛生業が成り立たないことを意味します。5年後の委員会を見据えて、この観点はやはり必要ではないかなと思っております。

それは、今、島口さんもおっしゃいましたけれども、支援団体の課題と直結します。なぜかという、特に中央会さんのような組合組織にとって、人口が減って、業者が減って、そもそも組合自体の存在が難しいというのが、5年前、10年前から比べても、厳しさを増しているということです。これはやはり考えておかねばならないことだろうと思います。そうなってくると、最初の議論に戻るのですけれども、支援機関に対する支援の強化をしていかなければなりません。ここがなくなると、小規模事業者の最後の砦が無くなることと同意義なのです。これはやはり大事なことだと思います。

目標1について、経営者のリテラシー向上と支援者へのリテラシー向上が必要だと思っています。今それが、できていないというのではないのです。できているのだけれども、状況が変わったから、それに合わせて変化させ、さらに強化することによって、事業者の生産性向上に寄与せねばなりません。この観点も入れて頂きたいと思います。

対話と傾聴、伴走支援強化のための支援が重要です。その観点です。伴走支援については、3年ぐらい経ちましたが、「対話と傾聴」がここまで言葉として出てくるのかと思っております。岡田経営支援部長、ここまで進みましたね。侃々諤々の議論でしたよね。あの時の状況から考えると、本当に対話と傾聴、伴走支援という言葉が皆様方の口から出てくるのがうれしいです。

また、目標2につきましても、廃業後の支援、再チャレンジできる社会の構築、これを書いていただいてありがたいです。円滑な廃業支援という言葉も入れていただいてありがたいです。やはり円滑に廃業していく。この視点を入れなければなりません。しかしながら、この言葉の扱いは非常に危険性をはらんでいるということも承知の上です。そのためにも、円滑な廃業支援のために支援者のリテラシーの向上が必要になると思います。

改めまして、支援機関の支援強化、支援機関をお願いしたいです。本当に多忙で手が回らなくなっています。この支援が国家の生産性向上につながります。繰り返すようですが、それを御認識いただきたいと思っております。

以上です。

○植田委員長 ありがとうございます。

それでは、次に正木委員、お願いいたします。

○正木委員 目標2のお話でございますが、地方でも創業できるように、創業時の支援は必要不可欠です。子育て支援が充実している地域に若い方が必然的に集まりやすいように、創業への支援が手厚ければ創業が実現しやすくなると考えております。ただ、創業に係る補助金等の充実化を図る以外にも、継続的に事業を続けていくための支援が必要であり、そのためには支援者側のスキルアップが欠かせません。

次に事業承継でございますが、早くから経営計画を立てて問題意識を持たせることは大

切ですが、各支援機関からの働きかけ及び支援者側の人材整備やスキルアップも欠かせないと感じております。

事業承継については親族内承継の割合が多く、税制優遇措置の制度があることはとても良いことですので、更に整備を進めていただければ有難いです。親族外承継をする場合は、仲介業者が間に入ってきますので、その辺のルール化も検討いただけますと幸いです。

以上です。

○植田委員長 ありがとうございます。

それでは、次にオンライン参加の三神委員、お願いいたします。

○三神委員 ありがとうございます。

事業承継については、元の経営者の個人保証を相続上引き継がなくてもいい回避策のようなガイドラインが出ているかと存じます。この認知度、周知度がまだ道半ばであるために、「幾ら何でも継がせられない」といったお声が出る、ボトルネックのような状態かと考えます。

また、いきなり「廃業」という言葉が出てくると心理的抵抗があるというご意見に対しては、円滑な「撤退」・「縮小」という前段階があることをお示しするのが重要と考えます。いきなり継ぐか廃業かとなっているわけですので。連携議論とも似ていますが心理的ハードルは、間に戦略的な意思決定として撤退・縮小、売却、廃業といった段階を追うニュアンスを文言で入れられるとブリッジになるかと存じます。

また「エコシステム」と書いてある箇所について。人口が著しく減る中で一体どう作るのか見えづらい点がございませぬ。というのも、海外のいわゆる産業振興系の「エコシステム」という用語は定義や多様な要件があるものの、多くは急激な人口減少は前提としておりませぬ。ですから、日本ならではの状況では、連携も同様で単純にはいかないため、今後の課題として「縮小の中で回るエコシステム」とは何か、問題意識やイメージが湧く説明が加わるといいのではと考えます。

以上になります。

○植田委員長 ありがとうございます。

それでは、次に水野委員、お願いいたします。

○水野委員 第Ⅲ期の小規模企業振興基本計画は、幅広い点が網羅されていると思っております。一つ一つの目標について、簡単にコメントさせていただきたいと思うのですが、第1の目標、需要を見据えた経営力の向上については、やはり小規模事業者が経営力を高めることが不可欠だという認識をいかに持ってもらうのかというメッセージを強く打ち出すことが重要かと思っております。そのためには、小規模企業経営者が自分自身で勉強する機会をつくって、企業の競争力・価値向上を目指すということをいかに認識してもらうのか。自身のみならず、私の著書の中では「筋が良いステークホルダー」という言い方をしているのですけれども、そういう仲間をつくってお互いに高め合うというメッセージを伝えていくということが1つ目の目標で重要な視点かなと思います。

2つ目の経営資源の有効活用、人材の育成・確保のところ、先ほど三神委員からお話がありましたけれども、戦略的撤退という言葉は非常にいいかなと思ってお伺いしていた次第です。

そして、人材の確保については、賃金が高い企業に引き抜かれるという話を最近よく聞きます。賃金を上げるためには稼がないといけない。そのためには、今回の論点である価格交渉力をいかに高めるのかといったところが大事かなと思います。こここのところの意見を拝読しておりますと、経営資源の有効活用のところでM&Aのリスクと有効性についての議論というのがあまり見えてこないのです、その点についても言及する必要があるのかなと思います。

そして、3つ目の地域経済の活性化、地域住民の生活向上・交流促進につきましては、やはり地域の自助努力というものをいかに進めていくのか。「ベストプラクティスを見ながら、どういうふうにベンチマークして頑張っていくのか」という視点は大事かなと思います。

最後の支援体制の整備その他必要な措置につきましては、私的には小規模企業者が自立して競争力を高めて、支援者側の負荷が減るとというのが理想的かなと思った次第でございます。

以上です。

○植田委員長 ありがとうございます。

それでは、次に森委員の代理の塩田様、お願いします。

○塩田氏 今回こういった形で従来12項目だったものを15項目に増やされる見込みということで、そういった意味での一貫性とか中身の充実というのは非常に感謝を申し上げたいと思います。

その上で、オーバーオールな議論で恐縮なのですが、先ほど立石委員からもお話がありましたが、我々、過去4回にわたって森委員のほうから意見を申し述べさせていただきましたけれども、地方の過疎地域の人口減に対して中小企業としてどう取り組むかという背景から、過去4回にわたっていろいろ発言をさせていただきました。

今回の仕分けで言いますと、目標2のところの起業・創業支援でございますとか事業承継、それから、目標4のところの言いますと支援機関の体制、それから、広域連携とか、もしくはデジタルツールの活用とかということを見せていただきました。今、地方の中小企業は非常に人手不足ですし、これから5年、10年とたっていく中でどうやってその生き残りをかけていくかというのを非常に真剣に考えておりますし、それを支援する立場の支援機関のほうもなかなか人が集まらないし、経営指導員の穴埋めもなかなか難しいという状況にありますので、そういった中で今の地方の活力をどうやって維持していくかということで、今回こういった形で目標1から4とか、全体の十数項目にわたってまとめたので、ぜひそういった形で、我々、一生懸命現場の支援機関として伴走支援等をやっていきますので、そうした御支援をマンパワーとか資質の向上とかを絡めて、結果とし

て中小企業の方々のこれからのビジネスとか人生につなげていければありがたいかなと思います。

以上です。

○植田委員長 ありがとうございます。

それでは、次に米本委員、お願いします。

○米本委員 先ほど来いろいろな委員の方から出ておりますけれども、私も目標4の(13)支援機関の体制・連携強化についてということで、先ほど立石委員からもございましたが、現在、地方の町村では急激な人口減少ということになりまして、商店や小さな製造業はどんどんと廃業しているのが現状でございます。それによりまして、商工会の会員数というのが激減してきているところでございます。そうしますと、会員数によって大体職員数というのが決まっているような状況がございますので、なかなか最低限でしか運営ができていない商工会というのはたくさんあるのではないかなと思っております。

この分に関しましては、やはり国、県のでこ入れによりまして少し余裕を持った、そんなに長い期間ではないと思っておりますけれども、余裕を持った人数で運営をしていただくような流れに変えていただければと思っております。それによりまして、少し地域が元気になれば、また流れも変わってくるのではないかなと。そのためには、国、県にお任せするだけではなくて、私ども町村におきましてもできる限りのことをやっていければと思っておりますので、どうぞよろしく願いいたします。

○植田委員長 ありがとうございます。

それでは、私のほうから少しコメントさせていただきますけれども、目標1から目標4まであって、重点施策がそこに全部で15ぶら下がっているといえますか、含まれているという構成になっているのですけれども、ツリー状の形で出来上がっていたわけですけれども、それ自身はこういう基本計画ですので、書くときにはそういう形で書いていくと思うのですけれども、ただ、実際上は個々の重点施策というのがマトリックス上にお互いに関連し合っているところというのはかなりあるわけですので、そこら辺、マトリックスなのか、あるいはネットワークなのか、クモの巣状なのか、どちらでもいいのですけれども、お互いにかなり重なり合っているところは重視して考えていく必要があるのではないかなというのの一つです。

そのときに、こういうマトリックスとかネットワーク、クモの巣的にお互いに関連し合っているということを考えていくときに、これは施策側から見たときの重点施策という形になっているのですけれども、受ける側、例えば個別の小規模企業から見たときにどうなのかということ考えたときに、最近話を聞いた大阪のアパレル製造業をやっている従業員十数人の会社なのですが、そこはこの5年間で売上げを倍に伸ばしているのですけれども、何で倍に伸ばせたのかというと、この重点施策にある例えば経営者のリテラシーというのがすごく高いであるとか、経営計画をしっかりとやっているであるとか、需要開拓をやっているとか、新事業を展開している。あと、事業承継がされているとか、あるいは人手

不足の対応ということで、やはり従業員の賃金を上げなくてはいけない、従業員の収益を上げるためには何が必要なのかということをしっかり考えて、付加価値を高めるような事業を展開しているであるとか、あるいは大阪のアパレル屋さんなのですけれども、独自の製品というのを開発していくためには何か売りが無いといけません。売りはどのようにするのかというと、メイドイン大阪という大阪の関連業者と一緒にあって製品を作っていくということをやっていくということになっていくと、地域との関係というのはすごく大事になってくるし、そういったことをやっていくためには行政や支援機関からいろいろな形でサポートしてもらい、補助金などもできるだけ有効に活用していくという形になってくるので、結局これは全部関わってくるのかなと思っています。

また、先ほど幾つか話が出ていた、やはり人口減少が進み、企業数が減少して悪循環に陥りつつある地域というのがすごく多いと思うのですけれども、そういった地域がどういうふうこれから対応していくのかといったときもやはり全部に関わってくる問題を考えていかないといけないと思いますので、そういった点からいくと、書くときはツリー状にならざるを得ないのでけれども、実際に具体的に応用していくときにはそれぞれを総合的にマトリックス上あるいはクモの巣状、ネットワーク状にここに書かれてあるものをどういうふう有効に活用していくのかということを考えていきながら、この基本計画というのをつくっていかないといけないのかなと感じています。具体的にどうするのかはなかなか難しいのですけれども、そんなことを感じました。

皆さん今日はかなり制限時間を守っていただいた結果、若干時間が余っていますので、もしももうちょっと付け加えたいという方がありましたら、どなたからでも結構ですので、あと二、三人は発言できますので、発言いただければと思いますけれども、いかがでしょうか。どなたからでも結構なのですけれども、オンラインで参加の方でも結構なのですが、手を挙げていただければと思うのですが、いかがでしょうか。よろしいでしょうか。

では、立石さん、お願いします。

○立石委員 以前にも、黒田課長とも話した内容です。地方においても働き方改革は進み始めています。現場で、その流れに必死になって頑張っている小規模事業者の方達と会っています。すると、逆に辞めさせたいけれども辞めさせられない社員をどうするか問題が顕著になってきたと思います。本当に増えています。それは、労働基準監督署に駆け込まれた瞬間に経営者がほぼ100%負けるという現実。ここでの議論とはちょっとずれているのは分かりながらも、今後の課題として考えねばならないと思います。人手不足だから余計にそうになっているのだと思います。「立石さん、辞めさせたい社員に対してどう対応したら良いのか、わからない。」「辞めさせられない。怖い。」「だから、今後は雇うのを控えたい。」

この悪循環が世の中に目立ってきたなと思っています。これは今後検討せねばならないと思います。厚労省との議論も必要です。コロナの間はあまり聞かなかったのですが、コロナが明けてからこの言葉を全国で耳にするようになったので、大事だと思って発言さ

せてもらいました。

以上です。

○植田委員長 ほかはいかがでしょうか。よろしいですか。

では、以上をもちまして、たくさんの御意見をありがとうございました。

本日をもって個別の議題の審議は終了いたしましたので、本日を含め、これまでの意見を踏まえて第Ⅲ期基本計画案の取りまとめ作業に入ります。引き続き審議への御協力をお願いいたします。

それでは、最後に事務局よりスケジュールについて説明をお願いします。

○黒田小規模企業振興課長 資料5を御覧ください。

次回第6回は、12月17日火曜日の9時45分から予定しています。予定時間につきましてはいつもよりも少し短い時間、1時間余りということになりますので、また事務的な連絡もさせていただきたいと思えます。

○植田委員長 ありがとうございました。

それでは、以上をもちまして、第5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。

本委員会の円滑な運営に御協力いただき、ありがとうございました。

午前11時44分 閉会