

中小企業政策審議会第14回基本問題小委員会

平成29年11月27日（月）

経済産業省中小企業庁

午前9時30分 開会

○田上企画課長 定刻となりましたので、ただいまから中小企業政策審議会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、お忙しいところ朝早くから御参集いただきまして、まことにありがとうございます。

初めに、中小企業庁長官の安藤より御挨拶を申し上げます。

○安藤中小企業庁長官 皆様、改めましておはようございます。もういつの間にか年末が近づいてまいりましたので、皆様方も大変お忙しいと思いますけれども、急遽お集まりいただきまして大変恐縮であります。

2年前にこの小委員会をスタートさせていただいたということでございます。生産性向上ということで、まさに経営強化法の制定につなげていただいたということであります。これまで約3万5,000件の認定をいただきまして、中小企業・小規模事業者の皆様方の現場感覚に富んだ生産性向上について支援策を講じさせていただきました。昨年の秋からの御議論ということで承っておりますが、事業承継、企業創業に向けた環境整備、そしてIT導入と、これも広い意味で言いますと生産性をどう上げていただくのか、こういったテーマで横串を刺ささせていただきながら御議論をいただいて、ことしの5月に中間報告、中間整理を取りまとめていただいたわけであります。

事業承継は最近も少し話題にさせていただいておりますけれども、ちょっと語弊を恐れずに申し上げますと、中小企業・小規模事業者の御視点に立ちながら、やはり日本経済全体を考えていくということだと思っております。言わずもがなであります。企業の数でお考えいただいても99.7%ということであり、また雇用も7割ということでございます。今、事業承継が各方面で大きな関心を引いておるのは、やはりこの問題が中小企業・小規模事業者の方にとって古くて新しい課題であると同時に、日本経済全体にとって事業承継というのがこれまでの5年、10年と比べて今後の5年、10年というのが大きなある種の切迫感を持っていると御認識いただいているということだと思っております。

今後10年以内に60歳をお過ぎになられる経営者の方が245万人、これは日本経済全体の3分の2ということであり、そのうちのまた半分近く、127万人、127万社と言ってもいいと思っておりますけれども、この方たちは現在のところ後継者が多分未定であろうと推定されるということであり、そこに存在をする雇用が650万人、またGDPが22兆円、こういう数字なり実態が各方面の方々にとって、語弊を恐れずに申し上げますと、中小企業・小規模事業者の方だけではなくて日本経済全体の問題であって、この問題は日本全体で考えなければいけないということについての御認識をいただいていると思っております。

ここで御議論いただくテーマは、まさにそういうテーマだと思わせていただいております。まさに生産性をどう上げていくのか、働き方改革とあわせて今、生産性革命というのが安倍内閣における一番の優先課題となっているわけでございます。したがって、そこで一体どういう支援策を講じながら、支援策を講じるのが目的ではありませんので、日本経

済の大宗を占めておられる企業の皆様方がどういう形でそれを裨益されて、現実はどういうパフォーマンスの向上をしていただけるのかということが今、日本経済全体にとって大変大きな課題であると思っております。

きょうはたまたま、たまたまと言うと怒られてしまいますが、予算委員会の基本的質疑ということで、総理を初め全大臣が御出席される一番の花形の委員会が御案内のとおり、きょうから始まります。この問題ですね。ITのお話、事業承継のお話、ものづくり補助金等々、こういったことについても御質問がかなり入ってきておまして、やはりそういう意味で政治の世界においても大変御関心が高いということだと思っております。まさにこれからここで御議論いただくテーマが今の政権にとってもど真ん中を狙ったお話であるということを改めて感じさせていただいておる次第でございます。そういう意味で、まさにこの御議論が今の生産性革命という御議論の先鞭をつけていただいているのではないかなと思わせていただいております。

それぞれ中間整理で御検討いただいたITの話について、スマートSME研究会のほうで受けていただいたり、あるいは認定支援機関のあり方については経営支援部会等々で沼上先生のお力もいただきながら検討を進めていただいていると思っております。

中間整理で出していただいた各項目を主に念頭に置いていただきながら、また次の通常国会も念頭に置いて、私ども、今のコンテクストの中における中小企業・小規模事業者の御支援のあり方、そしてそれが日本経済全体のパフォーマンスを上げていくためにどういう意義を持つのかということについて、まさにこれから具体的な施策なり具体的な法制度も含めたさまざまな制度に落としていくということであります。

したがいまして、本日を含めて、皆様方の御意見は大変、私どもにとってもこれからすぐに制度の中、政策の中に使わせていただくお話ばかりでございますので、ぜひ皆様方の忌憚のない御意見、御指導をいただければ幸いです。

冒頭の御挨拶でございます。よろしくお願い申し上げます。

○田上企画課長 それでは、まず、開催に当たりまして、委員の退任について御報告をいたします。このたび、橋本委員、宮崎委員におかれましては、任期満了に伴いまして御退任されております。新たに御就任される委員はございませんので、本委員会の委員は12名で運営をさせていただきます。

また、本日は、全国中小企業団体中央会の小正委員の代理といたしまして、中澤常務理事にお越しいただいております。

続きまして、配付資料の確認をさせていただきます。経済産業省では、審議会のペーパーレス化に取り組んでおります。そのため、委員の皆様には、iPadを配付させていただきます。使い方につきましては、机上に配付させていただきます資料をごらんください。こちらの資料になります。御不明な点等ございましたら、近くの事務局職員にお申し付けいただければと思います。

それでは、お手元のiPadをごらんいただけますでしょうか。本日使用いたします会議資

料が表示されているか御確認させていただきます。

座席表、資料一覧に続きまして、資料1「議事次第」、資料2「中小企業政策審議会基本問題小委員会委員名簿」、資料3「中小企業・小規模事業者政策の今後の方針について～中間整理を受けて～」という資料がございます。

参考資料1「中小企業政策審議会基本問題小委員会中間整理」、参考資料2「中小企業政策審議会基本問題小委員会中間整理概要」の資料が表示されているか御確認いただければと思います。

これから先の進行につきましては、沼上委員長にお願いいたします。

○沼上小委員長 おはようございます。朝早くからお忙しい中をまことにありがとうございます。

それでは、議事に入りたいと思いますけれども、本日の議事は「中小企業・小規模事業者政策の今後の方針について～中間整理を受けて～」というタイトル、副題がついておりますが、これについてみっちり議論していただきたいと思っております。

皆さん御記憶かとは思いますが、この委員会は平成27年11月から本年4月まで計13回、もっとやったような記憶もあるのですが、13回行ってきて、5月に中間整理を取りまとめたというところまで御記憶かと思えます。中間整理では、IT導入によるスマート化、人材の活用、事業承継、創業、そういった問題についていろいろと論点をまとめてきたということで一定の方向性は出したのではないかと考えていますが、その後、さらにさまざまなワーキンググループ等で議論をまたもう少し煮詰めていただいて、あるいは経営支援分科会でも認定のやり方とかについて御議論いただいてきたと記憶しています。

それゆえ、中間整理で提示された課題について、その後、中小企業を中心に検討していただいてきた、その内容も踏まえて御報告いただいて、その上で法的枠組みなどを中心にさらなる施策の方向性について御議論いただきたいというのが今回の趣旨でございます。

ということで、今からまず事務局のほうから御説明をいただきたいと思えます。よろしく申し上げます。

○田上企画課長 それでは、事務局より報告をさせていただきます。

(PP)

まず、基本問題小委員会「中間整理」を踏まえた対応状況につきまして、御報告をさせていただきます。

(PP)

2ページをごらんください。28年10月から8回にわたりまして御議論いただきまして、ことしの5月に取りまとめをいただきました中間整理では、中小企業・小規模事業者の政策の軸に生産性向上を据えるべきでありますとか、後継者不足による廃業を事業承継によって減らすべき、生産性の高い起業や創業を促進する必要がある、中小企業政策においても中長期的な視点を持った施策の構築・展開が必要ではないかといった基本的な考え方が示されたところでございます。

(PP)

続きまして、3ページ目をごらんいただければと思います。中間整理を踏まえた課題に対しまして、予算や税制措置といった支援策を我々として要求しておりますが、一部の課題につきましては、さらなる検討の深掘りを行っているところでございます。以下、概要を御説明いたします。

「1. 人手不足への対応」でございますが、3回にわたりまして、中小企業・小規模事業者の働き方改革・人手不足対応に関する検討会を開催いたしまして、支援策をパッケージとして取りまとめたほか、地方でもヒアリングを実施しております。また、マッチング支援や人手不足ガイドラインの周知を引き続き実施しているところでございます。さらに9月に中小企業・小規模事業者の長時間労働是正・生産性向上と人材確保に関するワーキングが設置されまして、9月からこれまで2回議論が行われているところでございます。

「2. 中小企業・小規模事業者の生産性向上」につきましては、経営強化法に基づきます経営力向上計画につきまして、さらなる分野別の指針の策定や事業分野別の経営力向上推進機関の認定を通じまして、生産性向上のための環境整備を行っているところでございます。

(2) スマート化に向けた環境整備でございますが、28年度の補正予算により、ITツールの活用による生産性の向上を図りますIT導入補助金を通じた支援を実施してきているところでございます。本小委員会での御議論を踏まえて、スマートSME研究会におきまして、中間論点整理を本年6月に行ったところでございます。

(3) 人材とそのノウハウの利活用に向けた環境整備につきましては、我が国産業における人材力強化に向けた研究会を設置いたしまして、その研究会のもとに2つのワーキングが設置され、中核人材の具体的なニーズを議論いただいているところでございます。本年度内めどで取りまとめの予定でございます。

(4) 海外展開・販路開拓・ブランディング・インバウンドにつきましては、30年度の概算要求で海外販路開拓や地域資源の活用による販路開拓を支援する事業を要求しているところでございます。

(PP)

4ページ目をごらんいただければと思います。「3. 担い手の強化」につきましては、事業承継に向けた一層の環境整備といたしまして、地域における事業承継ネットワークの構築により、事業承継・再編・統合を支援する事業を30年度の概算要求にて要求しているところでございます。

また、事業引き継ぎ支援センターにてマッチング支援を行う事業についても同様に概算要求を行っております。

さらに、事業承継税制の抜本的拡充など次世代の経営者への引き継ぎを支援する税制措置の創設・拡充を要望しております。

(2) 起業・創業に資する一層の環境整備といたしまして、潜在的創業者の掘り起こし

から創業前の支援、創業後の成長の後押しを支援する事業を現在、概算要求を行っております。

「4. その他」でございますが、(1) 賃上げ・働き方改革に関しまして、関係省庁連絡会議のもと、2つのワーキングが設置されまして、それぞれ9月に第1回を開催したところでございます。

また、賃上げに向けたインセンティブといたしまして、所得拡大促進税制の延長・拡充を現在、税制改正要望として行っているところでございます。また、先日、先ほど申し上げました中小企業・小規模事業者の働き改革・人手不足対応に関する検討会にて賃上げ、人手不足対策のパッケージを取りまとめたところでございます。

最後、成長に向けた連携・共同化・統合に関するさらなる政策体系の整備につきましては、不動産取得税の軽減措置、再編・統合に係ります税負担の軽減措置の創設を要望しているところでございます。また、事業承継・再編・統合を支援する事業につきましては、こちらも概算要求を行っているところでございます。

(PP)

5 ページ目をごらんいただければと思います。基本問題小委員会での議論以外にも、経営支援分科会や共済小委員会、スマートSME研究会など、ほかの会議体でも政策の検討を進めてきたところでございます。本日御議論いただく制度的な枠組みにつきましては、これらの会議体の議論を踏まえたものも含まれるため、今回、議論の経緯について御紹介をいたします。

まず、28年11月からの経営支援分科会におきまして、中小企業支援のあり方につきまして、6回にわたって御議論いただき、6月に中間整理を取りまとめいただきました。経営支援分科会では、右側ですが、よろず支援拠点は商工会・商工会議所、金融機関と連携すべきといった御意見ですとか、事業者と直接接点の多い機関がかかりつけ医としての役割を果たすべきであるとか、個々の機関が果たせない役割は支援機関が連携すべき。よろず支援拠点で質的にばらつきがあるため、よろず支援拠点にベストプラクティスを出していただき、具体的に検証し評価すべきでありますとか、認定支援機関について最低限のラインを定めてほしい、任期がないことは問題であるといった御意見をいただいたところでございます。

(PP)

6 ページにまいります。共済小委員会では、28年9月から中小企業倒産防止共済制度研究会を設置いたしまして、中小企業倒産防止共済制度の今後のあり方について4回にわたって御議論いただきました。その結果を参考として、もとの共済小委員会にて3回の審議を経て、3月に取りまとめいただいたものでございます。

小委員会の御意見としては、電子記録債権、いわゆるでんさいにつきまして、支払い不能が2回生じた場合、取引停止処分となることから、手形と同様に倒産とみなすことができまして、利用状況も踏まえながら、倒産事由として今後、早期に対応していくことが適

当であるとの御意見をいただいたところでございます。

(PP)

7ページをごらんいただければと思います。IT導入につきましては、11回目の基本問題小委員会で設置が決定いたしましたスマートSME研究会で3月から4回にわたって御議論いただきました。ことし6月に中間論点整理を取りまとめいただきまして、右側ですが、どのITツールが自社の生産性を高め、利益につながられるか明確になることが有効でありますとか、ITツールに対する不安を払拭できるような見える化を確保することが必要である。中小企業支援機関とITツールの提供者やITに特化した支援者との連携を促進し、中小企業・小規模事業者のIT導入を面的に促進する枠組みを設けることが必要との御意見をいただいたところでございます。

(PP)

9ページをごらんいただければと思います。こちらから制度的枠組みについて御紹介をいたします。

現行の経営強化法では、業界単位で策定されました事業分野別指針に基づきまして、経営力を向上させるための取り組み内容を記載いたしました事業計画、経営力向上計画を作成、申請いただきまして、認定を受けた事業者の方は固定資産税の軽減でありますとか低利融資、金融支援、補助金の優先採択を受けることが可能となっております。

こういった取り組みを進めていく中、経営強化法の運用強化といたしまして、生産性が低い分野を中心といたしまして、事業分野別指針の策定でありますとか雇用関係助成金の各省施策との連携、現在13あります事業分野別の経営力向上推進計画をふやして、業界単位での取り組みを強化していくといったことを検討しております。

また、右下の制度的対応をごらんいただければと思います。中小企業視点でのITツールの評価を可能とするITツールの見える化でありますとか認定支援機関の支援能力の確保・維持のための経営革新等支援機関に対する更新制の導入でありますとか、後継者不足の中で、M&Aによって事業・経営資源を成長意欲のある企業や有能な経営人材に引き継ぐ枠組みに関しまして、制度的な対応を検討していきたいと考えております。

(PP)

10ページは飛ばしていただきまして、11ページ、中小企業の成長に向けた事業再編の促進でございます。

中小企業者の成長に向けた事業再編を促進するために、経営強化法に基づきまして中小企業者が経営力向上型事業再編計画、こちらはまだ仮称でございますが、それを作成していただきまして、事業所管大臣の認定を受けた場合には、税制、予算、法律上の特例措置による支援を受けることをできる方向で検討をしております。

また、左下の経営承継円滑化法においても、金融支援の対象範囲を拡大する方向で検討をしております。

(PP)

12ページは参考でございますが、左側は、サプライチェーン維持のための事業統合の例といたしまして、足元の経営が悪化している自動車電装品の製造を営むB社が元請のA社に御相談をされ、A社が下請のC社とC社の取引のある信用金庫に支援を要請して、C社の負担を軽減する形で事業譲渡を行った例でございます。

右側の例は、株式買収と社長の派遣によって事業再編を行うコンサル会社の例でございます。経営者が不足する創業家から株式を取得・長期保有して、プロの経営者を派遣して経営改善に取り組んでいる例でございます。

(PP)

13ページは飛ばしていただきまして、14ページをごらんいただければと思います。認定経営革新等支援機関の概要で、こちらもおさらいになりますが、認定支援機関は左側、3つの認定基準によって、それに合致する方につきまして認定をしているところですが、24年8月の施行からこれまで約5年間で2万7,000の税理士や公認会計士の侍業の方とか商工会・商工会議所、中央会の方、金融機関などさまざまな分野の専門家の方を認定いたしまして、中小企業の支援機関の裾野の拡大と面的広がりを実現してきたところでございます。

(PP)

15ページにお移りください。中小企業から支援機関に関するアンケートによりまして、支援機関に対する期待をお伺いしたところ、各機関の相談対応能力を向上させてほしいとか、それぞれの機関のみで対応できない場合はほかの機関の紹介やほかの機関と合同で対応するなど支援機関同士の連携強化といったニーズが寄せられておりまして、支援の質のばらつきとか支援機関同士の相互連携が課題と認識しております。

また、経営支援機関に対するアンケートでは、直近1年間の実施状況につきまして、法定業務である経営革新支援業務をほとんど行っていないと御回答された方が約3割いらっしゃいます。また、支援機関同士の連携の状況につきましても、約半数の方が3機関以上と連携していると御回答された一方、1割の方が連携していないと回答されております。

(PP)

そういったところを踏まえて、16ページ、見直しの議論でございます。認定支援機関における課題解決のために、今後5年程度をめどといたしまして、認定後の十分な経営支援能力の確保でありますとか認定支援機関制度の普及促進、さらなる能力の向上に向けた取り組みを講じていきたいと考えております。今回、制度的な枠組みといたしましては、認定支援機関に関する更新制の導入を行って、また、運用面でも活動実績の見える化でありますとか表彰制度の導入、ウェブページの改善といったことを進めていきたいと考えております。

(PP)

続きまして、18ページをごらんいただければと思います。中小企業の生産性向上のためにIT導入が必要ということですが、中小企業のIT導入の利活用は55%にとどまっていまし

て、バックオフィスの経理パッケージは全体の4割、収益に直結するものは2割にとどまっている状況でございます。具体的にITツールで生産性向上した例といたしまして、こちらに会計でITツールを導入して18時間減った事例でございますとか、建設業でITツールを導入して受発注のミスがなくなって売り上げが30%アップしたという事例がございます。

(PP)

19ページをごらんいただければと思います。こちらは28年度のIT補助金の概要でございます。28年度補正予算でITツールを活用して生産性向上を図るIT導入補助金を導入したところでございます。支援事業者が10のコア機能のうち、2つ以上のコア機能を組み合わせたITツールを登録いたしまして、登録されたツールを使って補助金を申請する仕組みでございます。

(PP)

20ページは、IT補助金の採択事例とアンケートの結果でございます。採択事例といたしましては、飲食業で効率を上げてダブルブッキングなどの機会ロスがなくなって、インターネット予約によって365日予約ができるようになって売り上げが向上した例でありますとか、さまざまな業種で生産性が向上している例がございます。

下です。中小企業者へのアンケートを見ましても、約7割の方がコストが低減する見込みと回答されましたし、8割の方が売り上げが向上する見込みと回答されております。

(PP)

21ページ、仕組みの構築でございます。IT導入補助金でIT導入支援事業者が今4,500社、2万のITツールが登録されております。この補助金を通じて見えてきた点といたしまして、どのITツールが効果があって安全に利用できるかわからない、民間ベンダーは販路が弱いとか、税理士、会計士といった方々、身近なネットワークを活用した共同体が短期間で多くの中小企業へのIT導入を支援したということがわかってきております。

面的にIT導入を支援していくためにITツールの評価を可能とする体制整備といたしまして、生産性向上に資するITツールの見える化でありますとか、身近な支援機関におけるITリテラシーの向上をしていきたいと考えております。

(PP)

22ページ、まとめでございます。ITツールの見える化に関しまして、見える化する情報の項目を国があらかじめ示すことで、ITベンダーに情報提供を求めていくことを検討していきたいと考えております。また、提供を受けた情報は、外部公開用APIを設けて広く活用できるようにすることで、中小企業が使いやすいサービスにしていきたいと考えております。見える化する項目につきましては、スマートSME研究会で確認をしたいと考えています。

また、中小企業の経営者にIT導入の必要性を御理解いただいて、具体的な導入計画を策定し、導入・フォローするといった段階ごとに支援機関が支援するようなことが必要かと考えております。具体的には、IT支援人材の供給力、需要と供給両面の対策を考えており

まして、供給面の対策といたしまして経営指導員等のIT導入研修の充実でありますとか、需要拡大策としてよろず支援拠点におけるIT相談体制の構築、中小企業への専門家の活用支援といったことに取り組んでいきたいと考えております。

(PP)

23ページをごらんいただければと思います。共済制度におけるIT化への対応でございます。共済制度では、中小企業者が取引先企業の倒産によって売掛金の債権の回収が困難となった場合、連鎖倒産を防止するために中小機構から共済金の貸し付けができる制度でございます。電子記録債権法によって制度化されたでんさい（電子記録債権）は、手形や振り込みにかわる新たな決済手段として利用が進んでいるところでございますが、共済制度では、取引先企業の法的整理、私的整理、手形の不渡りなどを共済金の貸し付け事由としておりますが、電子債権記録につきましては貸し付け事由とされていないため、手形と同様に倒産とみなすことができるよう、貸し付け事由に追加をしたいと考えております。

(PP)

最後、起業・創業の促進でございます。

(PP)

現行の産業競争力強化法における創業支援スキームとして、創業者にとって身近な市区町村が創業支援事業者と連携いたしまして、創業支援計画を策定し、国が認定をするものでございます。現在、1,346の市区町村が計画の認定を受けております。こちらの認定を受けた場合、創業支援事業者に対する信用保証の特例、情報提供、専門家の派遣でありますとか、創業者に対する創業関連保証の特例、税の軽減、補助金などの支援を講じております。これによって、現在7万人の創業が実現されたと考えております。

(PP)

26ページ、創業支援施策の政策目標でございます。25年6月の日本再興戦略において、米国・英国レベルの開・廃業率10%を目指すことが掲げられて、その達成に向けて各種創業支援施策を講じているところでございますが、諸外国に比べまして、開業率はまだ低い状況になっております。一番下が日本でございます。

(PP)

27ページ、創業支援策における課題でございます。これまで開業率の上昇に直接的に資する施策を優先する観点から創業準備者向けの施策に集中してきたところでございますが、創業無関心者向けの施策はこれまで実施されてこなかった状況です。国際研究プロジェクトにおきまして、我が国は創業希望者に対する創業者の割合は海外と比較して高水準である一方、創業希望者の割合が低い状況です。今後、開業率を上げていくためには、創業希望者をふやしていくといった施策が必要かと考えております。

(PP)

28ページをごらんください。現行の創業支援施策に加えまして、創業に無関心の方に対する創業気運の醸成策を強化していきたいと考えております。支援対象を拡大いたしまし

て、新たに創業気運醸成事業、これは仮称でございますが、実施いたしまして、その担い手となる事業者に対して創業支援事業と同様の措置を講じていければと考えております。

左側の事業です。創業支援事業と創業気運醸成事業のイメージでございますが、これは仙台市でやっている事例です。小学生向けと高校生向けに起業体験のワークショップを1日行いまして、商品の企画から事業計画の作成、金融機関との交渉を通じて企業の創業体験をしていただくプログラムでございます。

(PP)

最後、29ページでございます。仮称でございますが、市区町村が創業気運醸成事業を実施する場合、創業支援事業とも連携して行っていただきまして、創業気運醸成事業を実施する意欲的な市区町村を巻き込むスキームを検討しております。市区町村に創業気運醸成事業に関する計画を作成していただきまして、国が計画を認定し、教育事業者とかNPOによって創業気運の醸成を図る事業を支援していきたいと考えております。

済みません。ちょっと長くなりましたが、事務局からは以上でございます。

○沼上小委員長 どうもありがとうございました。

それでは、皆さんからの御質問やコメントの時間に移りたいと思いますけれども、本日は、横を見ていただければおわかりになりますように8名しかいない。ということは、1人当たりの持ち時間が結構ある。でも、そこに気を緩めることなく、1回は4分以内ぐらいにして、多分2巡目もありますので、とりあえず4分以内を目指してお話しいただければと。きょうは画期的なことにチンがないので、皆さん、4分以内ということで御自分で制御していただいて、御意見のある方はネームプレートをいつものようにお立ていただければと思います。

それでは、村本委員からお願いいたします。

○村本委員 たくさん論点がありますので、コンパクトに3点ぐらい申し上げたいと思います。

1つは、最初に長官がおっしゃいましたように、事業承継の問題は喫緊の課題で、当面10年間ぐらいかけてとにかくうまくやらなければいけないというようなところまで来ていると思いますので、これについては大いに取り組んでいただきたいと思ひますし、一つは税制の問題が大きいのですが、障害も非常に大きいところですが、そのところを何とか突破していただくことが大いに必要ではないかというのが1点でございます、ぜひこれは実現の方向で御努力いただきたいということでございます。

もう一つは、15ページ、認定支援機関の問題なのですが、これは別途検討が行われているようですけれども、5年間で2万7,203という数字になっているわけで、非常に主体は多くなつたと理解していますが、残念ながらと言うべきなのでしょうけれども、十分に成果が上がっていない、つまり3割ぐらいはまだ法定業務をきちんとやっていないというアンケート調査があるようでございます。

そうしますと、たしかこのアンケート、任意調査を拝見したところ、各主体といたしまし

ようか、14ページにあります税理士さんから始まりまして各種の機関ですけれども、得意不得意が相当あるなど。例えば税理士、公認会計士であれば、税務とか財務ということが得意だけれども、ほかのことはということもあったり、金融機関であれば当然お金絡みとか、それぞれ得意不得意が相当ありますので、その辺の得意分野を引き出すような工夫も必要ではないのかなと。ただやっていないから次のときに免許更新しませんみたいなことではなく、あるいは地方によってはそういう案件がないところもあることを考えれば、一律に制度の更新云々ということではないと思いますけれども、せっかくの制度ですので、もう少し有効に活用する方法はないか。得意不得意等の特性を生かすことです。

そのアイデアで1つ申し上げれば、例えばアメリカの信用補完制度の中にプログラムが幾つかあるのですけれども、一生懸命やる者と、中間と、そうでない。一番いいのはプリファードベンダーとあって、2番目はサーティファイド、3番目にスタンダードとかあるのですけれども、プリファードにいくといろいろなメニューが使えるして、皆さん、プリファードになりたいと考えるわけです。それはホームページを見ると金融機関ごと、あるいは機関ごとに全部それが示されていますので、そのニーズのある人はそこに行けばいいということ是可以のできるのですけれども、そのような形でもう少しきめ細かく見ていくことも今後は必要ではないかということで、もう一工夫、免許制度あるいは更新制度、従来の表彰制度等々に加えて何かアイデアを出せないだろうかということでございます。

もう一つだけ。ITに関してはたくさんいろいろなことをやっていて、これは各省庁がやっておりますし、情報関係で総務省もいろいろなことをやっているのですけれども、省庁ごとのダブリがないように、ぜひ整理していただいて、お互いに有効に活用するということが必要ではないかと考えておりますので、ぜひ横串を刺していただいて、例えば医療機関に対してはこういうものはどこ、こういうものはどこというのはあると思いますので、よろしく願いをいたします。

ありがとうございました。

○沼上小委員長 済みません。私の認識が間違っていて、音が鳴ったということでございますので、どうもありがとうございました。

続きまして、大浦委員、お願いします。

○大浦委員 2度目もあるということで、2つ分用意してきました。

1つは、介護現場はなかなかもう業務改善が厳しいのです。ICT、IoT化といっても、これがまた難しいのです。実は、宮崎元委員の陣屋さんも勉強させていただきに行きました。ああいう状況だとできるのだなと思いましたが、介護は人を扱うものですからとても難しい。ここの事例に出ておりますものも、記録のところだけでありまして、実際の介護ではないのですね。私は相当この数年、介護の機械化に関していろいろと調べてまいりましたが、非常に難しい。そうすると数年後に本当に起きてしまう人材不足の段階では、ちょっともう対応がきかないのではないかと。外国人も当然、必要数は入ってきませんので、介護現場に関しては非常に厳しいものを私は感じております。

そこに、かてて加えまして、介護事業というのは国の基準がありますので、ITを入れましたから人数を減らしますとはできません。また、国の定める金額しか得られませんので、足してもうちょっと下さいということもできません。ですので、こういう業界をどうしていくのかということもぜひ頭の中に入れていただけると、中小は医療介護が多いですから、ぜひと思います。

実は私、23年前からこれを見越しておりまして、粛々と人海戦術ではない仕事を探してつくってまいりました。23年かかりましたが、おかげさまで立ち上がりまして、現在、全国にクライアント様のある仕事をさせていただいております。申しわけありません。やっと切り離しができるということで、実は、医療法人社団大浦会を売却いたしました。私の持っている事業の3分の2に当たります。これだけのバイアウトをするというのは決断しきれないわけですが、やはり先のことを見越しますと、大きなところに私の大事なスタッフを移したほうが彼らも幸せかもしれないということで、330以上おりましたスタッフのうち200をそちらに手渡しまして、現在、私の手元には110ばかりのスタッフを残しまして、新規の事業を、おかげさまで広がっておりますので、それと地元での介護事業の存続をしております。

残りのことは、また次の話でやりたいと思いますので、2回目をぜひお願いします。

それともう一つ、これだけはお伝えしたい。起業家のための保険制度は必要です。これがないと、やりたくても怖くてやれないのですよ。雇用保険、失業といいますが、そのための保険と家族を守るための健康保険の制度が現在はないと思います。国民健康保険は、はっきり言って社会保険とは違って厳しいです。もともと起業しようという人は社会保険に守られていますので、そこからわざわざ国民健康保険に行けるかというのと、とてもではないけれども行けないのですよ。その部分をぜひ中企庁で担っていただければ助かるのではないかと思います。

1回目は以上です。

○沼上小委員長 どうもありがとうございました。

順番で私のほうで認識した限りでは、次は曾我委員で、その次が三神委員、阿部委員と続きますので、曾我委員からお願いします。

○曾我委員 発言の機会が2度あるということでございますので、私も最初は感想を述べさせていただきます。今までこの委員会に出席し、そして中間整理を聞いていると、やはり、感覚として大都市圏と地方との格差があらゆる面で非常にあると思いました。特に経営環境の面から申しあげますと、賃金については、パート・アルバイトの賃金は上がってきているけれども、雇用している社員の賃金は2%、3%も上げるわけにいかないという企業が地方には数多くあります。また、長時間労働の抑制についても、ブラック企業のようなところはほとんどございませぬが、思うように進まないし、それどころか人手不足がより深刻で、勤務時間を減らすことは困難だという環境にあります。そして、IT化、生産性向上、働き方改革等々について、私自身、いろいろ学ばせていただいたので、何とかこ

れを地方、特に中小企業、そして畜産を含め農林水産業においても、積極的に展開していかなければいけないなという思いを持っているのですが、なかなか今一つ進んできません。

そのときに、やはり我々商工会議所なり商工会さん、中央会さんなりが、地方においては積極的に、また行政に強い働きかけをしながら展開していかないと前に進みづらい部分があるのではないかと強く感じています。特に、働き方改革の問題については、中小企業もやらなければならないことはわかっているけれども、どこまでできるかどうか、すごく不安要素が強い状況です。

今日は2回発言できるということでしたので、次は事業承継等について意見を申し上げようと思っておりますが、中間とりまとめを聞き、今、自分自身の立場の中で悩んでいる思いを発表させていただきました。

以上です。

○沼上小委員長 ありがとうございます。

それでは、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。

起業マインドの推進について、無担保融資のときなどは特にそうなのですが、日本は融資のときに生命保険の加入を経営者に対して勧めますね。通常マンションでは購入当事者が亡くなったら家族に負債が及ばないように、支払い能力のある方がもし不運で亡くなったらそこを保険でカバーするというのはまだ理屈はわかるのですが、債権者は会社の資産を売却することができるわけで、会社資産と個人の生命をごちゃ混ぜにしたこの慣行はどうかならないだろうかと、異常とすら思います。

ですから、一般的な認識としてある「起業なんかしたらいざというときは首をつらなければならない」という異常性をまず食い止めないことには、これをやめないまま子供に起業しましょうなどというのは、私はこの少子化にあって、国は一体何を考えているのだというイメージを持たざるを得ないのです。

あとは並行して、子供に起業マインドをとというのもいいのですが、大人はリスクをとらないのですかという話もあるのです。現実問題として、大手銀行もメーカーさんもリストラされる方が大量に出ております。もしくは早期希望退職で出ていく方、あとは寿命100年時代になっていきますので、退職金で生涯賄えるわけではないという現実がある。この熟年以降、中年以降と言ったらいいかもしれませんが、ここの開業準備の環境を見直すことも並行してやらないと、余りにも次世代に対して無責任ではなからうかという印象を持たざるを得ないかと思えます。

それと、認定経営力向上推進機関のところなのですが、これは今後、数をふやしていられるとは思いますが、どうも余りにも業界の偏りがあるのではないかという印象を持ったのと、こういった経営力を推進する機関の対象は大体業界団体なのですが、これは先ほど大浦さんが御指摘になった健康保険などのケアの論点とかぶってくるのです。例えば私

はフリーランスなのですが、たまたま日本文藝家協会という組織の会員ですので、健康保険は職能団体の弁護士協会や医師会と同じような扱いで負担が軽くなっております。実は日本で初めて職能団体だけでも保険をケアできるという、この仕組みは菊池寛が尽力してつくったのです。ところがこれ以外の分野では、いわゆる「士（さむらい）」稼業以外では寡聞にして聞いたことがないのです。

組織をつくる場合、ある程度の既存業界で区分されるタイプの方は「業界」団体にケアできると思うのですが、新しいタイプの創業で、従来にない概念のものが起きてきた、あるいは小規模事業といったときに、これが全部国民健康保険で処理されてしまう点が恐らく粗いといえますか、ここを何とか「職能」団体区分に拡大できないかと。日本文藝家協会などは先事例ですので、参考になろうかと思えます。

中小企業向けの保険にも、もう一つ、イノベーションのリスクを負うための損害保険の論点があるのです。これはドイツが特に盛んなのですけれども、どういうことかという、どうしても開発途中で事故や故障が起こるわけです。そのときに、いわゆる大手というのは自社系列のグループ会社系の保険をセットで販売しているものですから、本当はメーカー側が悪いのに設置者責任にするなどうまく逃れるのが現実です。中小企業の場合は故障が本当につくり手要因だったのか、設置者だったのか、設置場所をデューデリした会社が悪かったのか、使用者なのかという調査を中立で入ってくださるデューデリ会社、あるいは企業向けにいろいろなタイプの保険を組み合わせる予算に応じたものを販売するブローキング会社というものがあるのですが、日本は規制でこれが適わないのです。この間ちょうど神奈川県で、中小企業向けの保険をつくりたくて仕方がないとお声がありました。ところが、今、制度上、ブローカー業務と保険の販売代理店業務が同時にできないのです。どうもこれは日本の大手の保険会社から抵抗があるらしいのです。というのは、海外ではブローカーのほうが通常の保険会社より立場が上なので、この立場逆転を恐れている可能性はあります。例えば商工会議所などを介して中小企業にメリットある施策を上げてもらおうとしても、大手からの妨害が入る構造になっているやに聞いております。こういった中小企業のリスクを軽減させていく政策が大手の利益相反によって省庁に届いていない現実も、ぜひ掌握していただけたらなと思っております。

もう一点触れさせていただきたいのが、かねてよりお願いをしているのですけれども、経営支援をする認定機関にいらっしゃる専門家に知的財産関連の弁理士が入っていない点です。いわゆる「士（さむらい）」稼業というと、いつも税理士、弁護士、会計士、いわゆる経理・財務・法務回りで、肝心かなめの自分たちの権利を守ってそれをお金にかえていくところが欠落している。弁理士をぜひとも入れてほしいというところがございます。

あと、どうしても御専門の領域が限られていて、カバー、対応し切れない場合、働き方改革の影響で会社員を続けながらアドバイザー業務もやるという副業が解禁されております。彼らが使えない使えないは別問題として、そういったエージェントが大手からベンチャーまで山のように昨今出てきているのです。あとはOBの方々が技術系も含めて集まるエ

ーエージェントが大量に今、民間で出てきているところに認定機関が機能しないで並行して存在しているわけです。認定機関同士の連携もあるのですが、公的なところでできない、それ以上のサービスは民間の有料サービスのほうに行ってくださいという御案内もあり得るかと思うのです。これは提携するかどうかは別問題なのですが、そのあたりのマーケットが今は別のところで、働き方改革の影響で出てきているのがどうも把握されていないという印象を受けました。

多分2巡目があろうかと思うので、1回ここでやめさせていただきます。

○沼上小委員長 ありがとうございます。

それでは、阿部委員、お願いいたします。

○阿部委員 ありがとうございます。

私は、今までの体験と、また人のつながりと肌感覚で現場の意見、物を言うしかできませんので、その角度でお話をさせていただきます。

これまでの中小企業・小規模事業者の政策に対しては、非常にきめ細かな政策を出して、支援を賜りまして、まことにありがとうございますということでございますけれども、現場に行きますと、この政策に対して、また中小企業庁に対してのハードルというか、壁というか、現場の一経営者はこの距離が非常に遠いという形でございます。私はたまたまこういう形で御縁がございまして、皆様のお役に立つためにここへ来ておりますけれども、周りで話しますと、私は確実に浮くのです。地元では浮きます。またあのやろう、何言い始めたんだという状況になってきまして、この発信するところの商工会議所・商工会、中央会、結構なのですけれども、もう少し違うチャンネルでいかれたらいいのではないかと考えております。それが1つです。例えば工場協会の総会ですとか、経営者協会ですとか、ああいった集まりのところに、まず本当に通訳的な簡単な説明をしていただくと、なるほど、こういうことを考えていたのかということ非常に近づく。さらにそれで商工会議所のほうに相談に行くというパターンが非常に多かったです。

なぜかという、たまたま私は地元の支部長というか、上役が回ってきまして、そこの総会に高島部長が来ていただきまして、非常に細かく熱っぽくこの政策のことをお話ししていただいたおかげで、非常にぼんと問い合わせが多く、経営強化法の問い合わせもあるのです。でも、広がらないのです。なぜ広がらないかという、俺はこうしている、ああしているというのは、やはり言わないのですね。おまんじゅうを食べておいしかったら、おいしいよと言って、うちの売り上げが上がるのですけれども、そうではなくて、経営者は個ですので、人に余り話さないというのがありますから、そういった形で自己判断していただいて、自分でその情報をとりに行かなければいけないというチャンスをもう少し出して行かなければいけないのではないかと考えております。ちょっと距離がある。したがって、そこをうまく改善する。あとは全然関係ないところの総会の集まりに出ていく。理解をしてもらう。そこでまたボールを逆に投げてもらおうという形にしないと、ずっと今までのやり方をやって成績を上げろといっても、なかなかそうではないので、その辺のとこ

ろを柔軟に考えていただきたいなというところが一つ感じていたところでございます。

もう一つは働き方改革のところですが、これはまたもう一つあるところで、起業することとつながってくることと、事業承継にもつながってくるということで、ちょっと現場でのお話をさせていただきますが、働き方改革につきましては、どうしても経営者に必ずしわ寄せが来る。大きなところは非常にルールをつくっていいのですが、そうではない中小企業または小規模事業者でも、必ず経営者のところに来る。時間をびたっと切って仕事を残っていきますと、残業していると誰かがちくって労働基準監督署が来て、全部タイムカードを見られて、何千万の支払いをしなければいけなくて、もうこんなことやめたというような社長も現実にはいらっしゃいました。

やはりこれはケース・バイ・ケース、適材適所にうまくやっていただかないと、業種業態によってもこれは大きく関係してくると考えておりますので、働き方改革、いい、いいと言って、これはプレミアムフライデーみたいに失速しないでもらいたいです。確かに働き方改革は素晴らしいことだと思うのですが、もちろんそれはきちんとしなければいけないのですが、もう少し違う方向の振り子も必ずあるということでございます。経営者は24時間働いておりまして、やればやるほど、経営者に保証するものは何もないわけでございますから、保証されるのは、優遇されるのは、どうしてもやはり働き手が今は強いという状況になってきておりますので、これはこれでのみですが、そういう形。

ですから、それをまた自分の息子、また違うところに事業承継していくかという、これをバトンタッチしていいのかという心理的な悩みも経営者が持っているのは事実なのです。きちんとそういうところを整理されて、ぱちん、ぱちんと次に駅伝のたすきのようにいけばいいのですが、働き方改革をやればやるほどそういうことのリュックが物すごく重くなっていくという事実もぜひ御理解いただきながら、慎重に進めていただきたい。こんなことを現場では思っているわけでございますので、どうぞ御参考によろしくお願ひしたいと思ひます。

以上です。

○沼上小委員長 どうもありがとうございました。

では、河原委員、お願いします。

○河原委員 ありがとうございます。

何人かの委員の方から認定支援機関のお話がありましたが、認定支援機関の一人としては耳の痛いお話もございました。先週、認定支援機関連絡協議会ワーキンググループの見直しに参加しておりました。この制度導入の時期は、今と違う社会情勢の中で創設されたものです。当時は、認定支援機関になってくださいという感じで、どちらかというとな簡単になれたような印象があります。認定を受けた方の中には、とったら何か得があるような本末転倒な思いで認定をもらっている方もいるようです。また、経営者の中には、認定支援機関と名乗る営業があり、特別な支援が受けられるみたいな話があったとか、銀行に融資を受けられやすいと甘いお話で、融資が受けられなかった場合に手数料だけ取られたと

か、そういうお話を聞くと、認定制度はこのままではと心配にもなっていました。今回、ワーキンググループに参加して見直しができたということはいいことで、特に、法人と個人を分けて見直しする私の意見をとりいれていただき、よい形で進められていくのではないかと思います。支援機関の一人として、個人と法人が同じ土俵で手続きを進める仕組み自体が世の中を混乱させたのではないかと思います。かといって、甘いと言われる方もいらっしゃるかもしれませんが、1回の見直しで急に厳しくなるということも制度の運用上望ましくはない部分もあります。5年の更新という形で見直しが多分進められると思いますので、次の段階ではある程度いい形になるのではと思います。国がつくる制度、認定というのはお墨つきを与えるものです。できたら将来的にはハードルの高い本当に立派な方がもらえる。士業の中でも認定をとっている人ととっていない人の違いがあってもいいぐらいの差別化があってもよいのかもしれませんが、しかし、なかなか日本の社会では差別化するのを好まれない部分もあります。先ほど村本先生がアメリカだったら評価が3段階あるとお話しされていましたが、評価することが、自分たちの業務侵害がどうのこうのということになってしまう。そこところはやはり認定をあげる以上は厳しくされる形が今後必要ではないかと思います。認定支援機関についての皆様からのご意見が気になりましたので、まず1点お話しさせていただきました。

さて、本日の資料11ページですが、私は、すごく画期的なことだと思います。支援の中でも、実は組織再編というのは大変です。創業と廃業を同時にする以上の複雑な手続もございまして、役所の窓口の方も、経験がなくて進まないケースもあります。各省庁には了解を得て国の施策がつくられると思いますが、それが、都道府県によっては前例がないとか、手続がわからないからといって窓口がとまってしまうケースがあります。事業というのは継続しています。例えば、建設業などは、来年の入札資格がなくなるのだったら、もうその組織再編のお話ができなくなるかもしれません。企業のM&Aというのはそのときに成立していなかったら、状況によっては、金額も、もう一度話し合わなければならぬことにもなり大きな問題があるのに、都道府県の窓口が対応できていない。そこをしっかりと手当てしていただいて、事業再編の仕組みをつくっていただきたいと思います。

それから、組織再編に関しまして、もしかしたら時限つきになるかもしれませんが、企業価値の評価に関して特別な税制をもって進めていただきたいと思います。組織再編の非上場株式を通常の財産と同じような取扱でよいのでしょうか。企業を継続するという、そこで売って利益を稼ぐとかどうのこうのと経営者は思っていません。多分、大浦さんもそうだと思うのです。従業員のことやその町のことを考えての企業を売却します。ましてや今、事業承継との絡みである再編というのは、事業承継を加速化するための支援策と考えたら時限つきでも結構です。企業価値の評価に関して特別にお願いします。税制改正で、今、財務課長は本当に頑張っているところで、さらに負荷をかけて申しわけないのですけれども、これも是非、頑張りたいと思います。

あと、29ページの最後のところの創業気運についてですが、私が今まで人材教育におい

ては子供たちへの教育は重要だと申し上げてきましたので、こういう形になったことはとてもうれしく思います。ここでは教育できる方々というのが大切です。教育事業者やNPOだけではなくて、実際に企業で経験のある人、例えば、身近な町工場の社長さんが出てきて協力くださってやっていただける、そういうことが子供たちに夢を与えるきっかけとなります。学校の教育とはまた違う、本当に自分もこうなりたいのだという思いから子供たちは目的意識を持って勉強し、自ら考えてやっていくという、この国の将来を支える力を育むと思います。教育機関の方々だけではなく、経営者の方々を巻き込む施策としていただきたいと思います。

以上でございます。

○沼上小委員長 どうもありがとうございました。

それでは、諏訪委員、お願いいたします。

○諏訪委員 ありがとうございます。やはり事業継承というのは今、これからピークになってくると思っています。私は製造業なのですが、私の周りでもかなり耳にします。

12ページにありますように、一番情報が集まるのがやはり元請けなので事業統合という形で元請けが引き合わせるというのは素晴らしい取り組みだと思いました。客先や元請けから、あそこがやめてしまうから今仕事先を探しているのだよと、よく聞くのです。ただ、では合わせてくれと言うと、やはりM&Aとか回収というのがまだ日本にとってはマイナスイメージなので、引き合わせてもらえないのです。

事業統合という形で技術を残すためにそういうことをやっていかなければならないのだよという徹底周知が大企業も含めてしていかなければならない。企業同士を紹介することは悪いことではなくて、逆に雇用を維持するために必要なことなのだという周知が必要なのかと思いました。

あと、事業継承で今すごくコメントとかメッセージいただけるのが、娘さんが継ぐだとか、女性が事業を継ぐというパターンが多いのです。そこでやはり出てくるのが名前の問題。創業者の名前、旧姓を使ったほうがビジネス上有利なのですね。しかし、そうすると謄本とビジネスネームが全然違いますので、実はここに入るのにも大変なんです。免許証では証明できないので名刺を見せてくれとか、契約書の印鑑を押すときに、ずっと諏訪なのに、本名の印鑑を押さなければならぬのはすごく違和感があるのです。

私は会社を設立してみようと思って、自分で書類をつくったのですが、旧姓で登記したいと言ったら却下されまして、括弧づけでなければだめだと。そこも違和感を覚えて、ビジネスネームでも、会社登記のときに旧姓（ビジネスネーム）も使えるようにしていただけたらいいのかなと思いました。

私は13年前に事業継承したのですが、ことしの12月に新しく起業をします。今、スタートアップという形でかなり支援を充実させていただいていますけれども、これから事業継承が進んでいったときに、今後10年、20年は事業継承された方々がまた起業する。それも想

定していったほうがいいのではないかと考えています。異業種なのか同業種なのかそれぞれあると思いますが、経営者が起業するのも多くなると思います。私は今回やってみているのですけれども、やはり支援してくれるところはないのです。どこに話を持っていったいいのかもよくわからない。銀行さんはオーケーと言うけれども、これが私ではなかったらどうなるのかなど。いろいろ考えた結果、こういう支援も今後は必要になってくるのではないかなと思います。経営者が起業したほうがリスクは少ないので、そういう形で起業をどんどん促して雇用を確保していく、拡充していく。こういう取り組みも必要なのではないかと思いました。

○沼上小委員長 どうもありがとうございました。

中澤常務理事は、もし一言、二言あれば。

○中澤常務理事 ありがとうございます。

生産性向上に向けたいろいろな取り組みについてお考えいただいていることについて敬意を表したいと思います。ただ、今どなたかおっしゃいましたけれども、生産性向上と働き方改革という側面のリンクというか、そういうものを心配しておる次第でございます。働き方改革の実現あるいはそれに中小企業が対応していくためにも、生産性向上というのは避けて通れない問題であるという認識をしておりますが、生産性向上自体はいろいろなアプローチがあるわけでございます。ただ、その中でやはり一番は収益の増加、あるいはそれに結びつくための取引環境の改善というのが第一であろうと思っております。

働き方改革については、中小企業あるいは産業政策以外の労働法規の改正もあわせて進んでいくわけでございますので、そういった面も考えた上で、やはり取引の改善、それから、もっと言ってしまうと、最終消費者の意識の変革といったものも当然必要になってくるのではないかと考えております。

それから、先ほどの御説明の中で産業競争力強化法における創業支援スキームの御説明がございました。1,741の市区町村のうち1,346が計画の認定を受けておられるということで、人口カバー率は96%という御説明があったわけですが、もう少し認定を受けた市区町村側からのアピールといったようなものがあるべきではないかという気がいたしております。単純計算で26年から28年までで7万社の創業を実現されたいということで、割りますと一市区町村一年で大体18社の創業の実現というようになりますと思いますが、それが多いのか少ないのかという問題も一つあるかと思っております。その意味で、創業支援事業者のほうの状況がもう少し表に出てくるような形の政策が必要なのではないかと考えております。

創業に関して最後に御説明がございました、今後、創業に無関心の方々に対するアプローチということでございますが、学校関係とか、場合によっては文部科学省とかと連携の上で進めていかれることが必要なのではないかと考えています。無関心者というカテゴリをつくられるのは、多分これ以外の言葉がないということなのだと思うのですが、何か違ったカテゴリをつくっていただいて、呼び込んでいただくことが必要なのではないかと考えております。

以上でございます。

○沼上小委員長 どうもありがとうございました。

1巡目が終わりましたので、もし事務局のほうから何か今の段階でコメントとかがございましたら。

○菊川財務課長 財務課長でございます。

事業承継問題について幾つかのコメントをいただきました。村本先生から税制の問題、ここはまさに今週から税制についてのいろいろなプロセスが本格化いたしますので、これまでの事業者の方々からお聞きした点を、とにかくいろいろな要件がございます。それを撤廃、緩和等々していくことでしっかりやりたいと思います。

阿部委員から、事業承継のバトンタッチができるのかというところでございます、我々も税制が一つの大きな課題になっていることは確かなのですが、その手前のところで承継したい事業かどうか、また承継できる経営状況にあるかどうか。まさにそれがないと税制がよくても意味がないので、承継前の段階をいかにサポートするか。これはことしの経済対策、来年度の予算、こういったところできめ細かにやれるように検討してございます。

その関係で、諏訪委員から御指摘がございましたけれども、実際に承継をした後についての取り組み、新規ビジネスへの取り組み、これを我々はベンチャー型事業承継という言い方をしております、そのまま引き継ぐのではなくて、引き継いだ後に新しいビジネスを展開していく。これは今年度から新しい支援制度を若干トライアルで、すごく小さいトライアルの支援措置なのですけれども、それを来年度相当大きく拡充をして、次に承継された方が単に引き継ぐのではなくて、自分の新しいビジネスモデルをやっている。そういったものの支援制度を今導入しようとしておりますので、御意見いただいた点につきまして、より進めていきたいと思っております。

河原先生からも事業承継について幾つかいただいております、これまでもいろいろな形で御支援いただいておりますので、引き続きよろしく願いたいと思います。

以上です。

○沼上小委員長 どうもありがとうございます。

ほかに、どうぞ。

○苗村経営支援課長 経営支援課長をしております苗村でございます。どうぞよろしくお願いたします。

認定支援機関について幾つか御発言をいただきましたけれども、認定支援機関制度ができて5年で2万7,000という非常に幅広い専門家の方に御参加をいただいて、中小企業支援の裾野を広げるという意味で一定の成果が出たと思っておりますけれども、御発言いただいた中にもありましたように、非常に活発に活動していただいている方とそうでない方のばらつきがあって、中小企業の方からもどの方に相談するのがいいのかは見えにくいようになっているという問題意識が強くなります。こうしたこともありまして、経営支援分科会で昨年から議論いただきまして、6月に中間報告が出ましたけれども、その中身を具体化し

ようということで、これも河原先生から御紹介がありましたし、先生にも御参加いただいております認定支援機関連絡協議会というのがございまして、そこでワーキンググループを開いて、今、検討を進めているところでございます。中小企業の方から見てよりよい制度になるように見直しをしていこうと思っております。

その関係でもありますけれども、認定支援機関の参加されている方の幅という問題がございまして、この制度自身は、資料の14ページにも書いてございますが、税務、金融及び財務について、既存の支援機関よりも身近な立場にいらっしゃる税理士、公認会計士、それからここに書いていらっしゃるようなさまざまな機関の方に参加をしていただく形になっておりますので、この幅をどこまで広げるかというのは、引き続き、我々にとっても重要な問題でございます。

現状このようになっておりますけれども、これ以外にミラサポのほうで専門家派遣制度というのがございまして、これで十分かというところはまだ議論はあると思いますが、こちらのほうで弁理士さんが112人ほど登録されておりますので、特定の分野に強い方は、現状ではそちらのほうでカバーするたてつけになっております。いずれにしても、地財経営とかそのようなことは非常に重要ですので、こうしたものをどうカバーするかというのは引き続き検討していきたいと思っております。

以上でございます。

○沼上小委員長 どうもありがとうございます。

どうぞ。

○末富創業・新事業活動促進課長 創業・新事業活動促進課長の末富でございます。創業に関しまして、たくさんの貴重な御意見をいただきまして、どうもありがとうございます。

まず、大浦委員と三神委員からいただきました創業気運を高めるための環境整備についての御指摘でございますが、これまで我々は、創業補助金や日本政策金融公庫の新創業融資制度などによりまして、創業者の金銭的リスクを軽減するというところにも努めてまいりました。本日御指摘いただいたような論点・課題につきましては、初めてお聞かせいただいたということもあり、今後これを課題として、御指導いただきながら検討させていただきたいと思っております。どうか引き続きよろしく願いいたします。

次に、三神委員に御指摘いただきました、シニアの世代も創業気運醸成を高めるための対象として、もっとしっかりやるべきではないかという御指摘でございます。当然、創業無関心者の方につきましては、若年層だけを対象としているわけではなくて、全ての世代の方を対象としてやっていきたいと思っております。明示的にはしておりませんが、当然ながらシニアの方も対象としてもやっていきたいと思っております。この部分につきましても、今後、施策の幅を広げていきたいと思っております。

次に、河原委員から御指摘のあった創業気運醸成事業につきまして、教育関係者のみならず、経営者の方にも御協力をいただくべきではないかということでございますが、これはまさしくそのとおりだと思っております。私も今回この法改正をするということで、JINS

眼鏡の田中仁さんにもお話を聞かせていただきまして、田中さんから、身近な地域の起業家がそばにいるということが子供たちや創業に対して無関心の方にいい影響を与えていくのではないかと御指摘をいただいております。私もまさしくそういうことだと思っております。日本の各地域でそのような地域の経済を活性させるために創業を頑張っている方々、リーダーとして引っ張っている方もいらっしゃいますので、今後そのような方々のご協力をいただきながらやっていきたいと思っております。河原先生もぜひお力をお貸しいただければと思います。

次に、中澤委員からの創業支援事業者のアピール、認定を受けた市区町村のアピールが必要なのではないかとこのところでございます。正直、御指摘のとおり、創業支援事業者、市区町村に創業支援事業計画を策定して国から認定をとっていただいておりますけれども、一生懸命やっただけの団体もあれば、他の市区町村の並びでそういう認定をとったというような熱の入れ方に差異があるのは承知しております。そこについても我々はちゃんとこ入れをしてやっていかなければいけないと思っております。あとは創業支援事業者の質というところも問題がございます、その質を高めていくことも必要だと思っております。今後、創業支援事業者がどういうことをやられているのかということをお我々からもPRしていきたいと思っておりますし、そういう方々の質を高めるための施策もやっていきたいと思っております。

あとは創業無関心者というカテゴリーでございますが、これはいろいろな方がいらっしゃるかと思いますが、便宜上そのような区分にさせていただきました。創業無関心者ということだけではなくて、創業に関心があっても、創業までやると大変だとか、いろいろそのような思いを持っていて何もされていない方もいらっしゃるかと思いますが、そういう方々も含めて、創業に関心を高めていただき、創業をできるようにすることも大切だと我々は思っております。

資料の中では、まずは起業家教育ということで子供への教育につきまして資料を書かせていただいたところがございますが、これにつきましては既に先行的に市区町村でやっただけのところもございまして、これを推進していくためには、文科省や地方公共団体、教育委員会との連携も必要だと思っておりますので、一生懸命やっていきたいと思っております。あとはそういう取り組みを個人的にやられている方、企業の方もたくさんいらっしゃいますので、そういう方々も巻き込んで一生懸命やっていきたいと思っております。

以上でございます。

○沼上小委員長 どうもありがとうございます。

それでは、師田さん。

○師田技術・経営革新課長 技術・経営革新課長をやっています師田でございます。IT化の文脈で御説明をさせていただきます。

スライドの19ページをごらんいただきたいのですが、まず、村本委員から、IT化

については各省庁の連携をしっかりとすべしという御意見をいただきまして、ちょうど28年度で実施しましたIT導入補助金ですけれども、業種別の採択のところをごらんいただきますと、これは当省所管だけではなくて、運輸であったり、医療であったり、介護であったりという業種にも、この補助金を使っていただきながら中小企業全体のITの支援をしてみたいということでございます。

さらに、この補助金につきましては、業種別各企業の資産性、経営力向上計画を策定した企業につきましては加点をするという形で応援してまいりまして、この経営力向上計画は各省庁が認定をするということですので、そういう意味では、各省庁が選んだ生産性を高めるプロジェクトを重点的に支援するという形で支援をしてみたいと考えているところでございます。

地方についても、地方と都市の格差があるのではないかと、これは曾我委員だったかと思えますけれども、お話しいただきました。まさにこの補助金は全国で約1万5,000社採択させていただきまして、そういう意味では全国津々浦々に各都道府県とも3桁の数で御支援を申し上げたということでございます。これをさらにしっかりと取り組んで、地方の方々にも御活用いただけるような制度として運用してまいりたいと思っているところでございます。

以上です。

○沼上小委員長 よろしいですか。

それでは、第2ラウンドに入りたいのですけれども、曾我委員はもう待ち構えていたという感じですね。どうぞ。

○曾我委員ありがとうございます。

先ほどは、私自身が抱えている悩みを話したのですが、実はそういう状況の中で、我々商工会議所は、地方においては中心になって、IT化や働き方改革などに取り組んでいかなければならないと特に最近強く感じています。

IT化につきましては、先ほどの意見では少し言葉が足りませんでした。地方の中でも相当積極的に取り組んでいる企業も多々あります。ただ、農林水産関係や小規模事業者がITを導入した場合の効果は非常に高いと思っておりますので、農林水産業等にIT導入を促す仕掛けが、特に大事ではないかということです。もちろん、商工会議所もこれらについては積極的に取り組んでまいりますので、ぜひいろいろなご支援をお願いいたします。

続いて、先ほどから出ております創業・起業についてですが、現場の立場といたしますと、やはり金融機関や大学、高校、専門学校を含めた教育機関、さらには専門家であります士業の皆様方との連携を相当強化して、取り組んでいきたいと思っております。地方では、柱になるような銀行が2つ、3つある場合、おのおの同じような創業支援事業を開催している事例が多いので、もったいないと感じています。最近はいノベーションや創業・起業まもない企業向けビジネスマッチングなどの取り組みを、各金融機関が積極的にやって

いただいているので、ありがたいと思う一方で、せっかくやるのなら、同じ金融機関の顧客同士という縛りの中ではなくて、もう少し枠を広げて、同じ地域内の企業同士といったさらに広い範囲の中でそれをやっていくといいな、という感じがいたします。

また、倒産防止共済制度におけるIT化の件ですが、「電子債権記録機関による取引停止」を貸付事由に追加するという方向については賛成です。

事業承継については、実際問題として、転業もできないし、後も継いでいただかず、事業承継ができなくて、廃業せざるを得ない企業も数多くありますので、そういう方々ができればソフトランディングできるよう、廃業する際に経営者があまりダメージを負うことなく廃業できるような手だてもしっかりとやっていく必要があると思います。特に、中小企業の経営者の年齢は今、平均で60代半ばですから、そのうち70代に入ってくると思います。65歳を過ぎると自分の企業をどうしようかなということでは皆さん悩んでいるのですが、なかなか安直にやめるわけにはいかないという方々もいらっしゃるのです、そういう方々への手助けも非常に大事だと思っています。

事業承継・引継ぎの部分では、実は、私どもの企業と高崎商工会議所の会頭企業とは50年来のつき合いがありますが、お互いに持っている各事業分野で重複があり、また、地域1番2番という関係だったものですから、これを統合したところ、うまくいったケースになったのではないかと思います。何が言いたいのかというと、そういう成功事例があると、金融機関や業界は、それを見ているので、ここ3年の間に事業をやめたい、だけれども歴史もあり力もある企業3社から頼まれて、事業を全部引き受けることになりました。やはり地方においては、成功事例をつくり、金融機関なり我々商工会議所なりが、こういう成功事例があるので、そのようなことを考えている方にはその事例を活用してください、という形で情報提供することも必要なのではないかと思います。

以上です。ありがとうございました。

ありがとうございました。

○沼上小委員長 どうもありがとうございました。

あと30分を切ったので、済みませんけれども持ち時間を1人3分とさせていただいて、またチンが鳴るという体制に戻りますので、よろしくをお願いします。

それでは、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。

3つほど論点があるのですけれども、最初に、先ほど御指摘があった女性の旧姓の問題なのですが、私も旧姓を筆名に使用しておりますのでビジネスネームは旧姓なのですけれども、女性の起業促進をするときに、女性の場合は間に結婚や子育てがありますが、そうした時間的ブランク以上に、信用は名前についているものですから、引き継げないと非常にロスが生じるわけです。起業を促進してもこれが改善されなければゼロあるいはブランクがある理由でマイナス評価かもしれないですね。そこからのスタートになってしまうの

で。登記の問題もそうなのですけれども、その人がその人本人であるというIDとしての証明が極めて難しい。私はたまたま日本文藝家協会の保険証に筆名・雅号欄があるので本名とビジネス名の併記が公的証明書に記載されている状態です。銀行などに対しても、そういった公的証明書として使われるものに欄を設けるだけで突破できる範囲が広がるのです。屋号による口座取得も一例で、メガバンクの中では三井住友銀行だけは対応しています。フリーランサーや小規模事業や副業がふえてきたときに屋号扱いで旧姓で取引を行うことが非常に不便なのはどうも整合しないだろうと。もちろん何事も悪用リスクがありますので、いきなり法的な変更ではなく既存フォームへの併記等、できることがありますので、先ほどの職能団体単位での国保の扱いとあわせて御検討いただけたらと思っております。

次に、疑い出したら切りがない中国対策ですけれども、実は起業促進のために屋号の規制緩和があり、同じ自治体・行政区分単位内の同業種あるいは類似業種でも同じ名前、そっくりな名前が企業につけられるようになったのです。最近多くなっているのが、まさに地方都市小規模事業者は目立たないので、例えば産廃処理など事業者、地元の古くからある工事事業者施と同じ名前をつけている。代表者日本人名なのだけれども、中身は全部中国というところが、例えばヤードに行くと、はっきり言ってしまうとLEDの産廃などから技術流出を狙ったように客観的に見える、そういった不法な逮捕者が全国で出始めている問題がございます。

特に事業承継のM&Aは、何らかの特殊な技術を持っていたり、何か特定の取りづらい免許を持っていたりという会社は大いに狙われる可能性があるのです。事業承継M&Aを進めるときにこうした背景の対策として一番やらなければいけないのはバックグラウンドチェックです。相手企業が地元だったり同じ業界内のよく聞いたことのある会社さんの名前を名乗っていても違うケースが大いにあり得る点と、もしそこを突破しても、非常に悪質な例だと、M&Aのときに工場視察で中に入って、デューデリをやるのですね。その時点で技術がある程度わかったときに、取引をシャットダウンするというタイプ。日本のM&Aの慣行上、余りこの時点での守秘義務契約を結ぶということはやらないものですから、これはどんどん漏れていくわけです。

もう一点が、IT化を促進するのであれば、セキュリティー対策を同時にやらないと致命的です。ちょっと極端な例を申し上げますと、海外のセキュリティー大手の会社でも、遠隔操作の担当はコストダウンのために中国の方が日本向けには入っているのです。チャットでお話していると日本語がおかしい。つまり、日本担当で日本語を使っている中国で、やはり疑い始めればきりがありませんが遠隔で中に入られるリスクが残ったまま海外大手セキュリティー会社に委託する事態はありえます。小規模企業だと、IT担当者の辣腕人材は雇えませんからどうしても直接ウイルス対策会社だったり、ソフト会社に年間契約という対応をせざるを得ないのですが、現実にはお話したようなことが起こっているのです。こういった場合セキュリティー関連の駆け込み寺を、国が主体というより民間委託や育成の話とは思いますが、IT化を促進する以上は、バッファーとして考えていかないと相

当危ない。

ここまで直接的でないパターンもお話しさせてください。少し大きな話になってしまうのですが、間にカナダなどの友好国のファンドが入って日本の不動産を取得する迂回ルートリスクです。売却先は主に中国であると。不動産取引に関しては、日本の宅建業法の適用外になる脱法のルートがあるのです。ということは、反社会的勢力の排除条項にのっとならない。実態の取引は、一回ファンドが買います。その後売り手、買い手が海外同士の場合、これは誰が入ってくるかわからないということがある。実はあるところの大規模開発について、近隣の企業経営者もしくは専門家と思われる方から、これは絶対に諜報の拠点になるからやめてくれないかと指摘されたケースがもう出ております。

小規模事業者外に広がったお話で担当省庁も異なりますが、このあたりは一緒にやっていただかないと相当まずいことが一気に起こるだろうということをお伝えしておきたいと思います。

最後の論点ですが、経営者教育についてです。銀行とのやりとりであるとか、事業計画書を書いてみるという、子供相手に現時点での実務家の模倣をやらせても意味がないのではと私は思っております。今、一番起業志向を盛り上げるホットな場所はどこかというところ、シンギュラリティ・ユニバーシティなのです。彼らは、この先の未来にはどういう世の中になるか。AIやテクノロジーによる加速度的に世の中が変わる中でサバイブしていく、あるいは世界的課題を解決していく先端の中の先端クラスの話と共有するところは何百万とお金を払って、世界中の起業志望者が、あるいは起業している方、経営者が殺到しているのです。

例えば彼らの中では食糧問題は解決済みなのです。このイノベーションとこういうビジネスモデルで多分回るだろうと。医療の問題も心電図も今はスマホでとれますので遠隔でデータを送って治療も遠隔でやっていくにはというような、未来を議論する場です。お子さん方が大人になるタイミングはそういう世界なので、銀行とのお話の仕方などは将来、存在しているかもわからずむしろ後でいい話で、ビジョンや動向の見方、発想の転換、こういった領域をもって経営者教育、あるいは起業の意欲を促進する教育というスケール感を持っていくほうがいいのではないかと考えております。

済みません。大分延長しましたがけれども、以上です。

○沼上小委員長 どうもありがとうございました。

それでは、大浦委員、お願いします。

○大浦委員 今、シンギュラリティまではもうちょっと時間があるので、私たち大人はそれよりも足元を見なければいけないのだなという話なのですけれども、実は、私がバイアウトした直後から何が始まったかということ、地元が一番の地銀さんからの貸し剥がしです。これは事実です。今のことです。さすがにびっくりしました。なぜなら、私はただの一回も返済を滞らせたことはありません。きちんとお支払いしています。経営者として当然のことです。ところが、医療法人を売却する際にいろいろと土地のやりとりをするのですけ

れども、それにくっついていたものに関しては即座に返せというのです。ちょっと待ってくださいという話なのですけれども、その上に、私個人のものも全部返せというのです。え、この間貸しましたよね、あなたたちという話なのですけれども、固定金利だからその分の違約金を払えというのですよ。え、何ですかそれという話なのですけれども、さすがに、こんなことが自分の身に降りかかってくるのだなとびっくりいたしました。

今回の中小企業の政策をつくるに当たりまして、この政策には、実は全く貸し剥がしの対策というのがなかったのです。私もすっかりそのことを忘れていたので、このタイミングで私が貸し剥がしに遭ったというのは、きっと中小企業の政策に対して大きな意味があると私は本当に信じるしかないみたいな感じなのです。

このような貸し剥がしがいまだに銀行ではあって、金融機関の態度は中小企業の命を左右するのだなというのをしみじみ今回、気持ちよく体験させていただいているのです。いいですよ、私はDMだから。だけれども、普通の方はどうでしょうね。首をつりたくなるのではないのでしょうかね。私は、やってみろよと思うからいいですけれども、そうそうこんなタイプはいないと思います。貸し剥がしをする金融機関は、今、実は政府から野放しになっているのですね。これでいいのかと思います。このままでは中小企業を支援しているとは言えないのではないかと思います。3分過ぎます。ごめんなさい。

実は私は、父が亡くなった18年前に、この同銀行から1回貸し剥がしを受けています。ということは、18年間、この銀行の体質は変わっていないということなのです。ということは、ここで一生懸命話をしていることは、今のところ役に立っていないので、ぜひ役に立てるようにしていただきたい。

熊本では、地銀ナンバーワンというところは、自分たちに盾突くようなやつは生きていけないのだぐらいの空気感です。ええっみたいな。多分ここが地方と東京の違いなのかという気が私はします。

また、私の事業は今、爆発的の伸びているものがあるのですけれども、彼らはそれを全然見ないのです。だって、全国だから。びっくりしますでしょう。熊本でやっていること、熊本の土地というのだったらいいけれども、全国はだめなのです。こんなのありかという話ですね。その上に、実は彼らは、金融庁は彼らのやっていることを正しいと認めてくれると思っているわけです。金融庁はそんなところなのですか。私は違ってほしいと思いますけれども、もし金融庁がそういうところだったとすれば、やはり中小企業庁がこれに絡んで来て、きちんとこの貸し剥がしに対して、今回の政策にもそれを入れていただきたいというのが私の切なる願いです。

いいですよ。私はこんなだからやれるかもしれない。だけれども、多分、起業しようとか頑張って生きていこうという中小企業経営者の中の、私なんか1万人のうちの1人くらい気分なので、9,999人は死ぬと思います。それを助けていただきたい。これでは事業承継もへったくれもないし、こんなことをやられると知れば、売却する基本的にもなれないわけです。ぜひこの件をお忘れなく対策を講じていただきたい、また、倒産というもの

は幾つか支援策が出てきましたね。でも、どう考えても倒産する前に助けたいわけです。しかも、私のところは潰れる気もなければ発展する気満々でやっておりますので、こういう会社をぜひ支援していただきたい。

最後になりますが、私はやってみてなるほどと、トップの企業というのが諏訪さんから出てきましたけれども、私もそれを常にやってきてここまで生き延びてまいりました。実は経営手法にプロダクト・ポートフォリオ・マネジメントとあるのですけれども、M&Aとそれに対してやる新規事業の展開というのが実は究極のプロダクト・ポートフォリオ・マネジメントなのです。これができないと、新しい時代に古くからやっている企業は対応できません。ですので、ぜひこのところに強い関心を持っていただき、ぜひ政策に反映させていただきたいと思います。

3分過ぎてごめんなさい。

○沼上小委員長 どうもありがとうございました。

随分時間がたってきて、今、札が立っているのは、河原委員まで立ちましたので、ここで多分打ちどめになるのではないかと思いますけれども、順番では阿部委員、村本委員、河原委員の順番でお願いいたします。

○阿部委員 ありがとうございます。

先ほど、働き方改革と生産性の関係性をお話ししました。今度は起業という部分の起業・創業の促進なのですが、私どもの商店街は15年前に空き店舗が半分、25ぐらいふえましたものですから、若手に起業してもらって、その空き店舗にどんどん入ってもらおうというスキームを確立いたしました。インキュベーターシステムなのですけれども、2.5坪のところ若者に入っていて、そこでトレーニングして、そこから空き店舗に移行していくということをつくったのですが、その当時、15年前は2.5坪の6つの部屋に44名起業したいと応募してきたのです。今はゼロです。

私の稼業は和洋菓子製造販売業でございまして、100年ぐらいになるのですけれども、昔は若い衆といいまして、必ずのれん分けをするという若者がうちで修行し、うちで寝泊まりをして、食事をして、どんどん各県、県内に起業していったということを私は子供のころに見ておりました。また、洋菓子も、カリスマパティシエとどんどんあおるものですから、洋菓子店に勤務して、本当に朝から夜中まで技術を磨きながら洋菓子店を起業していった。今はそれがほとんどないということでございます。

その原因といたしましては、ちょっと考えたのですけれども、資金調達が依然として困難という問題が側面にあります。

その前に、労働市場が売り手市場ということもありまして、とりあえず大学生は大企業に入ろうとか、安定したところに行こうとか、働き方改革があるのだから就職してずっといたほうが安定するし、残業もしなくて、苦勞しなくてもいいというような流れになっているということがあると思います。

その前段階として、起業家精神というのが欠けているのではないかと。起業家精神とい

う自立した自己を確立するという気持ちが、昔、私たちは、男性は非常にそういったことに対して生きがいを感じまして、一緒に青春の居酒屋などで酒を飲んでいたのですけれども、今は男性よりも大浦委員のような女性のほうがすごく起業家精神がふつふつと持ち上がってきているのではないかと考えています。起業家精神というのは、自分が納得いくまで自分の心に従って行動するということと、物事を実績で考える。自分の能力を最大限発揮する自己管理だとか、他者に依存しないで、しかし、他者を支援する。このような気持ちが起業家精神で、文中にもありますが、起業家精神は学習とか仕事とか教養を柔軟に切りかえる人生を送るための必要なマインドとありますので、その部分がどうしても欠けているのではないかと思います。だから、そういう政策をいろいろととっても、この根っこの部分にしっかり栄養を与えないといけない。

根本的には、沼上小委員長の教育というところまで掘り下げていかないといけないのではないかと感じておりました、それに対しまして、働き方改革というのは起業することに逆行しているのではないのでしょうか。これはどうなのでしょう。ゆとり教育とかそういう部分と非常ににおいが似ているのです。私は感覚とかそういったことで生きているものですから、そういう感じがしてならないなど。いいのですけれども、これはきちんとわかりやすく張りつけないと大変なことになってしまうのではないかとこのことを非常に、私は現場サイドで考えております。

以上です。

○沼上小委員長 どうもありがとうございます。

それでは、村本委員、お願いいたします。

○村本委員 大浦委員のお話は、今どきまだそんなことをやっている銀行があるのかというのが私はとてもショックでありまして、私が別のところで見ているのは、そういう問題をまさに見ておりますので、そういうところで問題提起したいと思いますが、具体的には、金融庁の貸し渋り・貸し剥がし窓口というのがありますから、ぜひそこに問い合わせるとか、モニター制度がありますので、そういうモニターに、直接ではなくても、モニターから通じられるということもございますので、そういうルートでぜひお声を上げていただきたい。

申し上げたかったことは、こういう政策、施策の浸透度というか、どこまでしみ渡っているのか、今すごく気になっております。例えば、席を外されましたが、長官が過日、信用金庫の協会の理事会で講演されましたが、その理事会は、例えば金融庁が来て話をしてもほとんど質問がないのですけれども、そのときは大変盛り上がりまして、各信用金庫の理事長がいろいろなことを聞いておりました。ですから、そういうところでは情報が欲しいわけですね。それがもっと下に伝わるには、例えば銀行で言えば地方の銀行の経営者を集めていろいろな会をやっております。そういうところにも情報が伝わるようにする工夫が必要だと思うのです。そのようなことをぜひやってほしい。

それから、各金融業態は研修所を持っておりまして、いろいろな形で研修していますけ

れども、そういうところにも出前講義でぜひいろいろなことをやっていったらいいのではないかということで、もう少し浸透することが必要ではないか。例えば、信用金庫、信用組合、最近非常に注目されているのがありまして、東京の某信用組合は芸者ローンというのをやるということで大変有名になったのです。別に芸者さんの家をローンするのではなくて、芸者さんが何かするときに、新しい事業を起こすとかお店を出すときにお金を借りたいというときに芸者さんの団体にお金を出せるようにしようという仕組みなのですけれども、そういうものができるようになっておりますように、いろいろなことができるようになっておりますから、ぜひそのような浸透度を一つ考えてほしい。

もう一つは、沼上小委員長、きょうは時間があるのでせっかくだから少し発言されたらいいのではないかと思うのですが、これは沼上小委員長などの御専門ですけれども、日本の中小企業の多くの問題の一つはファミリー企業だという問題がありますので、ファミリー企業という切り口でもう少し考えられないか。例えば、日本のファミリー企業を研究している外国の研究者が、日本のファミリー企業はなぜうまくいくかということ、婿養子制度があるからだなどということをする人がいるのです。本当かなということはあるのですが、そういうことも含めて、さまざまな側面を考える必要があるか。今後の課題として、頭の片隅ということをお願いしたい。

以上でございます。

○沼上小委員長 どうもありがとうございます。

河原委員、お願いいたします。

○河原委員 ありがとうございます。

皆さんのお話を聞いていると、自分が言いたいことよりも聞いたお話に答えたくなくなってしまいまして、まず最初にお答えしたくなかったのは大浦委員のお話です。

私は、会計士と弁護士との合同勉強会に参加しています。何をしているかということ、事業承継のことです。経営者保証ガイドラインがネックになっているとよく耳にします。最近、第三者承継、親族外承継がふえているのに、従業員承継に関してQ&Aが手当てされていない。これはどういうことなのかと申しますと、旧態依然のままの事業承継、親族内承継しか考えていないのではないのでしょうか。結局は経営者保証の問題があって、やめるにやめられない、人にも渡せない、そんな状況があるというのが今、私の中では一番の課題と思っていることです。

事業承継で支援が必要なのは、債務・保証・担保の承継支援だと私は思っています。そのところをしっかりと中小企業庁さんのほうでもやっていただきたい。どうもこの辺りのお話になると金融機関サイドが表に出て、経営者目線が不足しているのか、意見があまり届かない状況になっているのではないのでしょうか。業界団体として、日弁連と会計士協会と連携を進めていますが、ぜひ、中小企業庁さんとしても、この課題を進めていただきたいと思いました。

さて、お話したかったのは、ふだんあまり会計のお話する機会がなかったので、今

日は少しフリータイムがあるということですので、お話いたします。

実は、4年前、私が審議会委員になったときに、「中小企業に管理会計が必要です」ということをお話し申し上げましたが、当時、はっきり申し上げてここにお集まりの方々は余りご関心を示していただけなかった。でも、この4年間で大きく変わりました。ロカベンが公表され、そして『経営強化法』や『405補助金』にロカベンが紹介されたことから、これにより正しい数値による判断が必要だと気づいていただき始めました。そして、現在進行中のバックオフィスのIT化では、当然に正しい数値が入力され、経営者は、税金が幾らかという過去情報だけではなくて、これからどうするかという未来に向けた視点が持てるようになりつつあります。ここが、まさに大切なことであって、これからこういう部分の支援というのが必要です。

もう一点、私は小さな監査法人に勤めております。ここ数年でIT化が進んでいます。一番実感しているのは、書類のペーパーレス化が進んだことです。重たい書類を持たなくなりました。お客さんのところに行くのも全て資料はPDFとなって、クラウドサーバーに入っていますので、どこにいても、見たいときに見たい情報が見られる。

他の会計事務所でも同様です。地方に住んでいる高齢の経営者は、最初は抵抗をお持ちになるようですが、お使いいただく便利さがわかって喜ばれていると聞いています。IT化支援というと、若い方、若い起業家と思われがちですが、高齢の方々への支援という視点もよろしく願いいたします。

以上でございます。ありがとうございます。

○沼上小委員長 どうもありがとうございました。

私のタイムマネジメントがまずくて、あと1分しかないのですけれども、事務局のほうから、今いただいた御意見とか御質問に対して何か反応はございますでしょうか。

○山本財務課課長補佐 済みません。財務課長が出てしまいましたので、代理で出席させていただきます。よろしくお願いいたします。

事業承継について幾つか御指摘をいただきまして、曾我委員からいただいた事業承継できない方々の支援をどうするか。今、我々の支援策はどちらかということと事業承継できないと諦める前にいろいろマッチングのセンターとか、そのようなプッシュの支援をやって、できるだけいい技術、いい経営をつなげていくということにフォーカスをしておりますけれども、それでも承継できなかった方がどう円滑に廃業していくかという御視点だと思いますので、我々のほうも勉強しながらやっていきたいと思っております。まさに引き継ぎ支援センターなどでいい事例を拡散していくというのも、今、これからやろうとしておりますので、引き続き御協力いただければと思っております。

あと、三神委員からいただいたバックグラウンド、技術流出の観点は、我々は今どちらかということ、事業承継が行われないうことによりその技術が海外に流出してしまう、だからこそちゃんと事業承継をやるべきではないかというような議論をしているところですが、それで承継したら、その承継した会社から流出してしまうみたいな話だと思います。これ

もまだまだそこまで議論がっていないところもあるのですが、今、まさにマッチングをいろいろなところ、引き継ぎ支援センターなどでやっていますが、そういうところでそういう視点をどう入れていくかということだと思いますので、しっかりと検討させていただきたいと思っております。

最後に河原委員からございました経営者保証のところ、あと担保の承継をどうするか。そういう意見はいろいろ中小企業の方々からお話を受けていると出てきておりますので、金融を担当している部署とも少し相談をさせていただきたいと思っております。

管理会計のところは、今、我々は、いかに中小企業の会計なりを見える化できるかというところで勉強会をやらせていただいているところがございますけれども、おっしゃるとおりITツールがこれだけ使えるようになって、一昔前よりはだいぶそういうことが手軽にできるようになっていると思いますので、その中でどうやれていけるか、引き続き勉強させていただきたいと思っておりますので、よろしく申し上げます。ありがとうございます。

○沼上小委員長 どうもありがとうございます。

まだ事務局からの反応もあり得るだろうと思っておりますけれども、時間が過ぎておりますので、このあたりでエンディングに向かいたいと思っておりますが、事務局から今後の進め方について説明をお願いします。

○田上企画課長 今後の検討予定について報告いたしますが、今後の開催日程につきましては、事務局において検討させていただき、沼上委員長と御相談して御連絡をさせていただきたいと思っております。引き続きよろしく申し上げます。

○沼上小委員長 どうもありがとうございました。

以上をもちまして、中小企業政策審議会基本問題小委員会を閉会したいと思います。朝早くから皆様、活発な御議論をいただきましてまことにありがとうございました。またよろしくお願いたします。

午前11時33分 閉会