

事務局説明資料

2020年6月30日

中小企業庁

目次

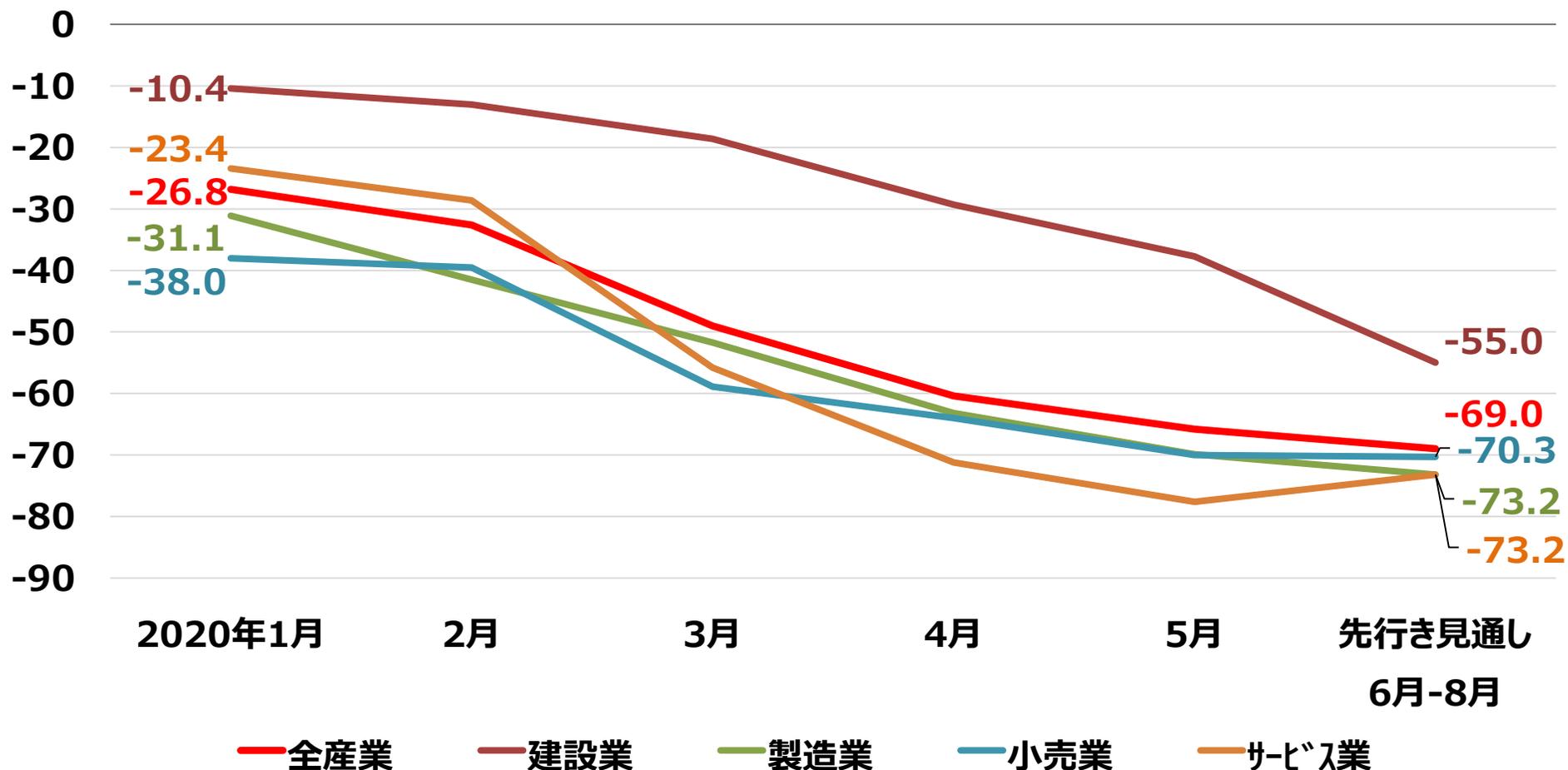
1. 感染症下の中小企業を取り巻く状況	p.2
2. (1) 中小企業への取引条件の「しわ寄せ」防止	p.14
2. (2) 下請法制の仕組み	p.22
2. (3) 多様な主体の中小企業政策上の位置づけ	p.31
3. (1) 中小企業政策の新たなKPI	p.34
3. (2) 中小企業支援の射程	p.39
3. (3) スケールアップ等により成長を後押しする方策	p.50
3. (4) 地域コミュニティの持続性確保	p.62
4. 検討課題	p.68

1. 感染症下の中小企業を取り巻く状況

中小企業の業況感①

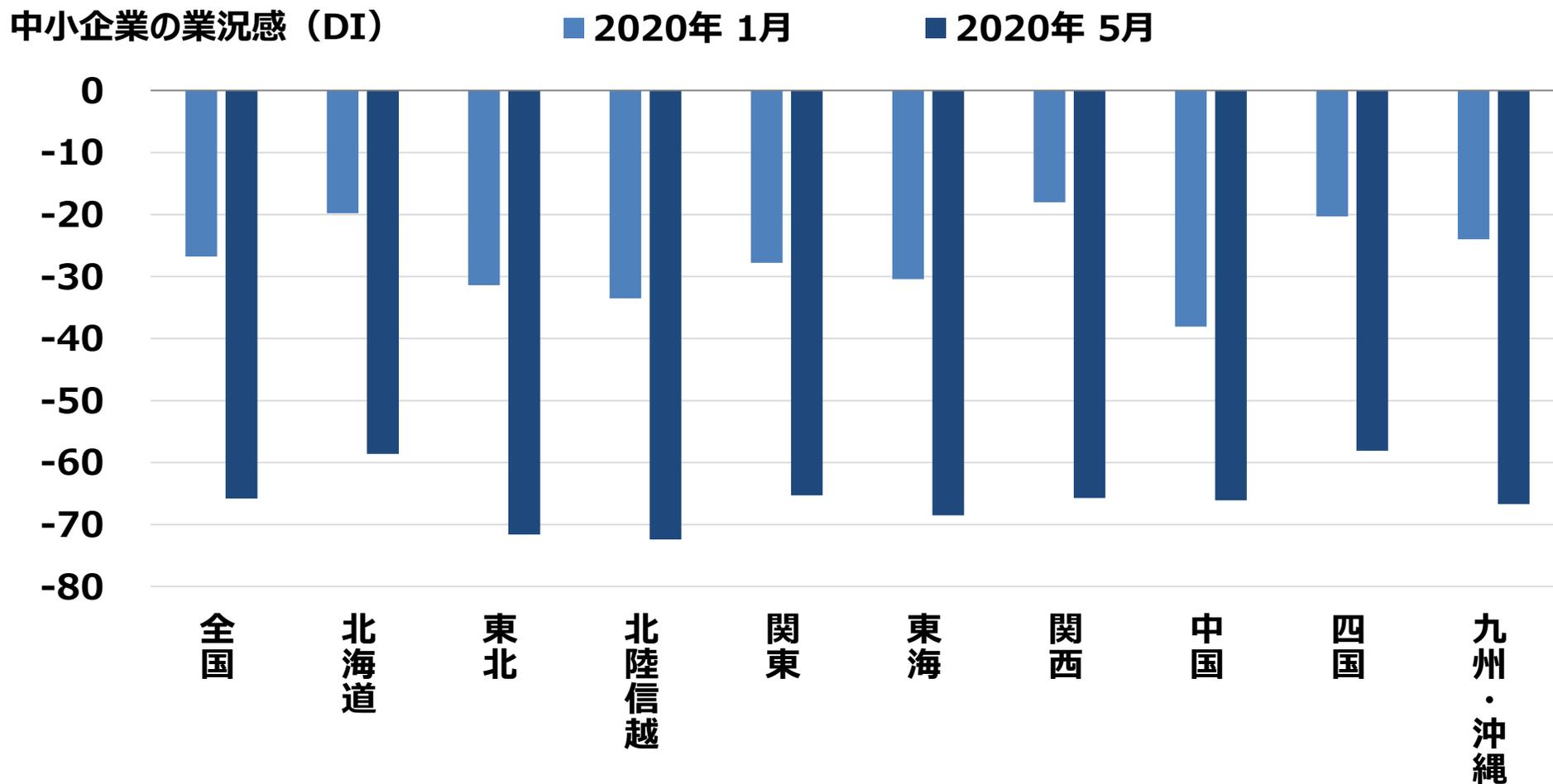
- 「全産業」で業況感が「悪化」。
- 特に「製造業」、「サービス業」で、業況感が大きく悪化。

中小企業の業況感 (DI)



中小企業の業況感②（地域別）

- 「全ての地域」で、中小企業の業況感が「悪化」。

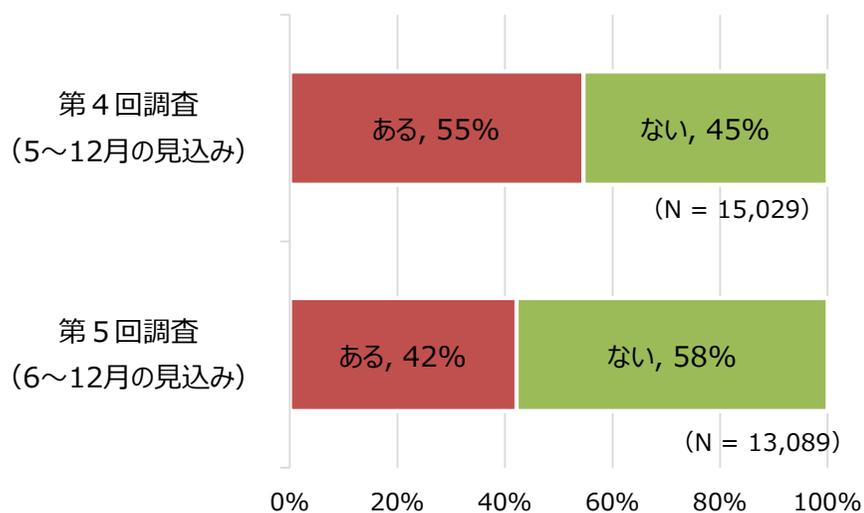


売上高の見込み

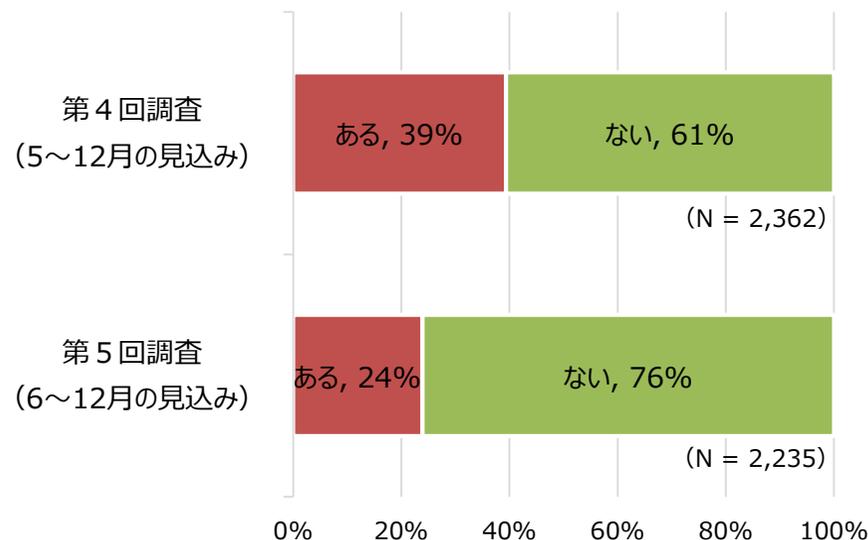
- 本年5月と比較すると、6月の調査では、売上高が前年同月比で「50%以下」に落ち込む可能性がある」と回答した企業は減少。
- 「緊急事態宣言」の解除の効果が見られるものの、引き続き、先行きを悲観的に捉える企業が多い。

今後ひと月でも売上高が前年同月比で「50%以下」に落ち込む可能性があるか
(2020年12月までを目途)

資本金 1 億円未満



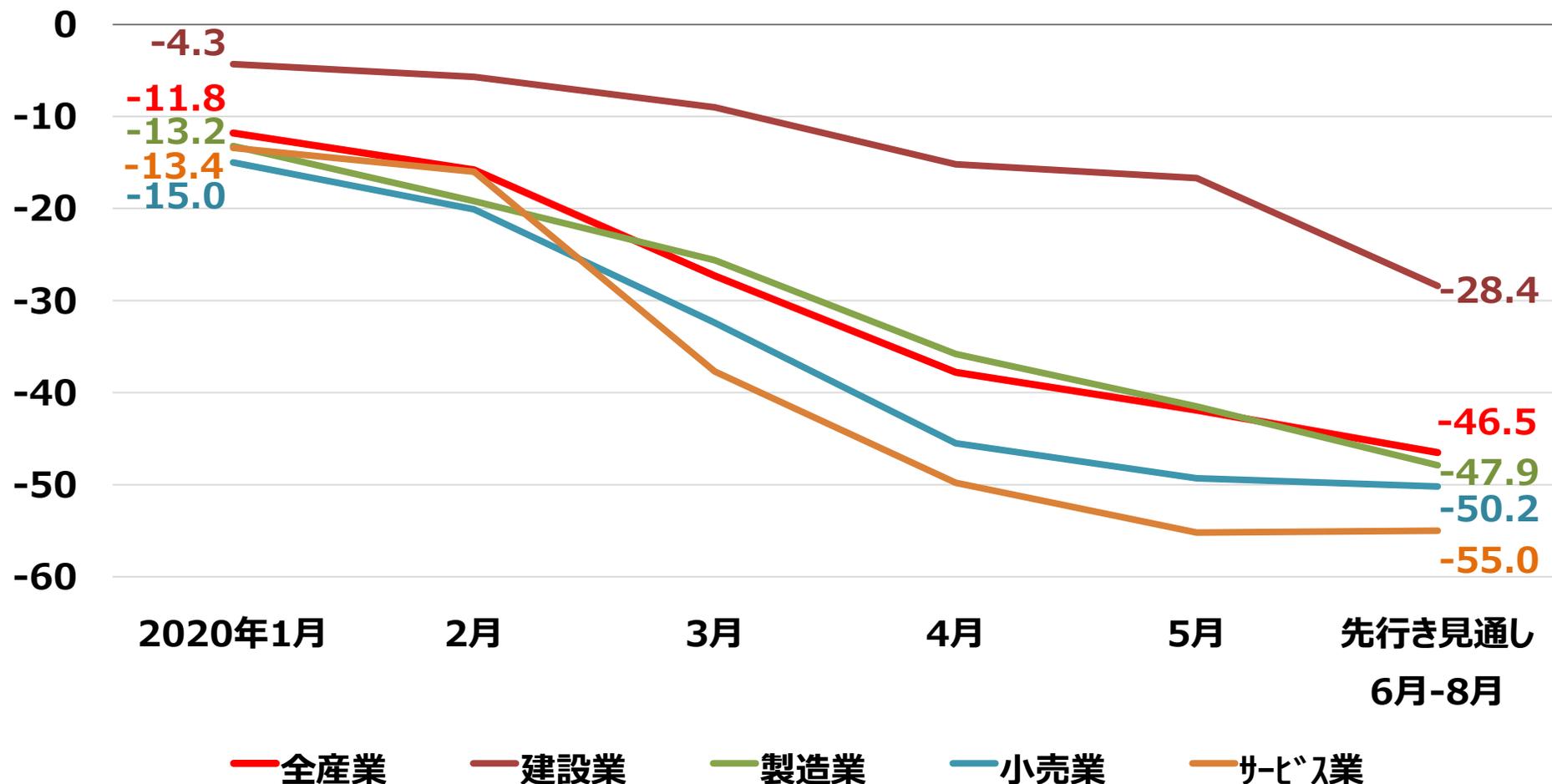
資本金 1 億円以上



中小企業の資金繰り状況①

- 「全産業」で資金繰り状況が「悪化」。
- 特に「サービス業」で、資金繰りが大きく悪化。

中小企業の資金繰り状況（DI）



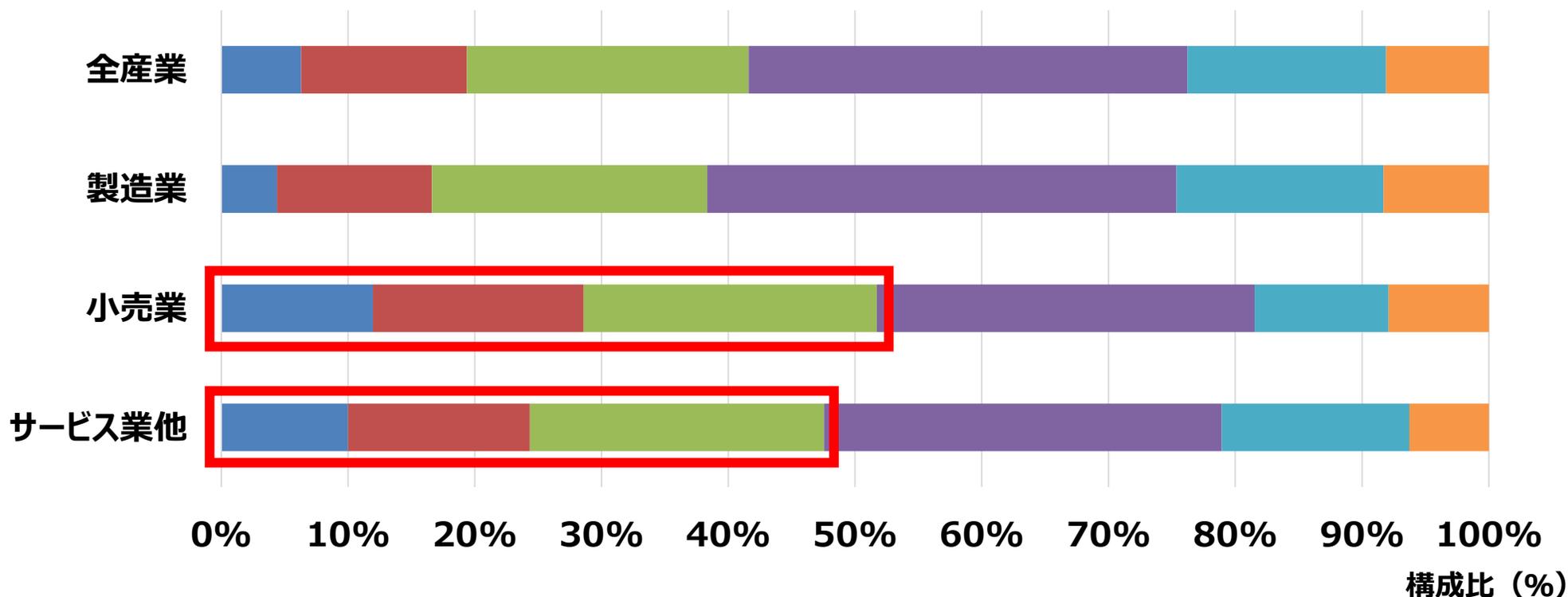
中小企業の資金繰り状況②

- 「全産業」では、4割超の企業が「3か月以内」の決済に不安
特に、「小売業」、「サービス業他」の約半数の企業が「3か月以内」の決済に不安

問：現在の状況が続いた場合、何カ月後の決済（仕入れ、給与などの支払）を心配されますか？

（調査期間：2020年4月23日～5月12日）

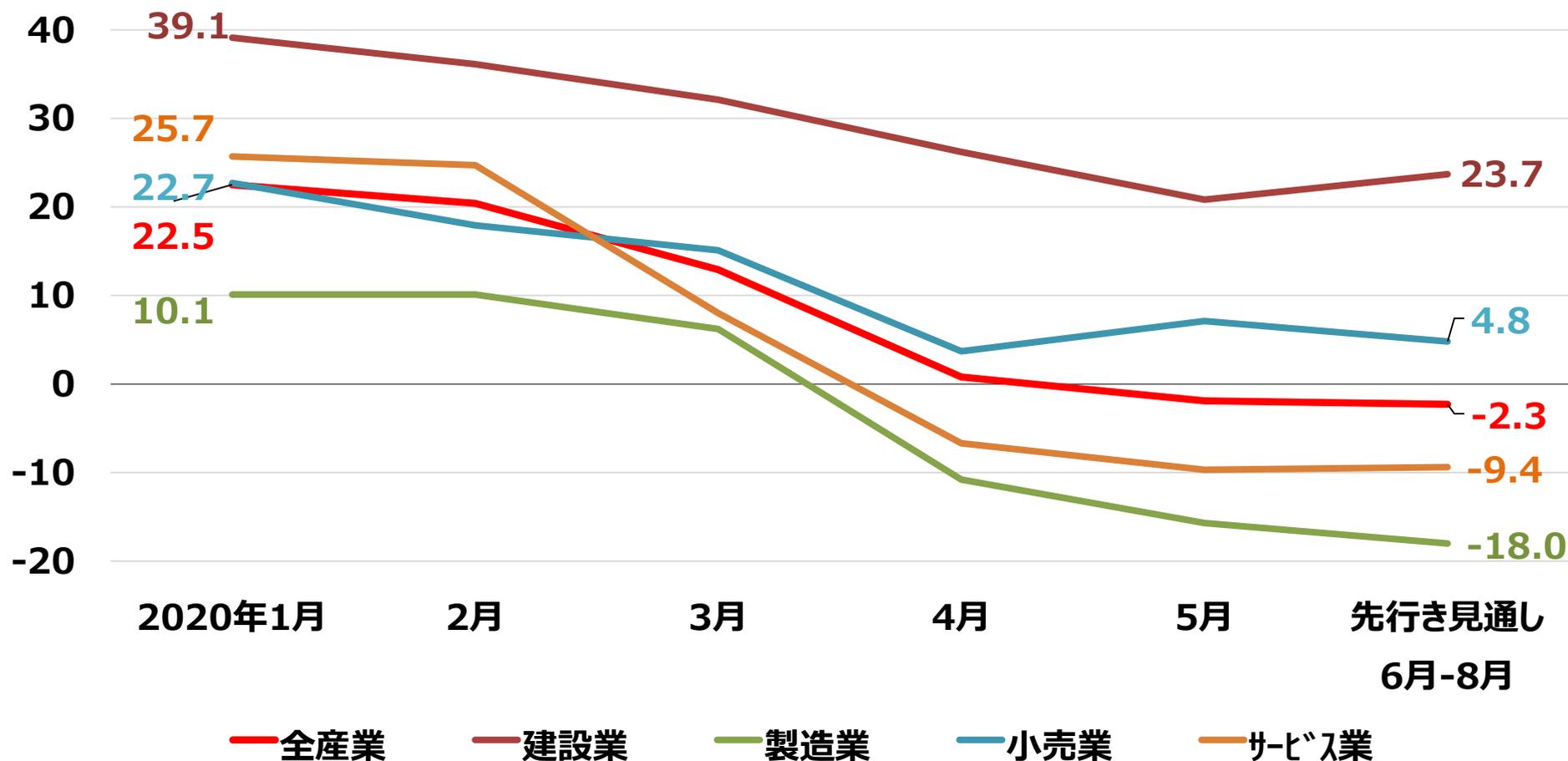
■ 1カ月 ■ 2カ月 ■ 3カ月 ■ 4-6カ月 ■ 7-12カ月 ■ 13カ月以上



中小企業の雇用の不足・過剰感

- 「サービス業」、「製造業」では、雇用過剰感が高まっている。
- 一方、「建設業」、「小売業」では、引き続き、雇用の不足感がある。

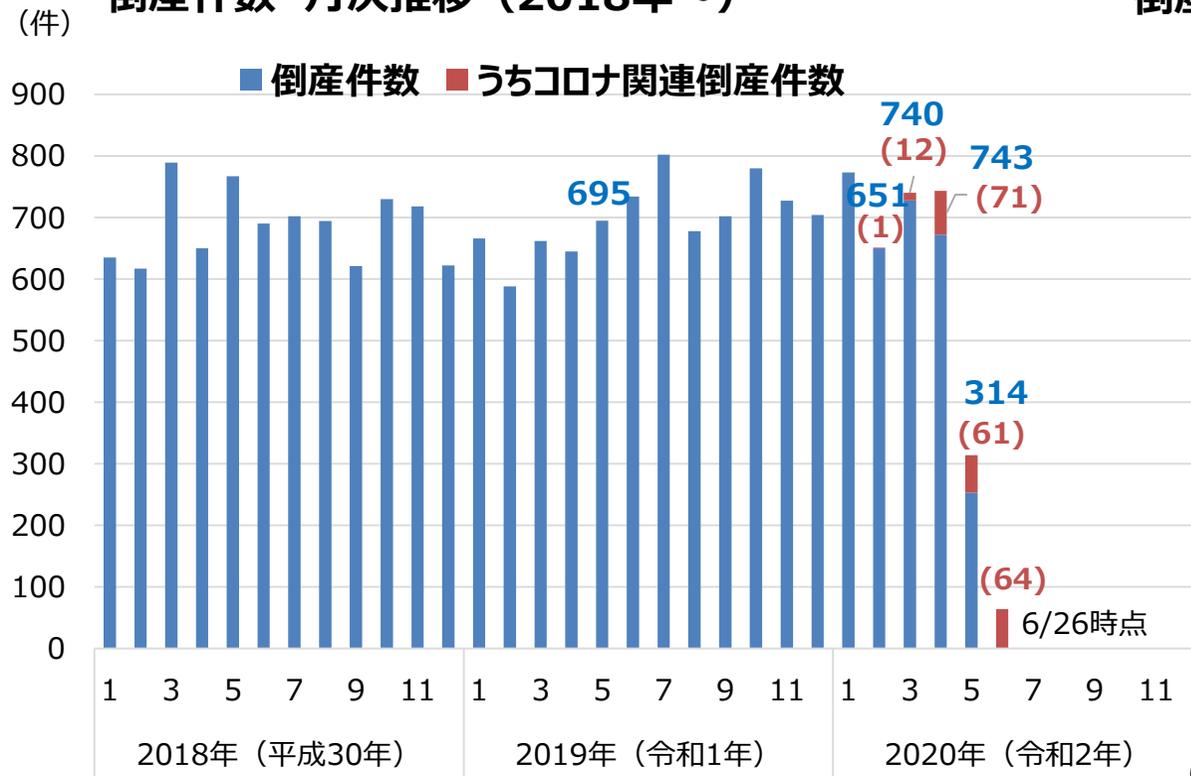
中小企業の従業員（DI）



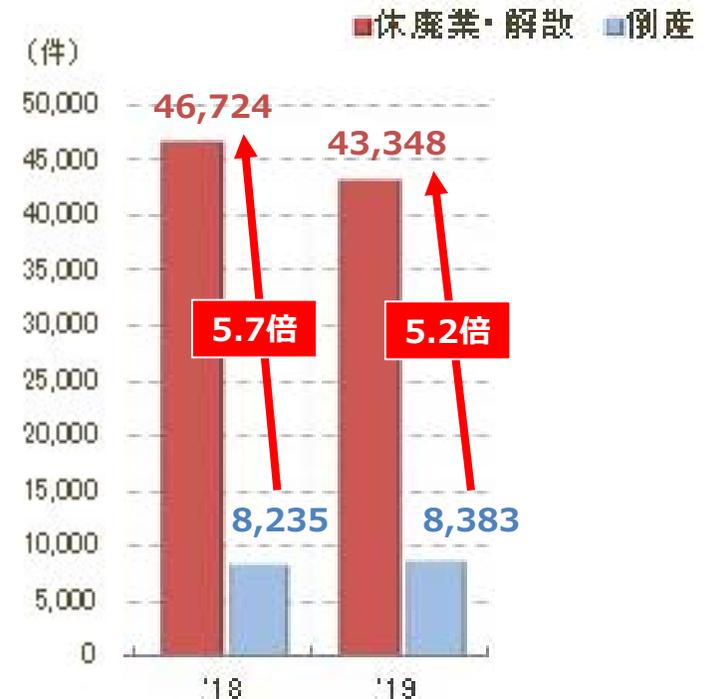
全国の倒産、休廃業・解散件数

- 2020年5月の倒産件数は314件。前年同月（2019年5月）695件に比して54.8%減。
（注）主な減少要因として、裁判所（や弁護士事務所）の一部業務の縮小といった特殊な外的要因が指摘されている。
- 今後の倒産件数の増加に併せて、休廃業や解散件数も増加する可能性あり。

倒産件数 月次推移（2018年～）



倒産、休廃業・解散件数（2018年、2019年）



（出典）(株)東京商工リサーチ「2019年『休廃業・解散企業』動向調査」を基に作成

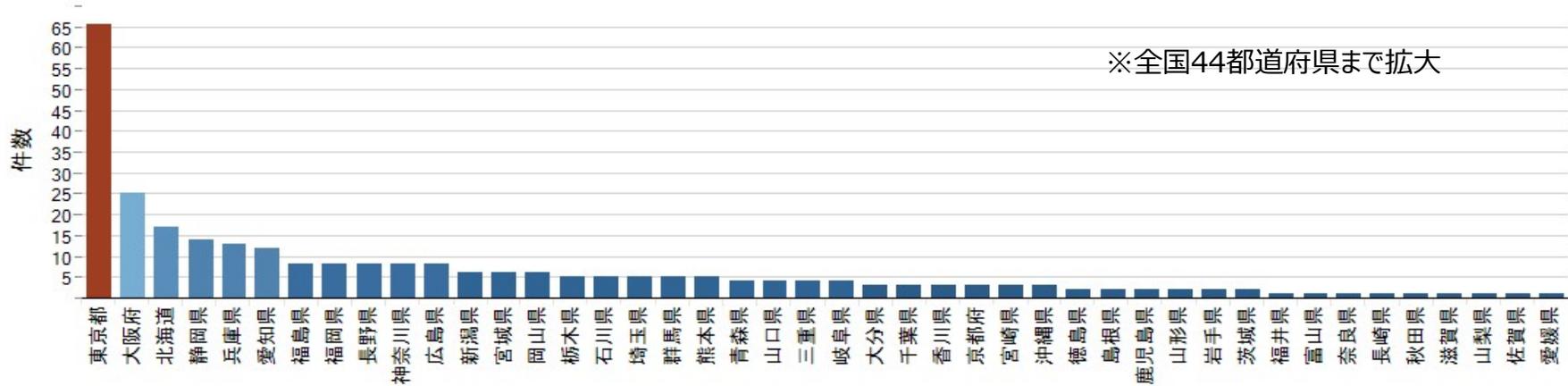
（出典）(株)東京商工リサーチ「倒産月報」を基に作成

(参考) 「新型コロナウイルス」関連倒産 (6月26日時点) 【東京商工リサーチ】

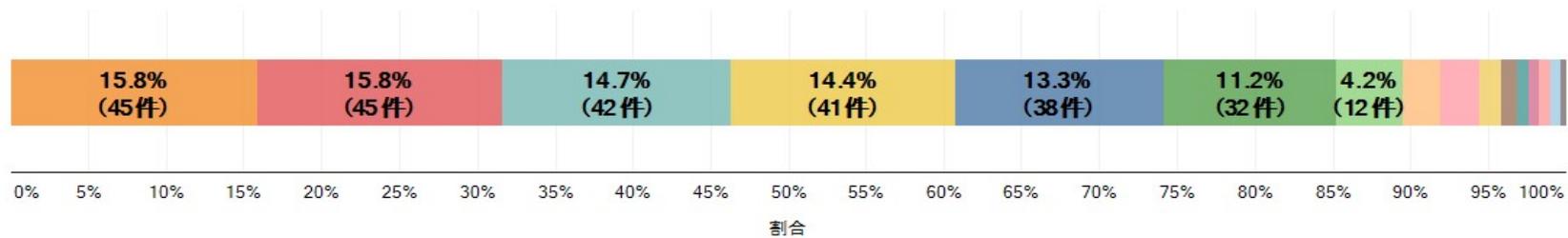
- 本年2月以降の「新型コロナウイルス」関連の経営破たんは285件。(倒産209件、法的手続き準備中76件)。26日判明分は2件。
- 経営破たんの月ごとの内訳(判明日)は、2月:2件、3月:23件、4月:84件、5月:83件、6月:93件

都道府県別の内訳(経営破たん)

参考: 2019年の倒産件数は、8,383件(約700件/月)



業種別の内訳(経営破たん)



産業分類

- 製造業
- 飲食サービス業
- 卸売業
- 生活関連サービス業、娯楽業
- 宿泊業
- 小売業
- 建設業
- 学術研究、専門・技術サービス業
- 運輸業、郵便業
- 不動産業
- 情報通信業
- 物品賃貸業
- 農業、林業
- 教育、学習支援業
- 医療、福祉
- 運輸業

※企業倒産は、負債1,000万円以上の私的整理、法的整理を対象に、集計している。

※原則として、「新型コロナ」関連破たんは担当弁護士、当事者から要因の言質が取れたものを集計。

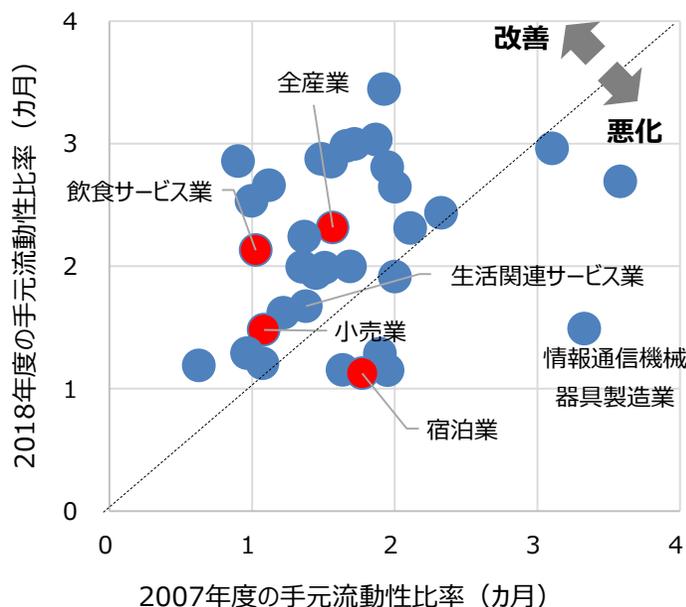
(出典) (株)東京商工リサーチの調査を基に作成

中小企業の手元資金（手元流動性）

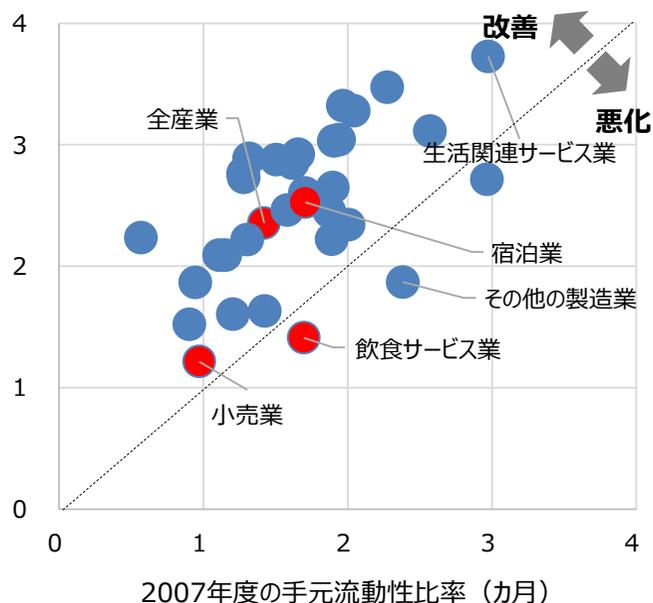
- 手元流動性は、資本金規模にかかわらず、リーマンショック前の2007年度と比べ、2018年度は改善している業種が多い。（需要回復の見通しや金融機能の状況等の違いに留意は必要。）
- ただし、資本金1億円未満の企業のうち、「宿泊業」、「飲食サービス業」などで、リーマンショック前と比べて手元流動性が悪化。

手元流動性比率（2007年度、2018年度）

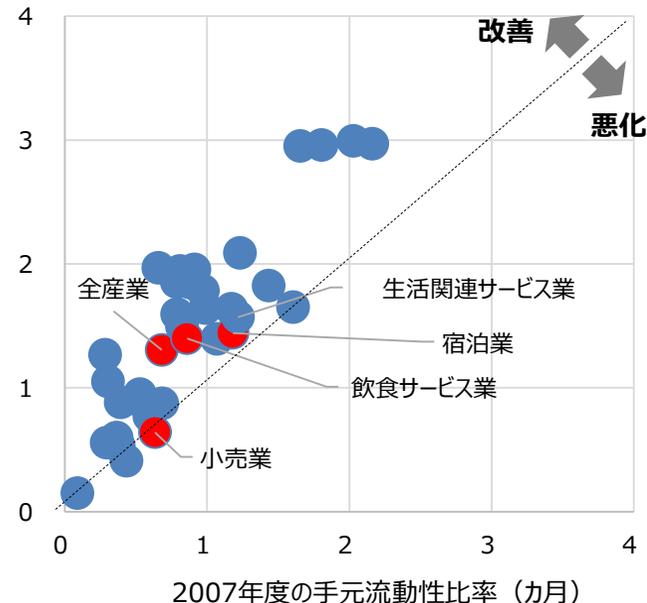
資本金 1 千万円未満



資本金 1 千万円～1 億円未満



資本金 1 億円以上



※手元流動性比率は、現預金÷((年間の)売上高÷12カ月)で計算

(出典) 財務省「法人企業統計」を基に作成。

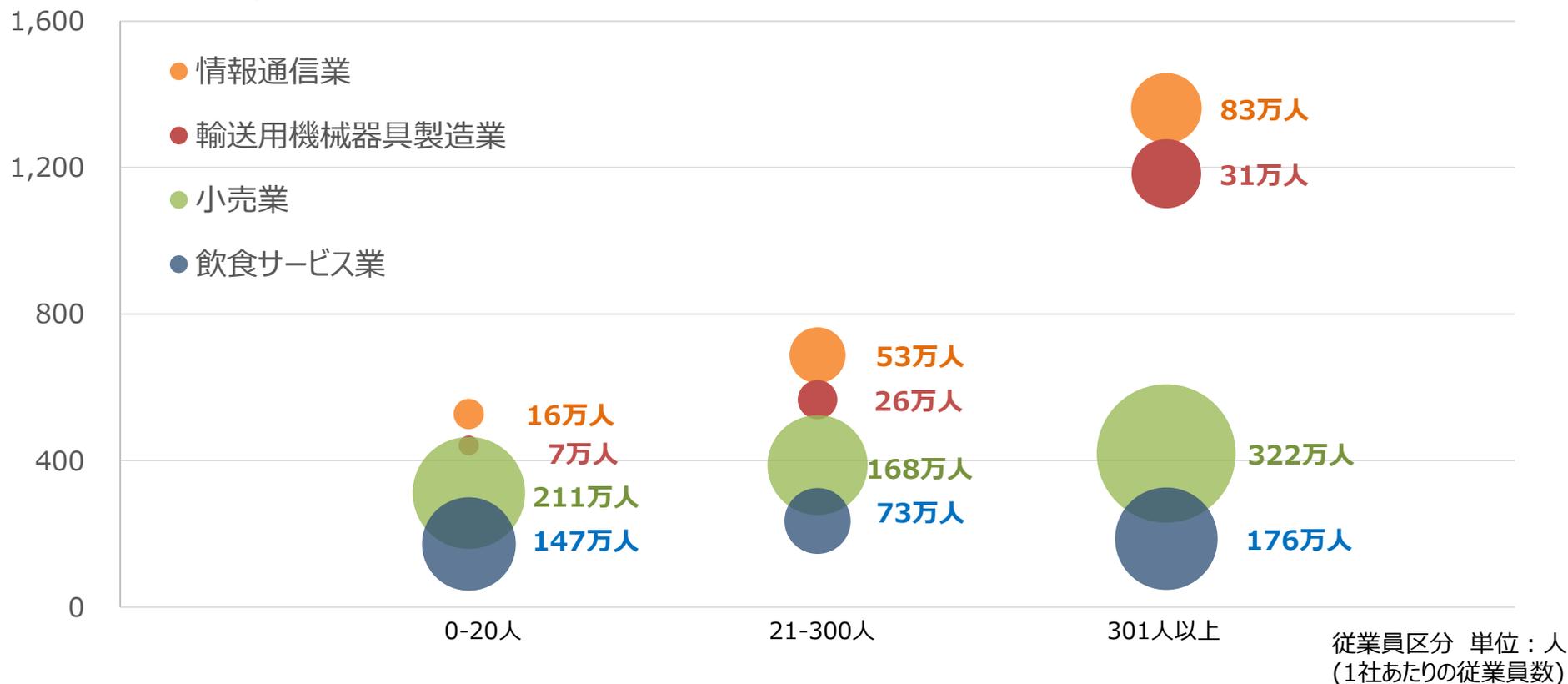
労働生産性 4業種比較

- 「小売業」、「飲食サービス業」は、従業員を多く抱える業種だが、労働生産性は、企業規模に関わらず低い。
- 「情報通信業」、「製造業」は、企業規模が大きいほど、労働生産性が高くなる。

労働生産性 単位：万円
(従業員1人あたりの付加価値)

労働生産性 4業種比較

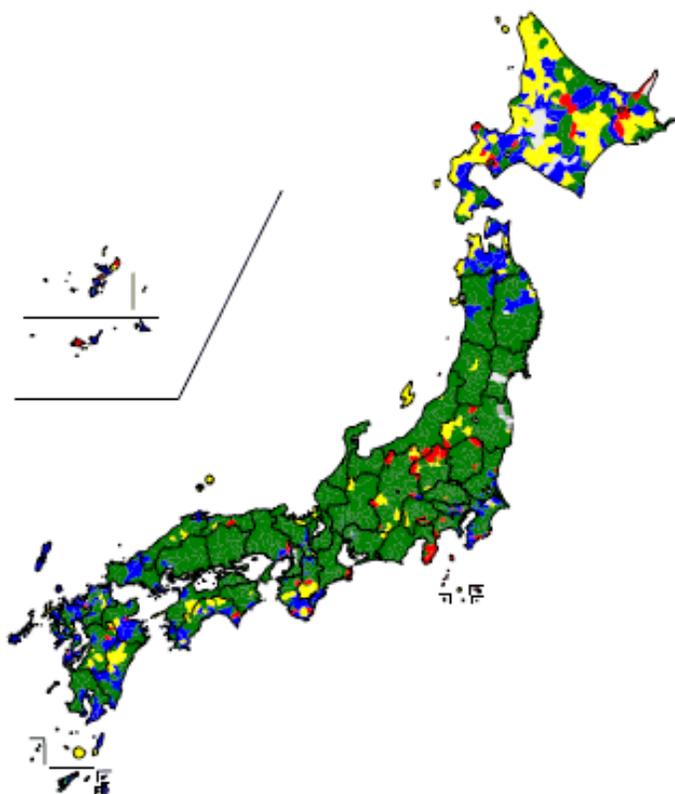
※バブルの大きさは従業員数



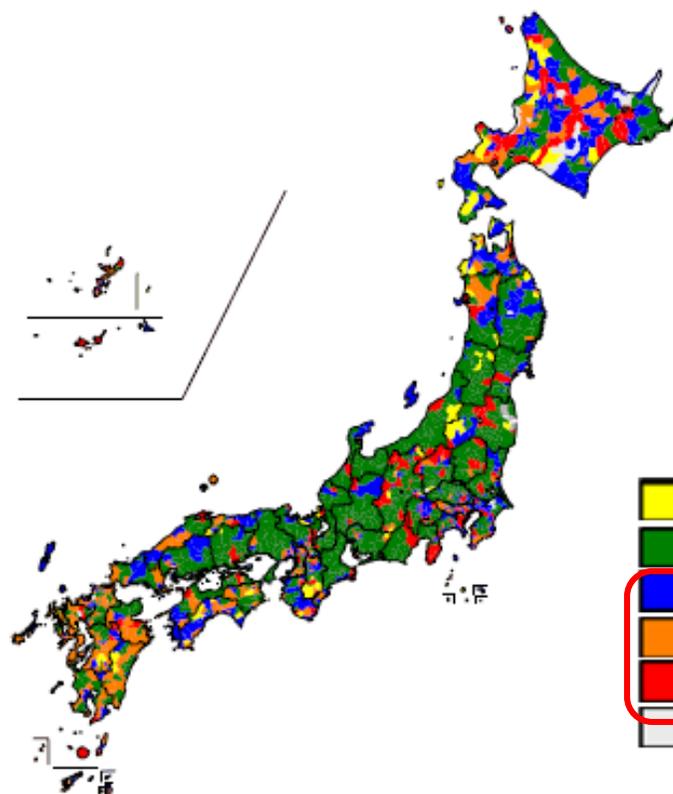
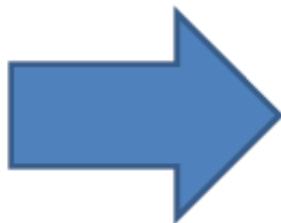
従業員が最多となる業種の変化（市町村単位）

- 産業構造が変化し、地方では、国内サプライチェーンを担ってきた製造業が縮小し、医療・福祉、サービス業が主体となっている。

(1986年)



(2014年)



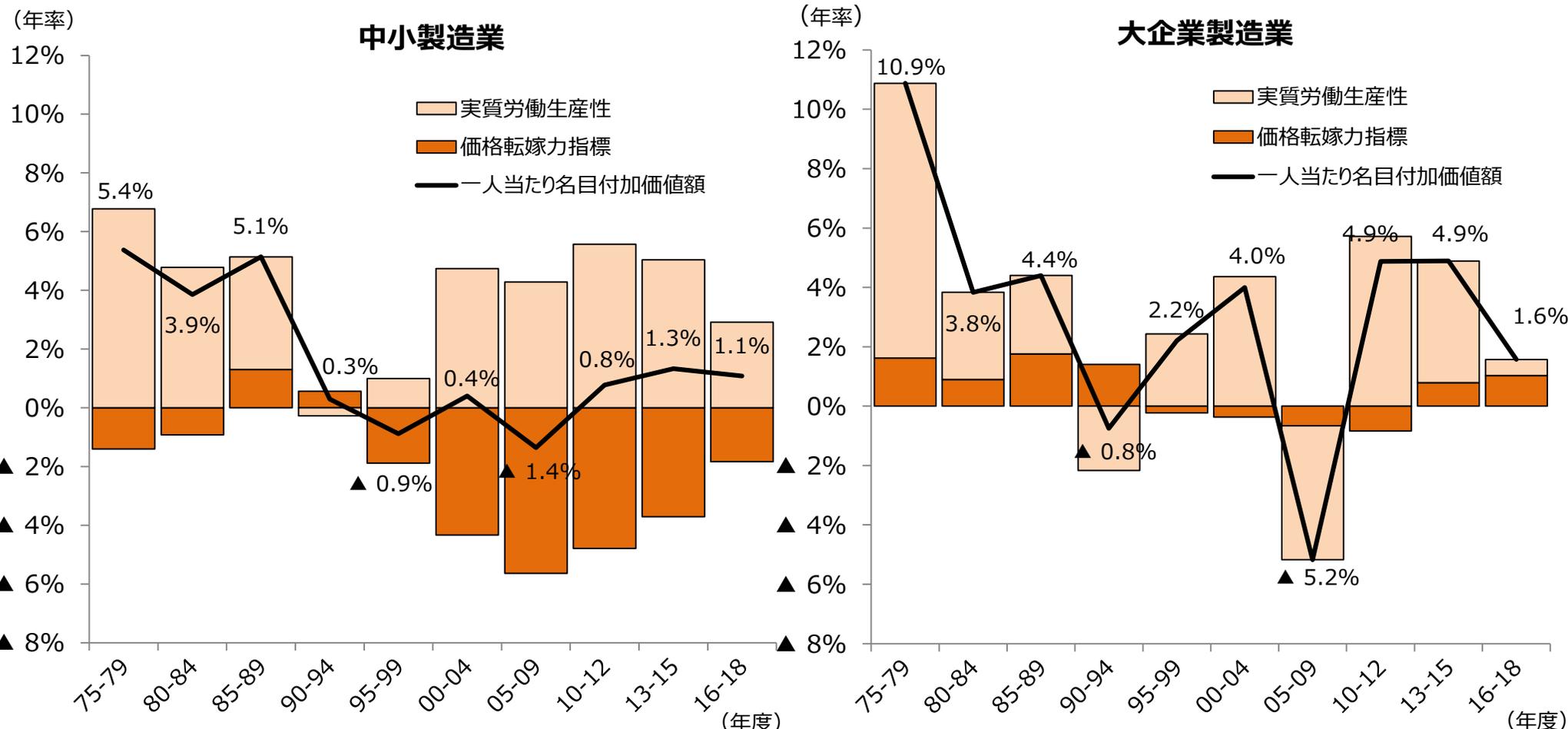
(出典) 経済産業省「平成29年版中小企業白書」 (資料) 総務省「事業所・企業統計調査」、総務省・経済産業省「平成24年経済センサス-活動調査」再編加工
(注) 市町村別に従業者数が最も多い業種を抽出した上で、その業種を抽出した市町村を業種別に描写。

2. (1) 中小企業への取引条件の 「しわ寄せ」防止

中小企業への取引条件の「しわ寄せ」（製品等の価格への転嫁の状況）

● 中小企業の労働生産性は、実質労働生産性が上昇する中、価格転嫁力が低迷し、伸び悩んでいる。リーマンショック時には、中小製造業の価格転嫁力が大きく低迷。

従業員一人当たり名目付加価値額（労働生産性）上昇率とその変動要因



資料：日本銀行「全国企業短期経済観測調査」、「企業物価指数」、財務省「法人企業統計年報」
 (注1) 2014年版中小企業白書における分析をもとに作成。価格転嫁力指標上昇率は、資本金2千万円以上1億円未満を中小企業、資本金10億円以上を大企業、一人当たり名目付加価値額上昇率は、資本金1千万円以上1億円未満を中小企業、資本金10億円以上を大企業としている。
 (注2) 価格転嫁力指標：販売価格の上昇率と仕入価格の上昇率の違いから、仕入価格の上昇分をどの程度販売価格に転嫁できているか（価格転嫁力）を数値化したもの。

下請Gメンヒアリングの概要

- 下請取引の実態把握を目的に、平成29年から下請Gメン（取引調査員を全国に配置し現在は120名規模で、年間4,000件超の下請等中小企業ヒアリングを実施。
- 感染症拡大に伴う取引への影響や懸念等についても、電話等でヒアリングを実施。
- なお、中小企業の約32%は、発注側事業者との間に契約書（取引に関する基本的な事項を定めた契約書）を締結していない。（出所：（株）帝国データバンク「令和元年度取引条件改善状況調査」）

《下請事業者からの具体的な声（新型コロナウイルス関係）》

【凡例（ ）：親事業者の業種】

○良い事例

- 親事業者は、今後の生産計画等の説明及び新型コロナウイルス感染症対策全般について指導も行き、さらに資金の援助も検討してくれている。（自動車産業）
- 親事業者は、原材料有償支給の支払いを遅らせるなど良心的に対応してくれている。（自動車産業）
- 親事業者は、当社の経営状況等を配慮し、原材料の納入価格が低下しているにもかかわらず、従来の取引価格の据え置き依頼に応じてくれ、利益が確保できている。（産業機械製造業）
- 中国からの仕入れが1ヶ月以上遅れたため納期遅延が発生しているが、親事業者には柔軟に対応してもらっており、問題にはなっていない。（鉄鋼業）

▲悪い事例

- 親事業者が資金繰りの悪化等を理由にして、支払い期日の先延ばしを要求してきている。（自動車産業）
- 親事業者から、生産停止を理由に、発注確定2週分の引取延期と、3週目以降のキャンセルの連絡がきた。（自動車産業）
- 親事業者から、発注済みの製品について、検収を行わないという連絡があった。当社は既に材料費などの費用が発生しており、検収が行われないと支払いも行われなため、死活問題である。（電機・情報通信機器製造業）

製品等の価格への転嫁の状況

- 製品の価格に労務費を転嫁できていない中小企業が多い。

2018年度労務費の価格転嫁状況 (サンプル：12,847社)

		概ね転嫁 できた	一部転嫁 できた	転嫁できなかった
全体		16.2%	36.4%	47.4%
特に 転嫁が できな かった 業種	印刷	6.9%	20.4%	72.8%
	自動車	7.0%	20.6%	72.4%
	小売	11.7%	25.9%	62.4%
	食料品製造	9.8%	28.5%	61.7%
	紙・紙加工品	8.9%	32.7%	58.4%
	素形材	13.7%	29.8%	56.5%
	工作機械	12.4%	32.4%	55.2%
	石油・化学	17.1%	28.6%	54.3%
	その他の 製造業 (楽器・時計等)	13.2%	33.8%	53.1%
	アニメーション 制作業	26.3%	21.1%	52.6%

資料：(株) 帝国データバンク「平成30年度取引条件改善状況調査」

2019年度労務費の価格転嫁状況 (サンプル：14,529社)

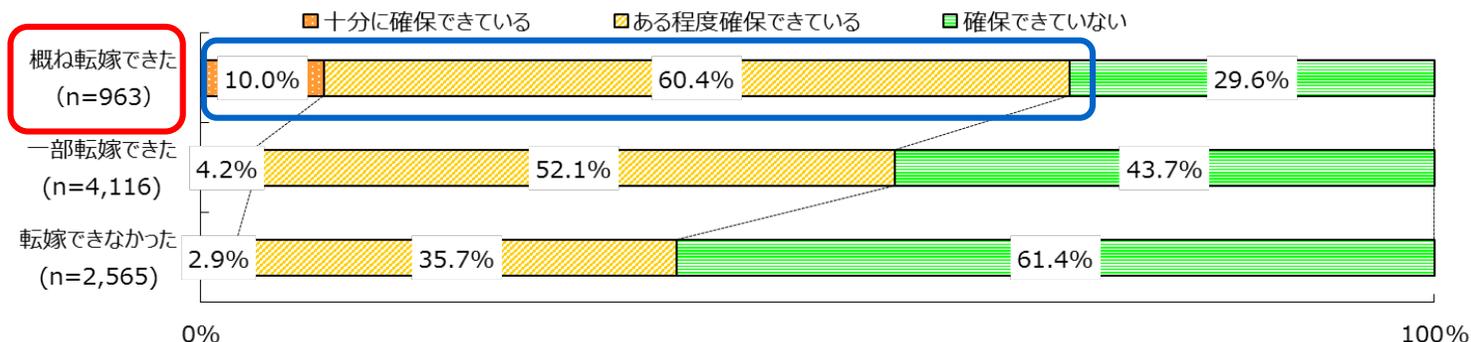
		概ね転嫁 できた	一部転嫁 できた	転嫁できなかった
全体		12.8%	38.9%	48.4%
特に 転嫁が できな かった 業種	自動車	6.8%	24.8%	68.3%
	印刷	8.1%	27.5%	64.4%
	建設機械	5.7%	31.4%	62.9%
	石油・化学	12.8%	26.4%	60.8%
	素形材	8.5%	33.3%	58.1%
	電機・情報 通信機器	10.8%	32.2%	57.0%
	食料品製造	9.7%	35.2%	55.1%
	その他の 製造業 (楽器・時計等)	11.0%	34.1%	54.9%
	小売	8.3%	37.0%	54.7%
	放送・ コンテンツ	14.4%	31.9%	53.7%

資料：(株) 帝国データバンク「令和元年度取引条件改善状況調査」

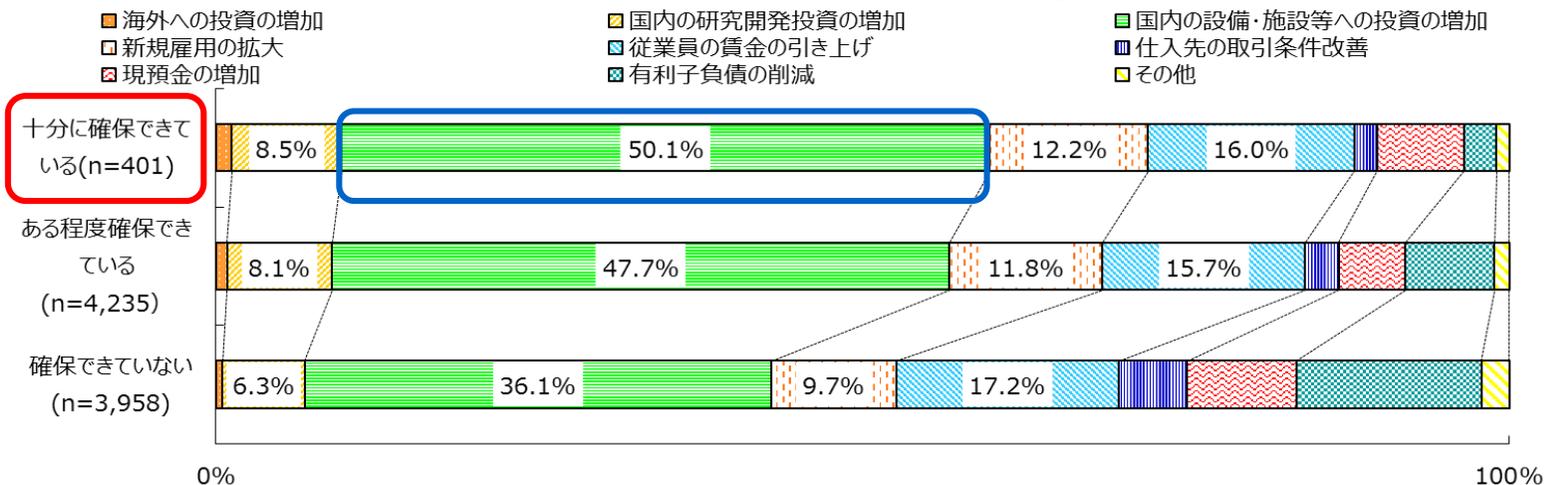
価格転嫁と投資の意向

- 価格転嫁が出来ている企業は、利益・剰余金を確保できる傾向にあり、利益・剰余金を確保できている企業は設備投資にも意欲的。
- 価格転嫁（「しわ寄せ」防止）が、経済の成長軌道復帰の鍵にもなる。

価格転嫁状況と利益・剰余金の確保状況の関係（製造業）



利益・剰余金の確保の状況と今後3年間で投資を行いたい分野（製造業）

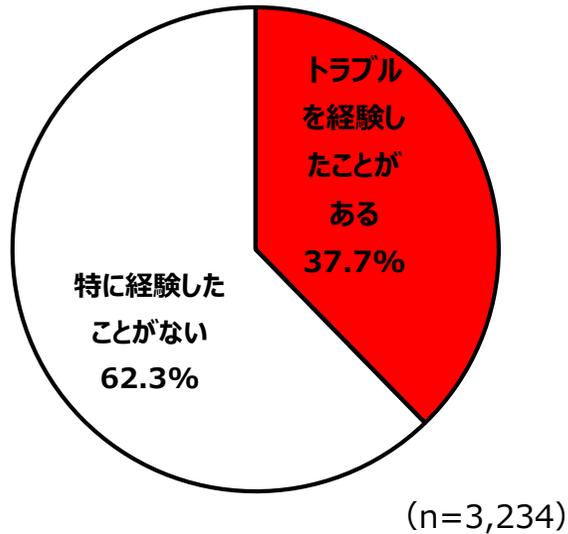


資料：(株)帝国データバンク「令和元年度取引条件改善状況に関する調査等事業」

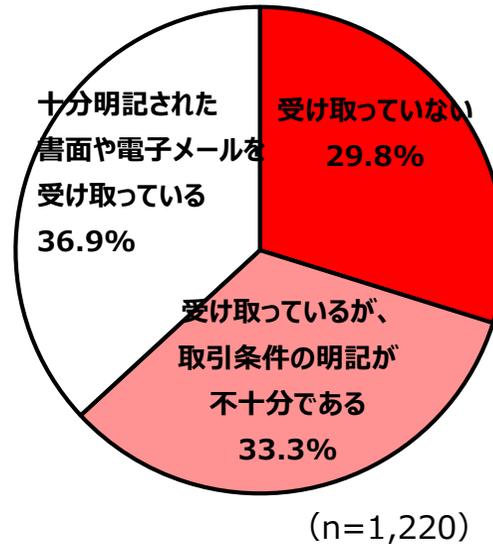
フリーランスの現状と課題

- 本業フリーランスは214万人、副業フリーランスは248万人の計462万人と推定。
- 事業者から業務委託を受けて仕事を行うフリーランスのうち約4割は、取引先とトラブルを経験。契約条件を明示した書面が交付されてていないことが原因の一つ。

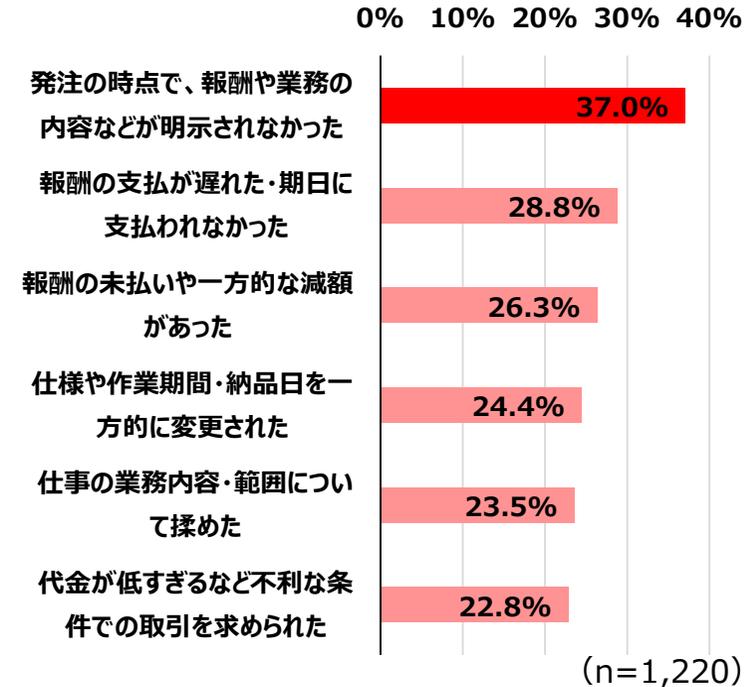
取引先とのトラブルの有無



トラブル経験者における取引先からの書面の交付状況



取引先とのトラブル内容



出典：『フリーランス実態調査結果』（2020年）

（注）左図：「これまでに、取引先（発注者）との間で、以下のような経験はありますか。」（複数回答可）という設問への回答を集計。事業者から業務委託を受けて仕事を行うフリーランス3234名を母数として、取引先とのトラブルを経験したと回答した1220名の割合を算出。

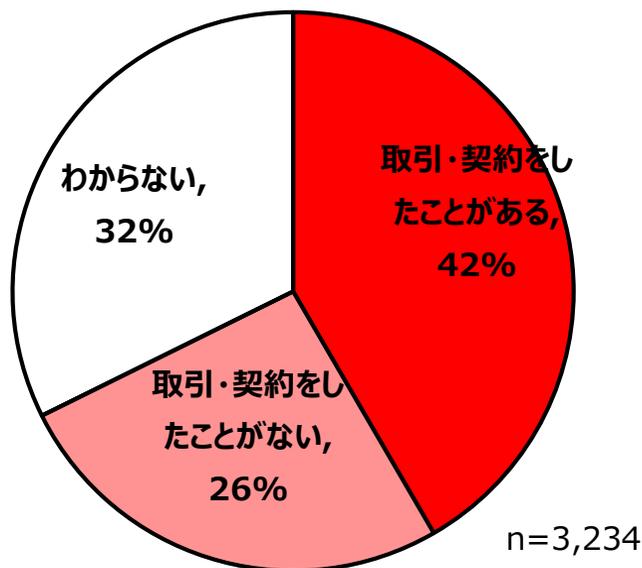
中図：「仕事の受注時に、取引先（発注者）から、発注単価や納期などの仕様について明記された書面や電子メールを受け取っていますか。最も多いケースについてお答えください。」（単一回答）という設問と、「これまでに、取引先（発注者）との間で、以下のような経験はありますか。」（複数回答可）という設問への回答を集計。

右図：「これまでに、取引先（発注者）との間で、以下のような経験はありますか。」（複数回答可）という設問への回答のうち上位6項目を集計。

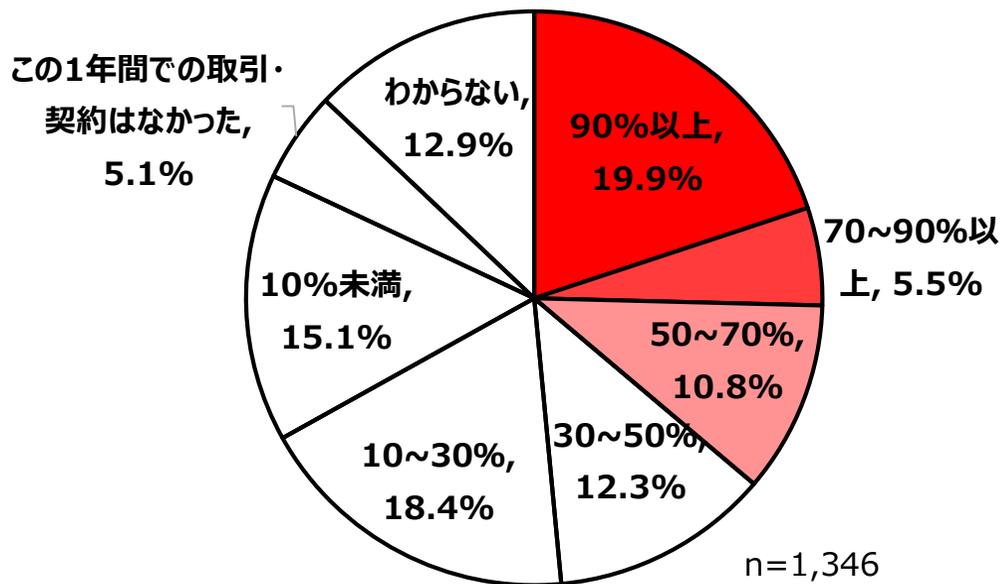
資本金1,000万円以下の企業との取引

- 事業者から業務委託を受けて仕事を行うフリーランスのうち約4割が、資本金1,000万円以下の企業との取引実績がある。
※資本金1,000万円以下の企業とフリーランスとの取引は、「下請代金支払遅延等防止法」の対象外。（後述）
- 資本金1000万円以下の企業との取引から得られる売上が、売上全体の過半を占めている者は4割。

資本金1000万円以下の企業との取引実績



資本金1000万円以下の企業との取引がフリーランスとしての売上に占める割合



出典：『フリーランス実態調査結果』（2020年）

（注）左図：「フリーランスとして働く中で、これまで資本金1000万円以下の企業（発注者）と取引・契約をしたことがありますか」（単一回答）という設問への回答を集計。

右図：「資本金1000万円以下の企業（発注者）との取引・契約は、直近一年間の取引・契約（売上ベース）のうちどの程度の割合ですか。」（単一回答）という設問への回答を集計

全世代型社会保障検討会議 第2次中間報告（フリーランス該当箇所を一部抜粋）

1. フリーランス

（1）実効性のあるガイドラインの策定

（基本的考え方）

- …フリーランスとの取引について、独占禁止法や下請代金支払遅延等防止法の適用に関する考え方を整理し、ガイドライン等により明確にする必要がある。
- 独占禁止法、下請代金支払遅延等防止法、労働関係法令に基づく問題行為を明確化するため、実効性があり、一貫性のあるガイドラインを内閣官房、公正取引委員会、中小企業庁、厚生労働省連名で年度内に策定する。

（ガイドラインの方向性）

- フリーランスと取引を行う事業者が、フリーランスに対し、契約書面を交付しない又は記載が不十分な契約書面を交付することは、独占禁止法（優越的地位の濫用）上不適切であることを明確化する。なお、下請代金支払遅延等防止法の書面の交付にあたっては、受け手側が事前に承諾し、保存する前提であれば、現在オンラインでの交付も認められており、オンラインでの契約書面向けのひな形を示す。
- フリーランスと取引を行う事業者が、フリーランスに対し、不当に取引条件の一方的変更や報酬の支払遅延・減額を行うことは、独占禁止法上の優越的地位の濫用にあたることや下請代金支払遅延等防止法上の禁止行為にあたることを明確化する。
- 仲介事業者が取引条件の一方的変更を行う場合もあることから、仲介事業者とフリーランスの取引についても独占禁止法が適用されることを明確化する。

（2）立法的対応の検討

- …資本金1000万円以下の企業からの発注などフリーランスの保護を図る上で必要な課題について、下請代金支払遅延等防止法の改正を含め立法的対応の検討を行う。

（3）執行の強化

- …中小企業庁の取引調査員（下請Gメン）や公正取引委員会の職員の増員の検討を行うなど、独占禁止法や下請代金支払遅延等防止法に基づく執行を強化する。また、ガイドラインの内容を下請振興法に基づく下請振興基準にも反映の上、業所管省庁が業種別の下請ガイドラインを改定し、これに基づいて執行を強化する。

2. (2) 下請法制の仕組み

「下請代金支払遅延等防止法」と「下請中小企業振興法」の概要

	下請代金支払遅延等防止法 (下請法)	下請中小企業振興法 (下請振興法)
目的	<ul style="list-style-type: none"> 下請取引の公正性・下請事業者の利益を保護する 	<ul style="list-style-type: none"> 親事業者の協力のもと、下請中小企業の体質を根本的に改善し、下請性を脱した独立性のある企業に育て上げる
位置づけ	<ul style="list-style-type: none"> 「独禁法」の優越的地位の濫用規制の特別法として制定（指導・規制法規） 	<ul style="list-style-type: none"> 下請中小企業の経営基盤強化を促進するために制定（支援法）
主な内容	<ul style="list-style-type: none"> 事案ごとに個別認定を必要とする「独禁法」と異なり、迅速に問題を解決できるようにするため、資本金額と取引内容により、親事業者と下請事業者の範囲を画し、親事業者が下請事業者に対して優越的地位にあると擬制した上で、親事業者に規制（義務及び禁止事項）を課す 	<ul style="list-style-type: none"> 「振興事業計画」、「特定下請連携事業計画」という計画類型を設け、金融支援等を措置
とりうる措置	<ul style="list-style-type: none"> 公正取引委員会・中小企業庁に報告徴収・立入検査の権限が存在 また、違反がある場合には、中小企業庁長官による措置請求、公正取引委員会による是正勧告が可能 	<ul style="list-style-type: none"> 「振興基準」（望ましい取引ルール）に基づき、主務大臣の指導・助言を行うことが可能 「振興基準」は、時々々の政策課題に応じて柔軟に定めることが可能だが、「振興基準」には強制力がない
備考	—	<ul style="list-style-type: none"> 近年、「振興事業計画」、「特定下請連携事業計画」の利用実績は少ない

下請法の対象取引①（製造委託・修理委託）

- ①製造委託※（物品の製造の委託）又は②修理委託（物品の修理の委託）を行う場合には、下記の取引が対象となる。
- 資本金1千万円以下の事業者からの、企業/個人（フリーランス等含む）に対する発注は対象外。

※部品・半製品・附属品・原材料・金型を含む。（治具、燃料、木型等は含まない）

※スペック指定のない既製品・サービスの購入は対象外

資本金要件について

受注(y) \ 発注(x)		法人			個人
		3億円 < x	0.1億円 < x ≤ 3億円	x ≤ 0.1億円	
法人	3億円 < y	×	×	×	×
	0.1億円 < y ≤ 3億円	○	×	×	×
	y ≤ 0.1億円	○	○	×	×
個人		○	○	×	×

下請法の対象取引②（情報成果物作成委託・役務提供委託）

- ③情報成果物作成委託※（ソフトウェア・映像コンテンツ等の作成の委託）又は④役務提供委託※（サービスの提供の委託）を行う場合には、下記の取引が対象となる。
- 資本金1千万円以下の事業者からの、企業/個人（フリーランス等含む）に対する発注は対象外。

※③についてはプログラムの作成委託、④については運送・物品の倉庫における保管・情報処理の委託
また、④については建設業に関する委託は対象外。（建設業法の適用対象のため）

※スペック指定のない既製品・サービスの購入は対象外。 資本金要件について

受注(y) \ 発注(x)		法人			個人
		0.5億円 < x	0.1億円 < x ≤ 0.5億円	x ≤ 0.1億円	
法人	0.5億円 < y	×	×	×	×
	0.1億円 < y ≤ 0.5億円	○	×	×	×
	y ≤ 0.1億円	○	○	×	×
個人		○	○	×	×

下請法の親事業者の義務・禁止行為

- 下請法の対象となる取引を行う親事業者に対しては、下記の事項について法律上の制限が課される。当該事項について、公正取引委員会・中小企業庁に報告徴収・立入検査の権限が存在。
- 違反がある場合には、中小企業庁長官による公正取引委員会に対する措置請求、公正取引委員会による是正勧告が可能。

親事業者の義務

- ・書面の交付義務
- ・書類の作成・保存義務
- ・支払期日を定める義務
- ・遅滞利息の支払義務

親事業者の禁止行為

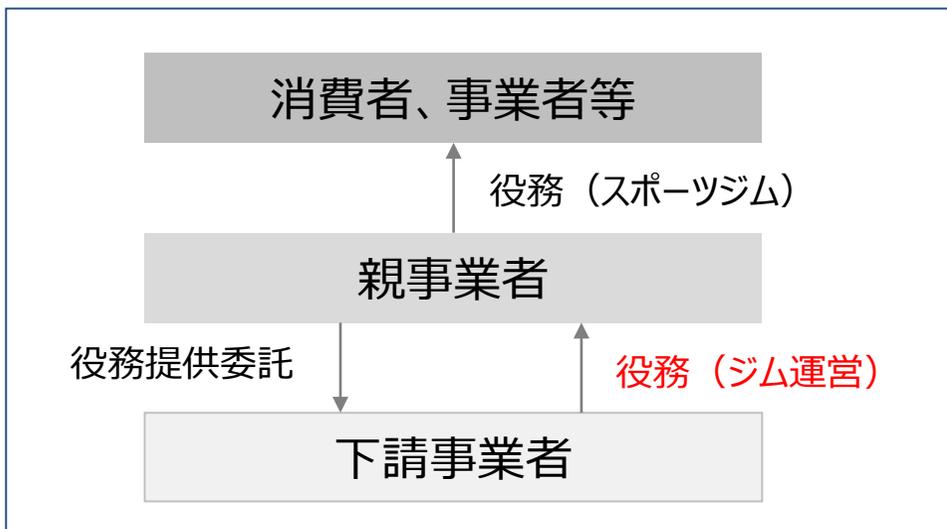
- ・受領拒否（注文した物品の受領を拒否すること。）
- ・下請代金の支払遅延（下請代金を支払期日（受領後60日以内）までに支払わないこと。）
- ・下請代金の減額（予め定めた下請代金を減額すること。）
- ・返品（受け取った物を返品すること。）
- ・買ったたき（類似品等の価格又は市価に比べて著しく低い下請代金を不当に定めること。）
- ・購入、利用強制（親事業者が指定する物・役務を強制的に購入・利用させること。）
- ・報復措置（公正取引委員会又は中企庁長官に報告したことをもって、不利益取り扱いを行うこと。）
- ・有償支給原材料等の対価の早期決済（下請代金支払日前に相殺・支払を求めること。）
- ・割引困難な手形の交付（一般の金融機関で割引を受けることが困難な手形を交付すること。）
- ・不当な経済上の利益の提供要請（金銭・労務の提供等をさせること。）
- ・不当な給付内容の変更及び不当なやり直し（費用を負担せずに注文内容の変更等を行うこと。）

下請法の対象取引の例外①（自家利用役務）

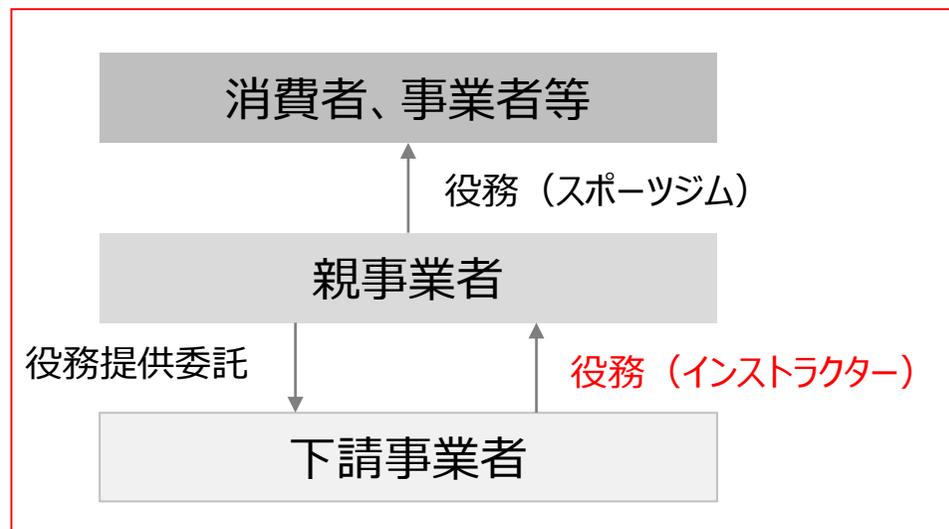
- 役務提供委託に関して、委託内容が「業として行う提供の目的たる役務」でない場合（自家利用役務）には、下請法による規制の対象外となる。
- ただし、「自家利用役務」に該当するかどうか曖昧との指摘がある。

提供の目的たる役務：委託事業者が他者に提供する役務のこと。委託事業者が自ら用いる役務（自家利用役務）は含まれない

規制の対象



規制の対象外（自家利用役務）

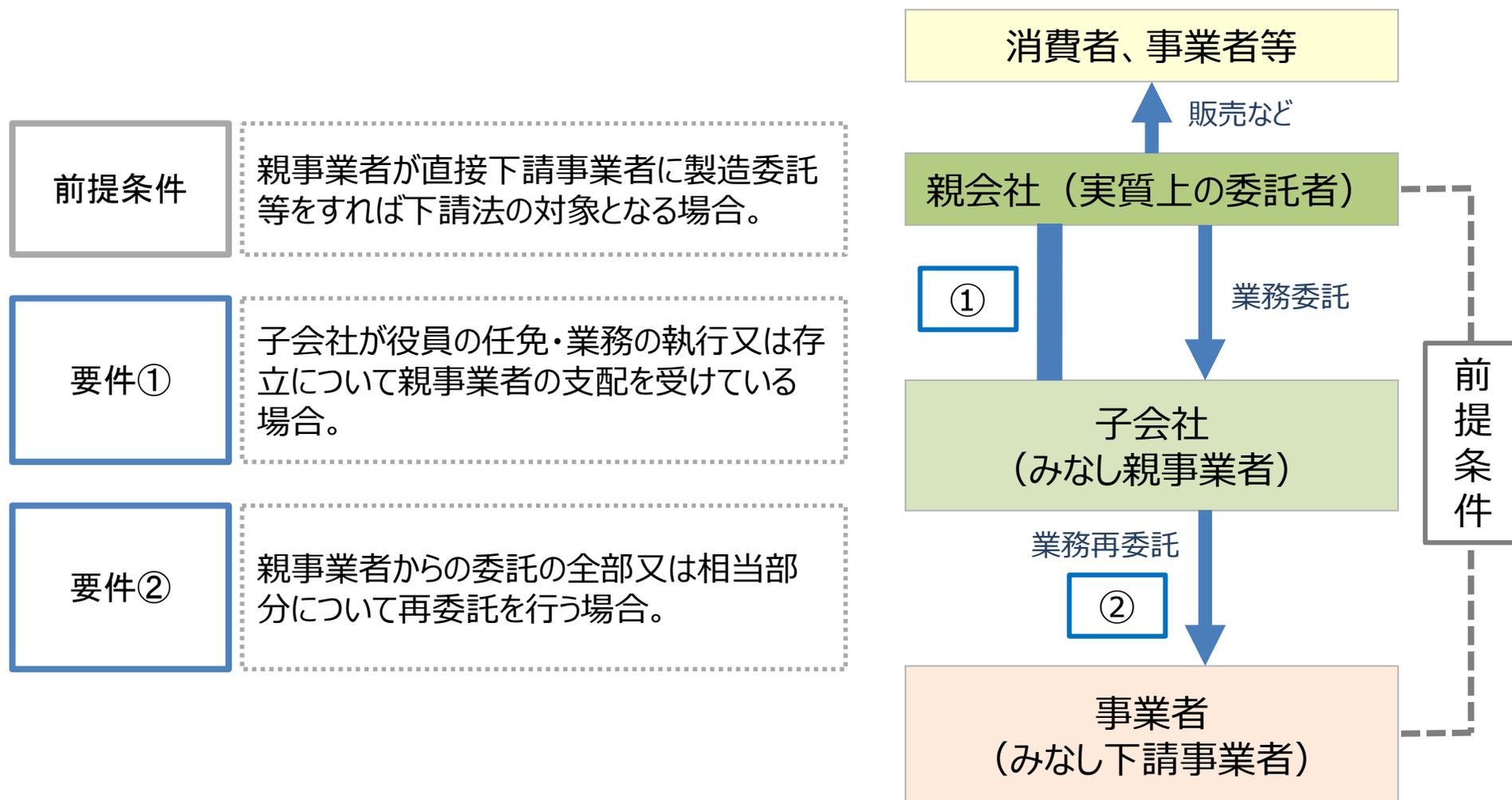


自家利用役務に該当し、下請法の対象外となる取引の事例

- ホテル業者が、ベッドメイキングをリネンサプライ業者に委託すること。
- 工作機械メーカーが、自社工場の清掃作業の一部を清掃業者に委託すること。
- 番組制作会社が、俳優のメイクをフリーランスに委託すること。
- アニメーション制作会社が、キャラクターのセリフの読み上げを声優に委託すること。

下請法の対象取引の例外②（トンネル会社規制）

- 委託者と受託者との直接の関係において、資本金要件に該当せず下請法の規制の対象外となる取引であっても、下記の要件を全て満たす取引は、下請法の対象となる。
（トンネル会社規制）



下請振興法の対象取引

- 下請振興法では、自己よりも資本金の額又は従業員の数が高い企業と取引を行う企業に対し、主務大臣による「振興基準」に基づく指導・助言を可能としている。

下請事業者が法人の場合（資本金要件）

受注(y)\発注(x)	3億円 < x	x ≤ 3億円
3億円 < y	×	×
y ≤ 3億円	○	× (x=y含む) ○ (x=y除く)

下請事業者が個人の場合（従業員要件）

受注(y)\発注(x)	300人 < x	x ≤ 300人
300人 < y	×	×
y ≤ 300人	○	× (x=y含む) ○ (x=y除く)

※親事業者が個人の場合は、下請事業者が法人であっても従業員数にて対象取引か否かを判断。

※製造業・建設業・運輸業等：3億円以下又は300人以下（個人含む）

サービス業：5000万円以下又は100人以下（個人含む）

ゴム製品製造業（自動車又は航空機用タイヤ及びチューブ製造業並びに工業用ベルト製造を除く）：3億円以下又は900人以下（個人含む）

ソフトウェア業又は情報処理サービス業：3億円以下又は300人以下（個人含む）

※企業組合及び協業組合に対する取引はすべて対象。

(参考) 振興基準の概要

「振興基準」の主な内容

- **下請事業者の生産性の向上、品質・性能の改善に関する事項**
- **発注分野の明確化、発注方法の改善に関する事項**
 - ・長期発注計画の提示、発注契約の長期化・安定化、発注内容の明確化 など
- **下請事業者の施設・設備の導入、技術の向上、事業の共同化に関する事項**
 - ・施設又は設備の導入、技術の向上、経営管理等の改善、情報化への積極的対応 など
- **下請取引に係る紛争の解決の促進に関する事項**
- **対価の決定方法、納品の検査の方法その他取引条件の改善に関する事項**
 - ・対価の決定方法（原価低減活動の合理性の確保 等）、納品の検査方法、下請代金の支払方法の改善（可能な限り現金での支払い 等） など
- **下請事業者の連携の推進に関する事項**
- **下請事業者の自主的な事業の運営の推進に関する事項**
 - ・取引先の課題及びニーズに対応した製品・役務の提供 など
- **その他下請中小企業の振興のため必要な事項**
 - ・基本契約の締結、下請ガイドラインや自主行動計画に基づく業種特性に応じた取組、事例集・ハンドブックの活用、知的財産の取扱いについて など

2. (3) 多様な主体の中小企業政策上の 位置づけ

中小企業支援の対象

● どのような法人形態を支援の対象とするかについて、統一的な整理がない。

分類	支援内容	会社	個人事業	事業協同組合	NPO法人	医療法人	社会福祉法人	一般社団法人	公益社団法人	公益財団法人	一般財団法人	学校法人	農業法人	士業法人
補助金	ものづくり補助金	○	○	○	○※1	×	×	×	×	×	×	×	×	×
	持続化補助金	○	○	×	○※1	×	×	×	×	×	×	×	△※5	○
	IT導入補助金	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
災害支援	グループ補助金	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
	自治体連携型補助金	○	○	△※6	×	×	×	×	×	×	×	×	△※5	△※6
	持続化給付金	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
金融支援	日本公庫（中小事業）	○	○	○	×	×	×	×	×	×	×	×	×	○
	日本公庫（国民事業）	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
	信用保証協会	○	○	○	○	○	△※2	△※2	△※2	△※2	△※2	×	×	○
法律	中小企業基本法	○	○	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	○
	中小企業等経営強化法	○	○	○	△※3	△※3	△※3	×	×	×	×	×	×	○
	地域未来投資促進法	○	○	○	○	△※4	△※4	△※4	△※4	△※4	△※4	△※4	△※4	○

※1：法人税法の収益事業を行う場合（認定特定非営利活動法人は除外）は対象。 ※2：医療を主たる事業とする法人であれば対象。
 ※3：「中小企業者」には含まれないが「中小企業者等」に含まれる。 ※4：「中小企業者」には含まれないが、地域経済牽引事業の申請は中小企業者以外も可能。
 ※5：会社法人であれば対象。農事組合法人は対象外。 ※6：自治体の制度設計による。
 ※7：組織形態に着目した他の支援措置（社会福祉法人：福祉医療機構の融資、農業：日本公庫（農林事業）の融資）があることに留意。
 ※8：上記のほか、各種組合も存在。

(参考) 中小企業立法における例

<中小企業基本法>

(中小企業者の範囲及び用語の定義)

第二条 この法律に基づいて講ずる国の施策の対象とする中小企業者は、**おおむね次の各号に掲げるもの**とし、その**範囲は**、これらの施策が次条の基本理念の実現を図るため効率的に実施されるように**施策ごとに定めるもの**とする。

- 一 資本の額又は出資の総額が三億円以下の会社並びに常時使用する従業員の数が三百人以下の**会社及び個人**であつて、製造業、建設業、運輸業その他の業種(次号から第四号までに掲げる業種を除く。)に属する事業を**主たる事業として営むもの**

<中小企業信用保険法>

(定義)

第二条 この法律において「中小企業者」とは、次の各号のいずれかに該当する者をいう。

- 五 **医業を主たる事業とする法人**であつて、常時使用する従業員の数が三百人以下のもの

- 六 特定事業を行う**特定非営利活動法人**であつて、常時使用する従業員の数が三百人(小売業を主たる事業とする事業者については五十人、卸売業又はサービス業を主たる事業とする事業者については百人)以下のもの

3. (1) 中小企業政策の新たなKPI

中小企業政策の新たなKPI（案）

<中小企業政策の目標～中小企業全体の生産性を向上>

- 中小企業の実産性を向上させるため、「付加価値総額」（分子）と「従業員数」（分母）を増加させるとともに、中小企業で働く従業員1人当たりの所得（297万円）を引き上げる。 ※付加価値総額 2013年度:144兆円 → 18年度:156兆円（5年で+8.29%、年率+1.61%）
- 中小・小規模事業者の事業活動を通じた地域コミュニティの持続的発展を促進する。

<KPI①>

- **1人当たり付加価値額（労働生産性）を今後5年で5%向上** ※13年度:533万円/人 → 18年度:545万円/人（5年で+2.22%、年率+0.44%）

効果的な投資の拡大と イノベーションの促進

<TFPの伸び率>

KPI②：今後5年で5%向上

【施策例：IT補助金、ものづくり補助金】

2013～2018年度：+2.52%（年率+0.55%）

※「中小企業の全要素生産性（TFP）は、付加価値額の伸びのうち、資本投入でも労働投入でも説明できない部分全ての変化を指すことから、投入要素の質の向上や技術進歩、イノベーションの結果等の合計を表すとされている」（中小企業白書2016）

中小企業の成長

<中堅企業へ成長する企業数>

KPI③：年400社以上にする

【施策例：中小企業成長促進法（みなし中小企業）】

2011～2018年度：合計約2,400社（年300社）

機能別活動

<海外展開比率（直接輸出・直接投資企業比率）>

KPI④：今後5年で10%向上

【施策例：クロスボーダーローン、ジャパンブランド補助金】

2012～2017年：+7.87%（年率+1.53%）

<開業率>

KPI⑤：開業率を米国・英国レベル（10%台）に

【施策例：エンジェル税制、起業支援ファンド】

2018年度：4.4%

（参考）M&Aを通じた成長による廃業もあるため、廃業率（2018年度：3.5%）に係るKPIは設定しない。

中小企業の黒字廃業の比率 49.1%（2016年度帝国データバンク）
61.4%（2019年東京商工リサーチ）

<これまでのKPI：個社の生産性向上を念頭に設定>

- 2020年までに黒字中小企業・小規模事業者を70万社から140万社に増やす（16年度:95万社）
- 2020年までの3年間で全中小企業・小規模事業者の約3割に当たる約100万社のITツール導入促進を目指す
- 中小企業の海外子会社保有率を2023年までに、2015年比で1.5倍にする（16年度:1.03倍）
- 開業率が廃業率を上回る状態にし、開業率・廃業率が米国・英国レベル（10%台）になることを目指す

<KPI①> 中小企業の従業員 1 人当たりの付加価値額（労働生産性）を今後 5 年間（2025年まで）で 5%向上させる

<KPI②> 中小企業の全要素生産性を今後 5 年間（2025年まで）で 5%向上させる

	労働生産性 【百万円/人】		付加価値額 【十億円】		全要素生産性の 伸び率	有形固定資産 【十億円】		従業員数 【千人】		労働 分配率
	LP(=Y/L)	ΔLP/LP	Y	ΔY/Y	ΔA/A	K	ΔK/K	L	ΔL/L	a
2013年度	5.33	-	144,845	-	-	214,543	-	27,172	-	78%
2014年度	5.42	+1.73%	145,788	+0.65%	+2.38%	205,868	-4.04%	26,883	-1.06%	78%
2015年度	5.56	+2.57%	148,260	+1.70%	+2.08%	208,325	+1.19%	26,655	-0.85%	77%
2016年度	5.56	+0.02%	153,436	+3.49%	+1.64%	201,095	-3.47%	27,580	+3.47%	77%
2017年度	5.62	+0.98%	158,679	+3.42%	+0.67%	208,702	+3.78%	28,246	+2.42%	76%
2018年度	5.45	-3.01%	156,859	-1.15%	-4.13%	222,244	+6.49%	28,788	+1.92%	77%
2013~ 2018年度	+0.12	+2.22% 年率+0.44%	+12,014	+8.29% 年率+1.61%	+2.52% 年率+0.50%	+7,701	+3.59% 年率+0.71%	+1,616	+5.95% 年率+1.16%	-

資料：財務省「法人企業統計調査年報」より作成

(注) ここでいう中小企業とは資本金 1 億円未満の企業を指す。

全要素生産性の伸び率は、下記により算出。

Y：付加価値額、A：全要素生産性、L：労働投入量、K：資本投入量、a：労働分配率について、コブ・ダグラス型生産関数を仮定すると、以下の関係となる。

$$Y = A \times L \times K \times (1 - a)$$

$$\text{よって、} \Delta A / A = \Delta Y / Y - a \Delta L / L - (1 - a) \times (\Delta K / K)$$

ここで採用した法人企業統計のデータは以下の通り。

付加価値額 (Y) = 営業利益 + 動産・不動産賃借料 + 人件費 + 租税公課

(人件費 = 役員給与 + 役員賞与 + 従業員給与 + 従業員賞与 + 福利厚生費)

労働投入量 (L) = 期中平均従業員数

資本投入量 (K) = 有形固定資産 (= 土地 + 建設仮勘定 + その他の有形固定資産)

労働分配率 (a) = 人件費 / 付加価値額

<KPI③> 中小企業から中堅企業に成長する企業が年400社以上となることを目指す

(社数)	全業種 合計	製造業等	卸売業	サービス業	小売業
2011年度	300	73	35	130	62
2012年度	299	66	42	140	51
2013年度	279	51	37	138	53
2014年度	293	62	33	152	46
2015年度	301	59	50	137	55
2016年度	303	54	36	163	50
2017年度	344	59	37	189	59
2018年度	320	73	30	172	45

資料：東京商工リサーチ データベースより作成

<KPI④> 海外への直接輸出または直接投資を行う中小企業の比率を今後5年間（2025年まで）で10%向上させる

	海外展開比率 (A+B) / 2		直接輸出企業比率 A		直接投資企業比率 B	
	比率	増加率	比率	増加率	比率	増加率
2012年	17.17%	-	20.10%	-	14.24%	-
2013年	17.66%	+2.83%	20.54%	+2.15%	14.78%	+3.79%
2014年	17.70%	+0.24%	20.69%	+0.75%	14.71%	-0.47%
2015年	17.94%	+1.37%	21.02%	+1.61%	14.86%	+1.02%
2016年	18.32%	+2.10%	21.45%	+2.02%	15.19%	+2.21%
2017年	18.52%	+1.13%	21.71%	+1.22%	15.34%	+0.99%
2012~ 2017年	+1.35%	+7.87% 年率+1.53%	+1.61%	+7.99% 年率+1.55%	+1.10%	+7.72% 年率+1.51%

資料：経済産業省「企業活動基本調査」より作成（従業員50人以上かつ資本金3,000万円以上の企業が対象）
中小企業基本法の定義に合わせて再編加工したもの。

<KPI⑤> 開業率が米国・英国レベル（10%台）になることを目指す

	開業率	廃業率
2011年度	4.5%	3.9%
2012年度	4.6%	3.8%
2013年度	4.8%	4.0%
2014年度	4.9%	3.7%
2015年度	5.2%	3.8%
2016年度	5.6%	3.5%
2017年度	5.6%	3.5%
2018年度	4.4%	3.5%

資料：厚生労働省「雇用保険事業年報」より作成

- (注)1.開業率 = 当該年度に雇用関係が新規に成立した事業所数 / 前年度末の適用事業所数 × 100
 2.廃業率 = 当該年度に雇用関係が消滅した事業所数 / 前年度末の適用事業所数 × 100
 3.適用事業所とは、雇用保険に係る労働保険の保険関係が成立している事業所である（雇用保険法第5条）。

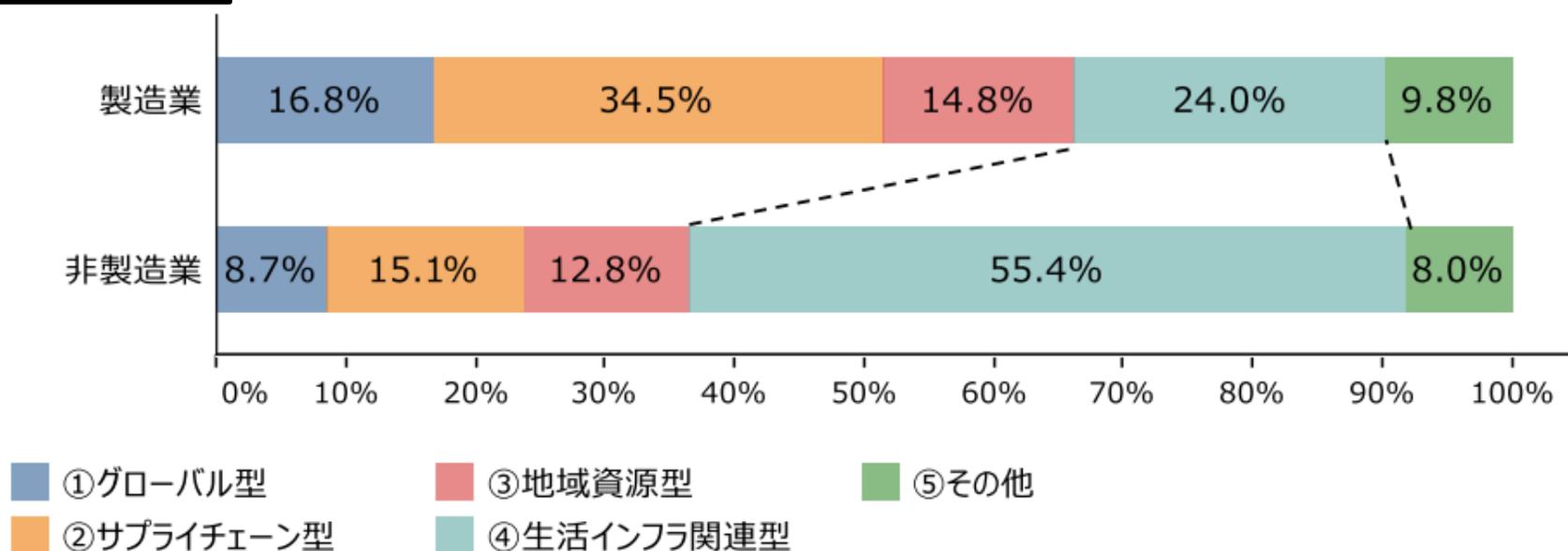
3. (2) 中小企業支援の射程

中小企業に期待される役割・機能

- 中小企業に期待される役割・機能を、①グローバルに展開をする企業（グローバル型）、②サプライチェーンでの中核ポジションを確保する企業（サプライチェーン型）、③地域資源の活用等により立地地域外でも活動する企業（地域資源型）、④地域の生活・コミュニティを下支えする企業（生活インフラ関連型）の4類型に分類。
- 製造業では「サプライチェーン型」を目指す企業が多く、非製造業では小売業や建設業を中心に「生活インフラ関連型」を目指す企業が多い。

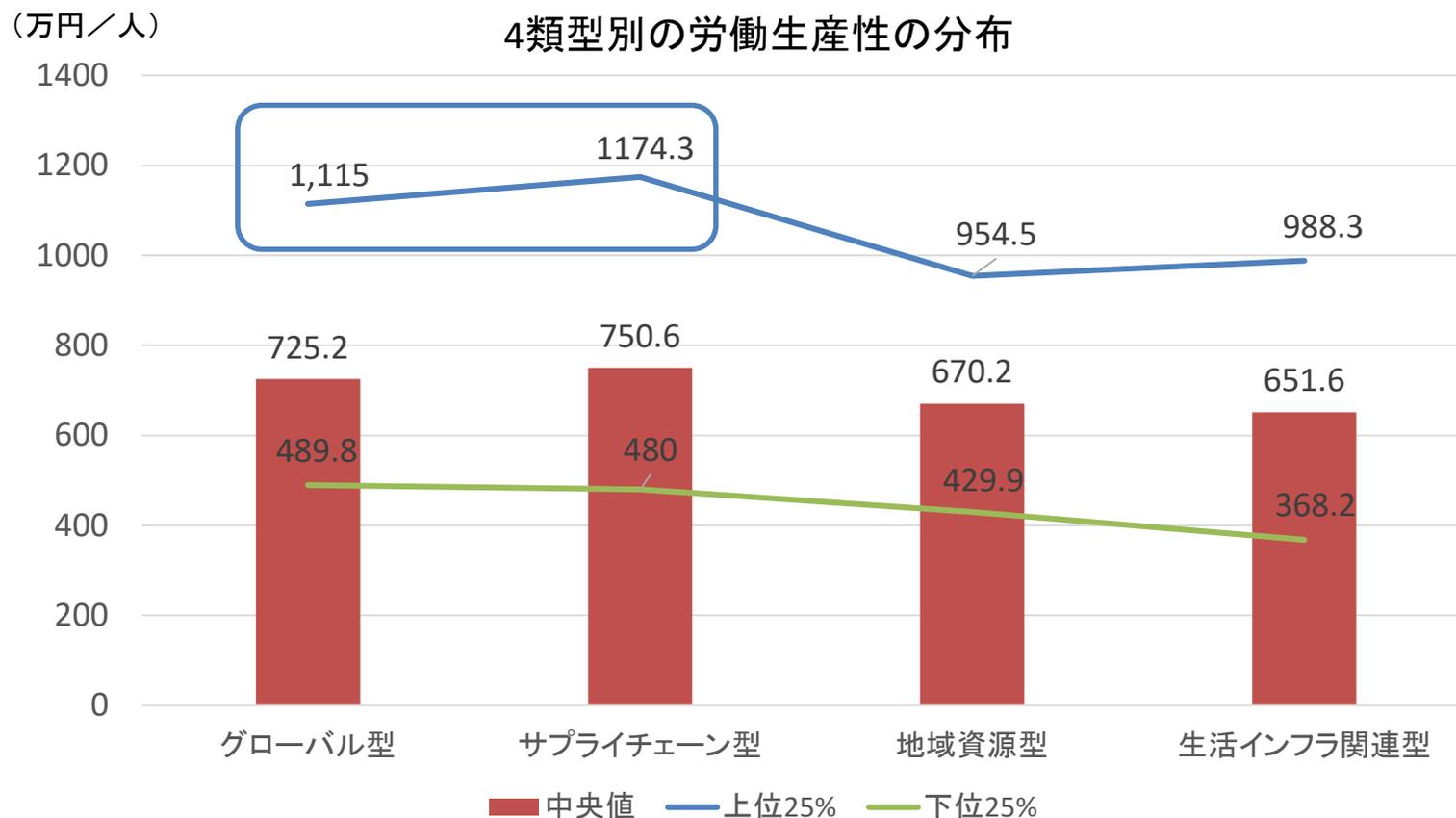
目指す姿の類型
(業種別)

4 類型の分布 (中規模)



4類型と中小企業支援策の射程

- 「グローバル型」、「サプライチェーン型」を目指す企業（特に、生産性の高い企業群）については、成長促進策のターゲットとして位置づけ、スケールアップなどを後押しすることで、中小企業全体の生産性向上の実現を目指すべきでないか。
- 「地域資源型」、「生活関連インフラ型」については、地域コミュニティの持続的発展を実現する観点から、役割や機能を意識した支援を検討する必要がある。



企業規模別の労働生産性（製造業）

- 従業員規模301人～500人の企業の労働生産性は、平均値・中央値とも高い。
- こうした企業群を成長促進策のターゲットとすると、中小企業全体の生産性向上につながるのではないか。

労働生産性は「万円／人」で算出

指標	～50人	51人 ～100人	101人 ～150人	151人 ～200人	201人 ～250人	251人 ～300人	301人 ～350人	351人 ～400人	401人 ～450人	451人 ～500人
母集団数	338,850	12,609	4,373	2,253	1,327	891	544	409	347	232
平均値マクロ	444.2	556.7	600.1	665.6	698.3	766.4	791.4	752.2	743.4	781.1
平均値ミクロ	359.9	553.2	599.0	664.9	695.1	767.6	791.1	751.6	741.6	780.3
中央値	261.7	455.9	502.5	530.1	539.7	590.2	626.1	597.7	654.9	664.0
標準偏差	1,649.0	929.8	735.4	714.9	1,014.9	1,036.0	1,175.3	801.6	603.3	652.7

指標	501 ～550人	551 ～600人	601 ～650人	651 ～700人	701 ～750人	751 ～800人	801 ～850人	851 ～900人	901 ～950人	951 ～1000人	1000人～
母集団数	210	179	140	116	122	95	74	77	58	62	862
平均値マクロ	835.9	723.3	727.7	862.0	797.2	755.4	920.6	1,007.5	918.9	855.0	1,079.7
平均値ミクロ	834.5	724.6	730.6	864.0	797.5	753.6	919.8	1,009.6	918.5	854.0	990.7
中央値	645.1	653.2	686.3	701.4	724.1	658.1	699.9	789.6	800.4	642.6	839.3
標準偏差	839.6	474.8	1,094.8	601.4	526.6	564.7	837.4	671.7	702.4	846.2	869.5

注：労働生産性は「労働生産性＝企業付加価値額／従業員総数」で算出

平均値マクロ＝ Σ （母集団各企業の付加価値額）/ Σ （母集団各企業の従業員数）

平均値ミクロ＝ Σ （企業Aの付加価値額／企業Aの従業員数 + 企業Bの付加価値額／企業Bの従業員数 + …）/n

中央値及び標準偏差はミクロデータをもとに算出

出所：総務省・経済産業省「平成28年経済センサス活動調査」再編加工

企業規模別の労働生産性（サービス業）

- 従業員規模101人～200人の企業の労働生産性は、平均値・中央値とも高い。
- こうした企業群を成長促進策のターゲットとすると、中小企業全体の生産性向上につながるのではないか。

労働生産性は「万円／人」で算出

指標	～50人	51人 ～100人	101人 ～150人	151人 ～200人	201人 ～250人	251人 ～300人	301人 ～350人	351人 ～400人	401人 ～450人	451人 ～500人
母集団数	985,998	13,923	4,685	2,330	1,401	911	636	451	361	305
平均値マクロ	386.1	456.7	534.5	506.0	456.8	411.7	425.9	900.0	512.5	488.6
平均値ミクロ	271.5	462.2	530.6	507.4	455.9	414.1	425.5	887.0	512.8	488.0
中央値	160.0	289.6	292.5	304.2	309.1	276.2	299.4	284.9	336.4	326.1
標準偏差	4,257.0	1,981.9	4,881.7	1,786.2	643.6	557.8	492.5	7,240.3	710.9	1,088.1

指標	501 ～550人	551 ～600人	601 ～650人	651 ～700人	701 ～750人	751 ～800人	801 ～850人	851 ～900人	901 ～950人	951 ～1000人	1000人～
母集団数	226	212	173	157	132	106	111	80	79	68	1,011
平均値マクロ	605.3	472.6	493.7	431.5	531.5	677.0	483.7	662.2	513.5	784.1	527.1
平均値ミクロ	604.9	471.8	492.8	430.1	530.2	674.4	484.4	667.0	514.5	780.8	587.2
中央値	304.7	337.9	300.8	345.6	321.8	355.6	352.0	367.9	378.4	334.6	307.9
標準偏差	1,070.3	525.7	622.2	338.0	798.7	2,287.0	463.1	1,895.5	431.5	2,567.2	1,247.9

注：労働制生産性は「労働生産性＝企業付加価値額／従業者総数」で算出

平均値マクロ＝ Σ （母集団各企業の付加価値額）/ Σ （母集団各企業の従業員数）

平均値ミクロ＝ Σ （企業Aの付加価値額/企業Aの従業員数 + 企業Bの付加価値額/企業Bの従業員数 + …）/n

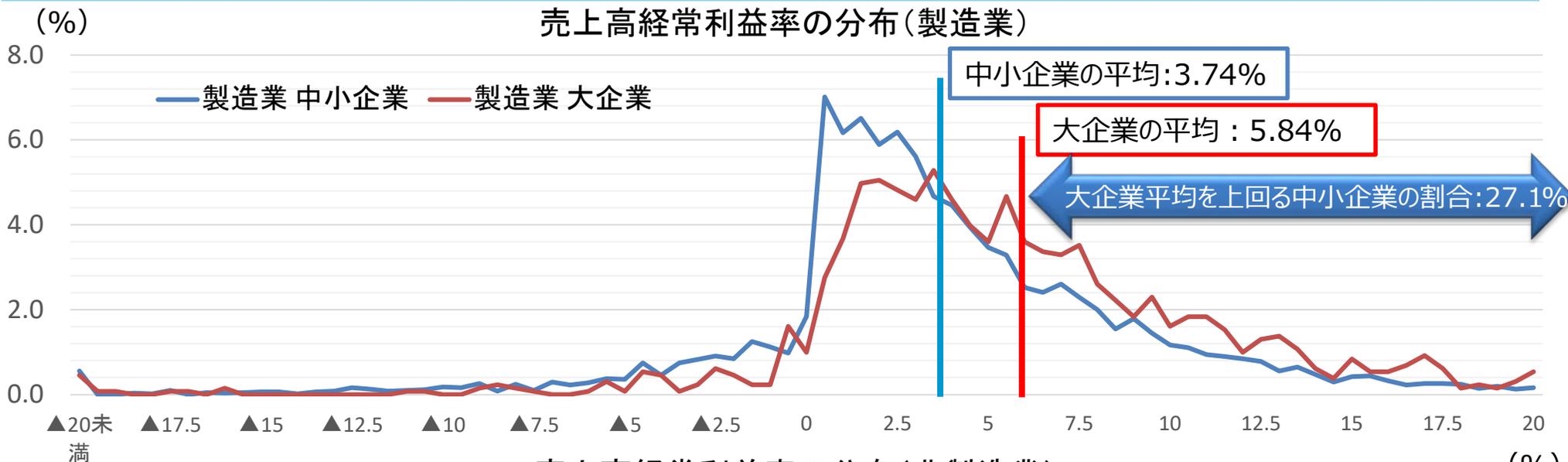
中央値及び標準偏差はマイクロデータをもとに算出

出所：総務省・経済産業省「平成28年経済センサス活動調査」再編加工

大企業平均を上回る売上高経常利益率を達成する中小企業

- 他方、中小企業支援の前提を「大企業と比較して経営力が脆弱」とするのであれば、大企業平均を上回る経営力を有する中小企業群を、「継続的」に成長促進策の対象とすることが適当か。

売上高経常利益率の分布(製造業)

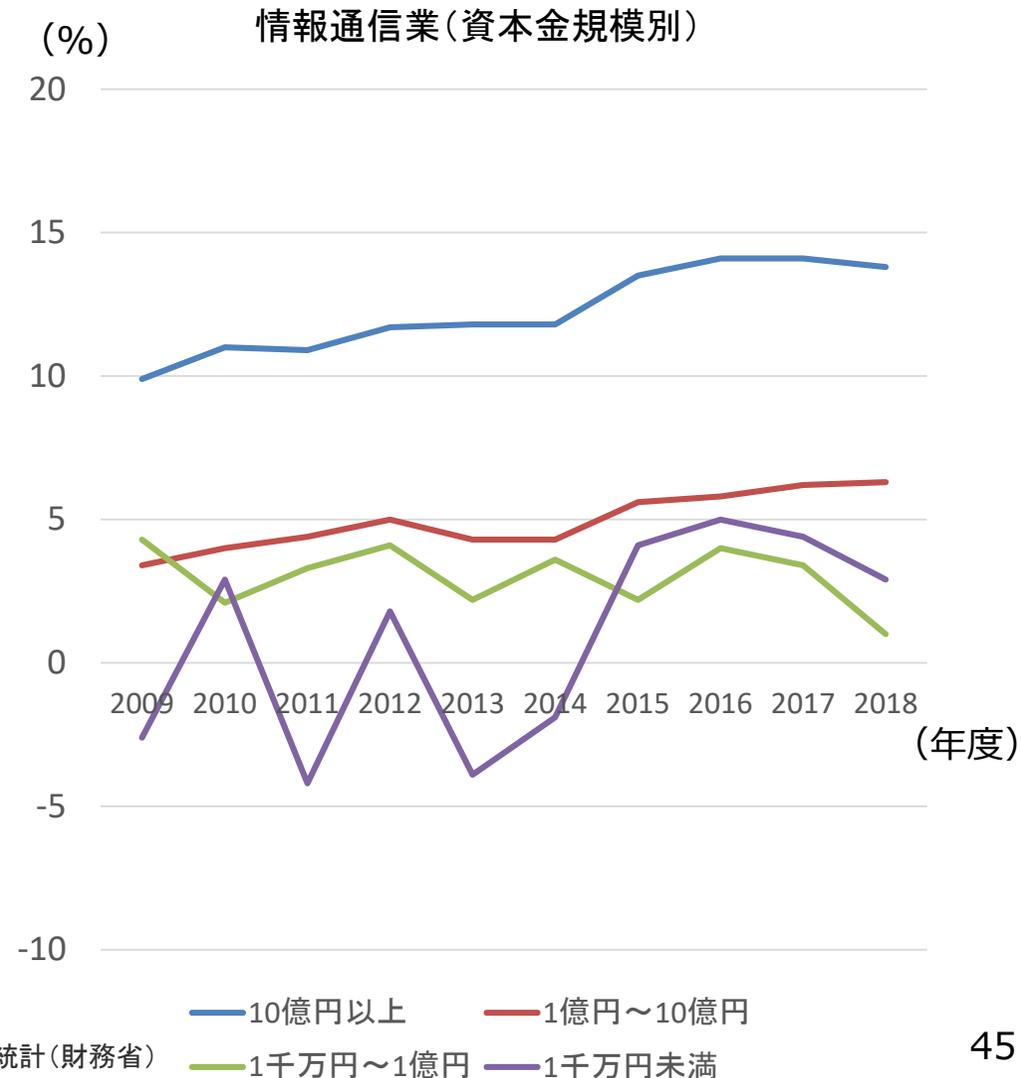
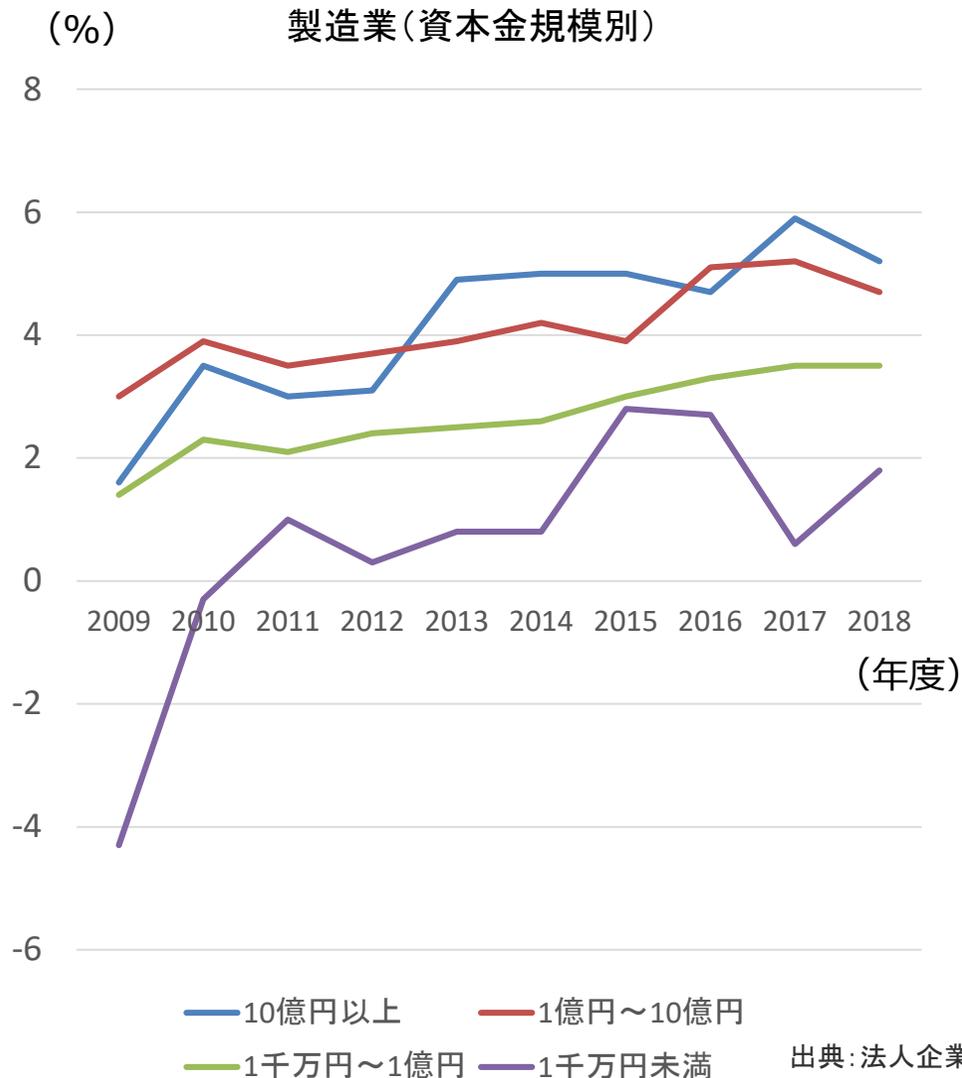


売上高経常利益率の分布(非製造業)



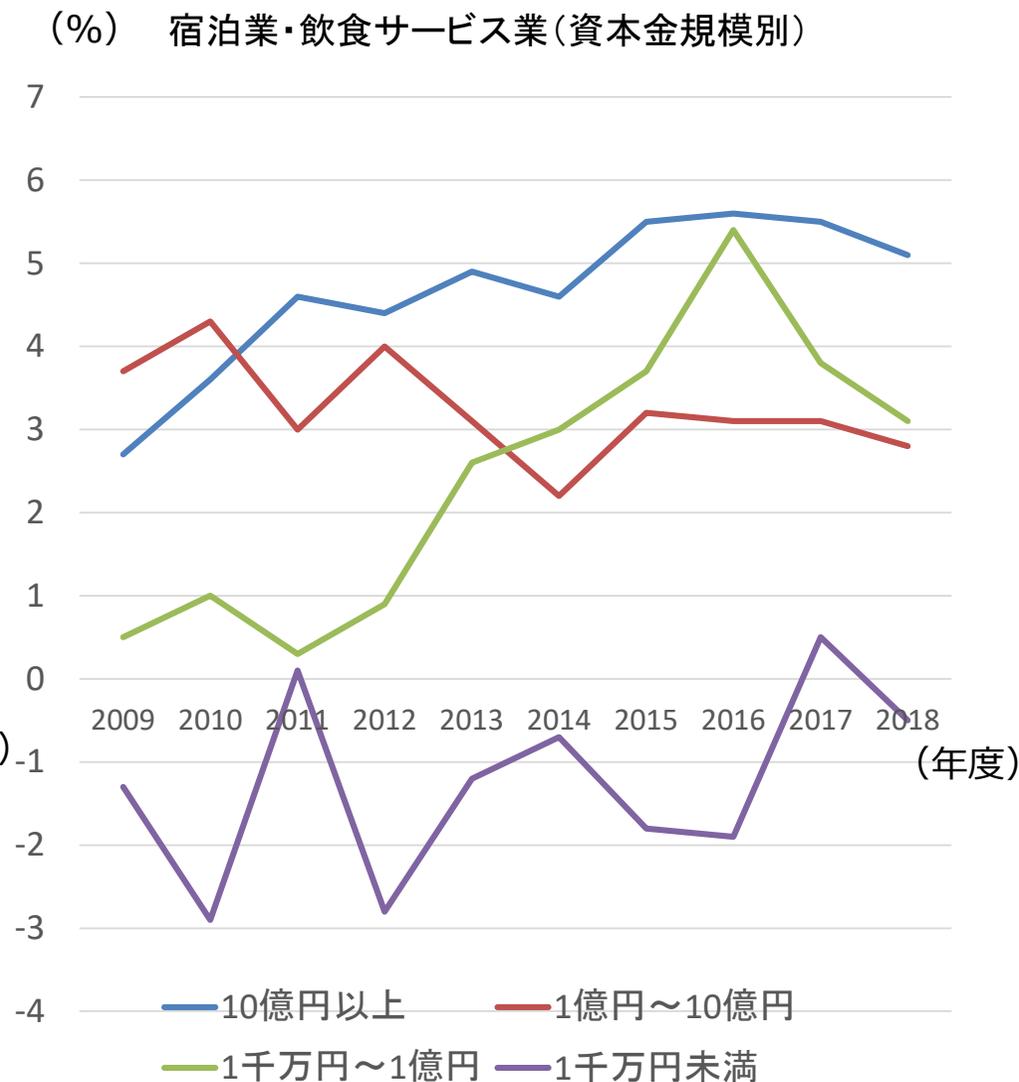
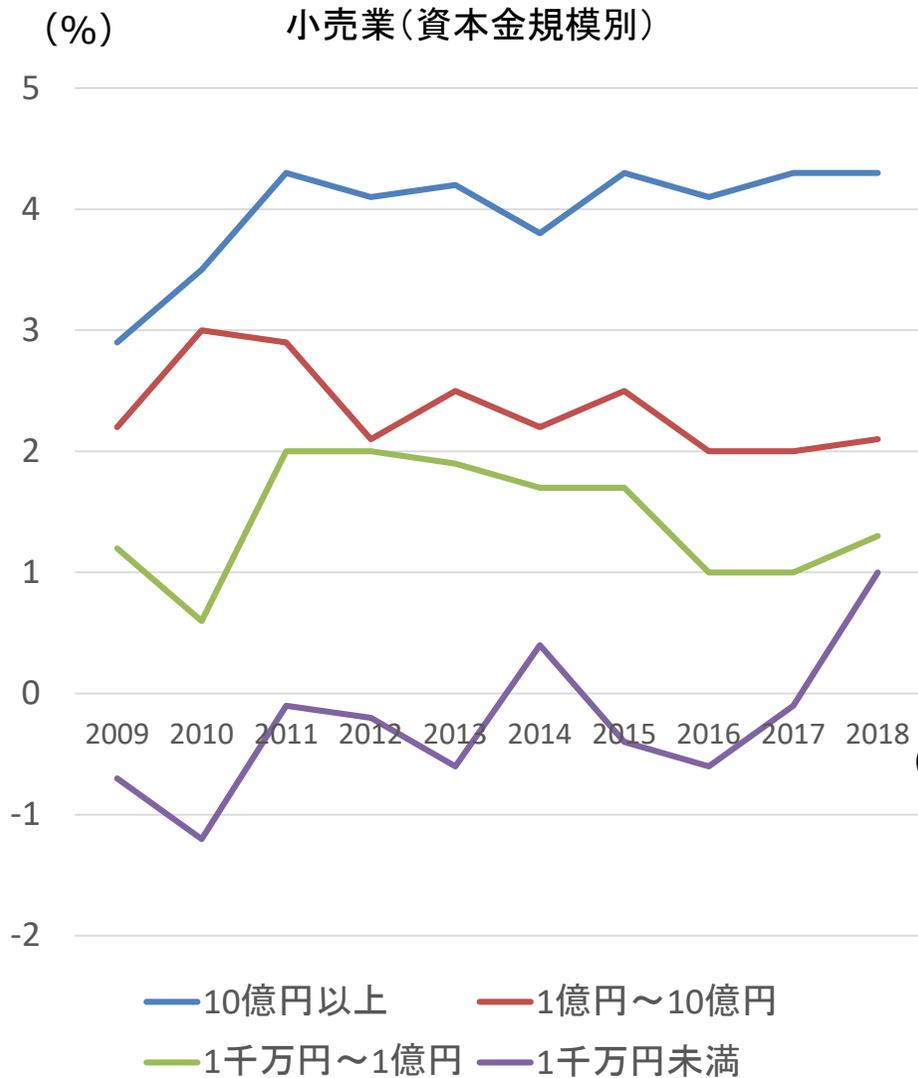
(参考) 売上高経常利益率の推移①

- 売上高経常利益率は、年度によって大きく変動することに留意が必要。



出典: 法人企業統計(財務省)

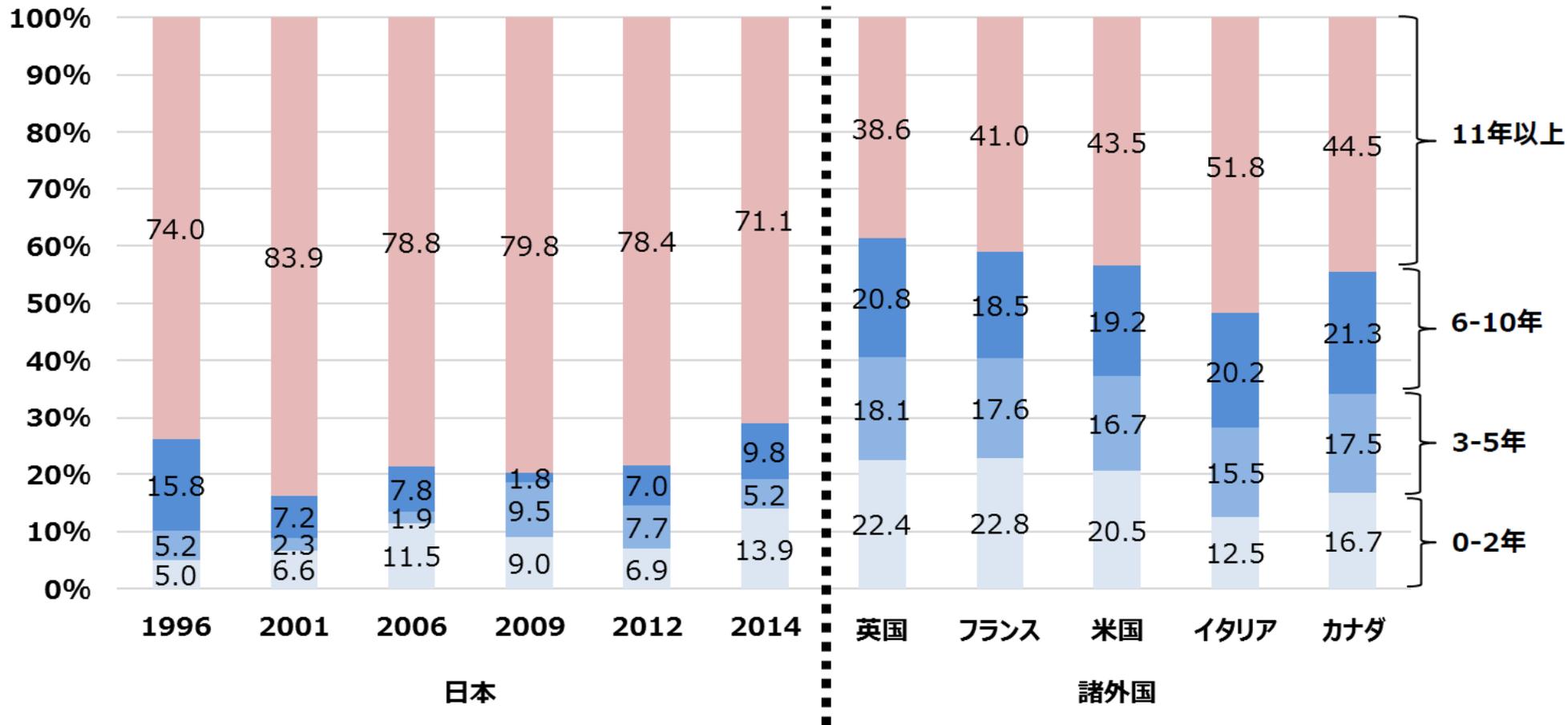
(参考) 売上高経常利益率の推移②



日本の中小企業の企業年齢

- 日本は先進諸国に比較すると企業年齢 11 年以上の古い企業が多い。

企業年齢の分布



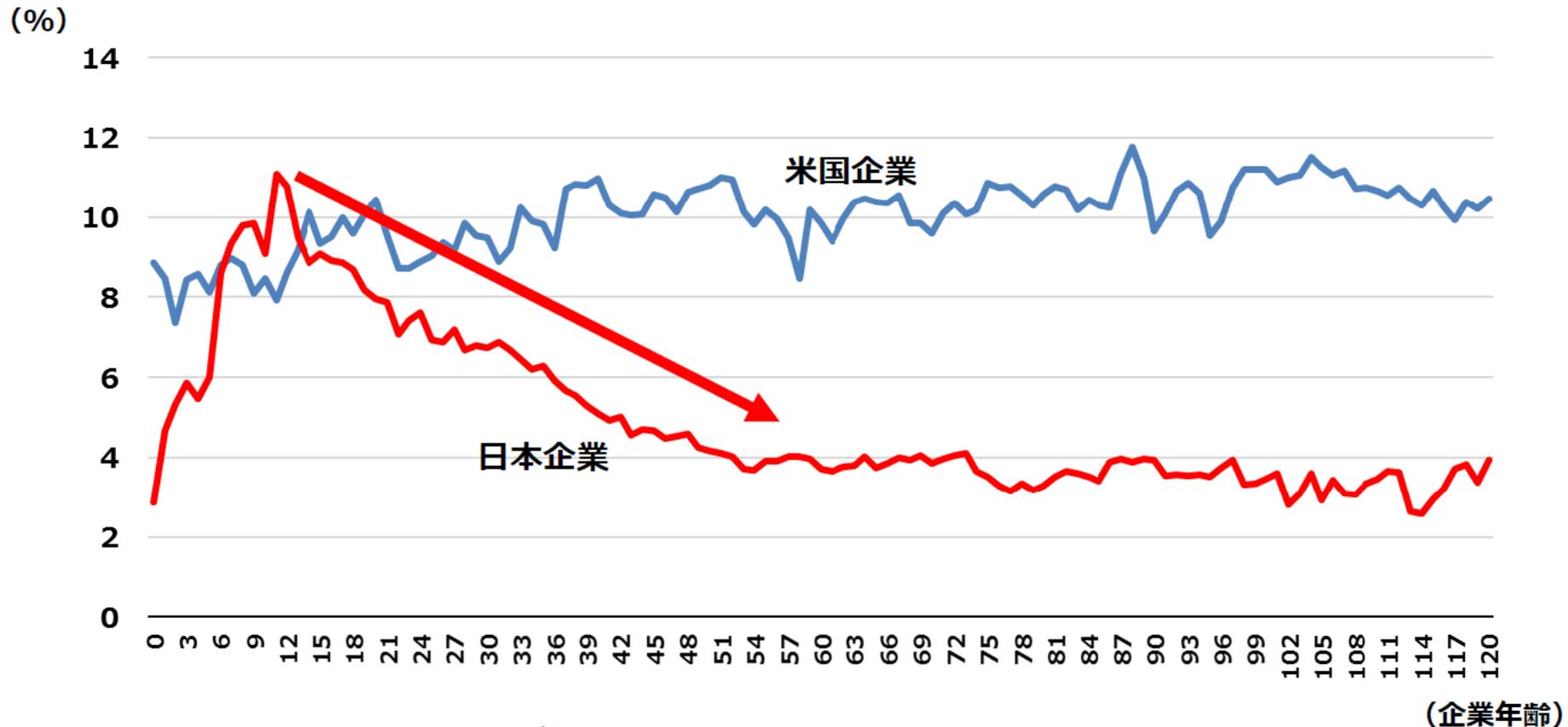
(出典) 池内健太他 (2019) 「日本における雇用と生産性のダイナミクス：OECD Dynemp/MultiProdプロジェクトへの貢献と国際比較」, RIETI Discussion Paper (近刊) を基に作成。

(注) 対象は従業員50人未満の企業。諸外国の数値は2001-2011年の数値。 ※ 未来投資会議 (第27回) 基礎資料

企業年齢と利益率（上場企業）

- 米国企業は、企業年齢にかかわらず、利益率（ROA）は一定水準。
- 日本企業は、企業年齢が古いほど、利益率（ROA）が低下。

企業年齢と利益率(ROA)の関係



(出典) YAMAGUCHI, NITTA, HARA, SHIMIZU (2018) 「Staying Young at Heart or Wisdom of Age: Longitudinal Analysis of Age and Performance in US and Japanese Firms」 ※ 未来投資会議（第27回）基礎資料

(注) 1978年－2015年までの上場企業（金融・保険・不動産を除く。）のROAを集計したもの。

(参考) 現行の中小企業支援における支援対象の絞り込み

- 同じ補助金を複数回利用している場合には、審査において減点する制度が多い。

1. ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金

○過去3年間に、同じ補助金の交付決定を受けていた場合、交付決定の回数に応じて、審査上の減点措置を講じる。

2. 小規模事業者持続化補助金

○より多くの事業者が補助事業を実施できるよう、過去の補助事業の実施回数に応じて、審査において、段階的に減点調整。

3. IT導入補助金

○申請時点において、過去3年間に同じ補助金の交付を受けた事業者は、審査上の減点措置を講じる。

3. (3) スケールアップ等により成長を 後押しする方策

現行の中小企業の定義①

- 中小企業基本法における、中小企業及び小規模企業者の定義

業種	中小企業者 (下記いずれかを満たす)		小規模企業者
	資本金又は出資の総額	常時使用する従業員数	常時使用する従業員数
製造業その他	3億円以下	300人以下	20人以下
卸売業	1億円以下	100人以下	5人以下
サービス業	5,000万円以下	100人以下	5人以下
小売業	5,000万円以下	50人以下	5人以下

- 各種政令における中小企業の定義

業種	中小企業者(下記いずれかを満たす)	
	資本金又は出資の総額	常時使用する従業員数
ゴム製品製造業(自動車又は航空機用タイヤ及びチューブ製造業並びに工業用ベルト製造業を除く。)	3億円以下	900人以下
ソフトウェア業又は情報処理サービス業	3億円以下	300人以下
旅館業	5,000万円以下	200人以下

- 小規模支援法・小規模共済法上の小規模企業の定義

業種	小規模事業者
	常時使用する従業員数
製造業その他	20人以下
卸売業	5人以下
小売業	5人以下
サービス業(宿泊業・娯楽業を除く)	5人以下
サービス業のうち宿泊業、娯楽業	20人以下

現行の中小企業の定義②

● 税法等における中小企業等の定義

法律名	形態	資本金若しくは出資の総額	その他要件
法人税法※1	普通法人	1億円以下	規定なし
租税特別措置法※2	資本金又は出資を有する法人	1億円以下	規定なし
	資本若しくは出資を有しない法人	—	常時使用する従業員が1,000人以下
会社法※3	株式会社	5億円未満	負債額が200億円未満

● いわゆる「中堅企業」の定義

法律名	形態	資本金若しくは出資の総額	その他要件
中小企業等経営強化法	法人	10億円以下	常時使用する従業員が2,000人以下

※1 法人税法では、以下の法人は中小企業の対象外

- 大法人（資本金又は出資の総額が5億円以上等）の完全支配関係（＝発行済株式、出資の全部を1つの法人に直接的に、もしくは複数法人に間接的に所有されている状態）にある普通法人
- 投資法人
- 特定目的会社
- 受託法人

※2 租税特別措置法では、以下の法人は中小企業の対象外

- 一つの大規模法人（資本金の額若しくは出資金の額が一億円を超える法人、資本若しくは出資を有しない法人のうち常時使用する従業員の数千人を超える法人で、中小企業投資育成株式会社を除く。）が、発行済株式や出資の総数又は総額の1/2以上を所有している法人。
- 複数の大規模法人が、発行済株式や出資の総数又は総額の合計の2/3以上を所有している法人。
- 過去3年間の課税所得平均が15億円以上である法人。

※3 会社法では「大会社」の定義を設けており、上記は大企業に該当しない会社

大会社には、会計監査人の設置、監査役会または監査（等）委員会の設置（公開会社のみ）、業務の適正を確保するための体制整備、損益計算書の公告義務、連結計算書類の作成（有価証券報告書提出会社のみ）及び精算時の監査役の設定といった義務が課される。

中小企業の定義と業種区分

- 画一的な業種区分に当てはめるのが困難な事業も存在。（例：製造小売）
- 中小企業の定義における業種区分と日本標準産業分類における業種区分は必ずしも一致していない。（例：飲食店は、中小企業の定義上は、小売業に分類）

①日本標準産業分類		②中小企業基本法上の類型
大分類A 農業、林業		製造業その他
大分類B 漁業		製造業その他
大分類C 鉱業、採石業、砂利採取業		製造業その他
大分類D 建設業		製造業その他
大分類E 製造業		製造業その他
大分類F 電気・ガス・熱供給・水道業		製造業その他
大分類G 情報通信業	中分類37 通信業 中分類38 放送業 中分類39 情報サービス業 中分類40 インターネット付随サービス業 中分類41 映像・音声・文字情報制作業 小分類410 管理、補助的経済活動を行う事業所 小分類411 映像情報規制作・配給業 小分類412 音声情報制作業 小分類413 新聞業 小分類414 出版業 小分類415 広告制作業 小分類416 映像・音声・文字情報制作に付帯するサービス業	製造業その他 サービス業 サービス業 製造業その他 製造業その他 サービス業 サービス業 製造業その他 製造業その他 サービス業 サービス業

①日本標準産業分類		②中小企業基本法上の類型
大分類H 運輸業、郵便業		製造業その他
大分類I 卸売業、小売業	中分類5 0 各種商品卸売業 中分類5 1 繊維・衣服当卸売業 中分類5 2 飲食料品卸売業 中分類5 3 建築材料、鉱物・金属材料等卸売業 中分類5 4 機械器具卸売業 中分類5 5 その他の卸売業	卸売業
	中分類5 6 各種商品小売業 中分類5 7 織物・衣服・身の回り品小売業 中分類5 8 飲食料品小売業 中分類5 9 機械器具小売業 中分類6 0 その他の小売業	小売業
大分類J 金融業、保険業		製造業その他
大分類K 不動産業、物品賃貸業	中分類6 8 不動産取引業 中分類6 9 不動産賃貸業・管理業 小分類6 9 0 管理、補助的経済活動を行う事業者 小分類6 9 1 不動産賃貸業（貸家業、貸間業を除く） 小分類6 9 2 貸家業、貸間業 小分類6 9 3 駐車場業 小分類6 9 4 不動産管理業 中分類7 0 物品賃貸業	製造業その他 製造業その他 製造業その他 サービス業 製造業その他 サービス業
	大分類L 学術研究、専門・技術サービス業	
大分類M 宿泊業、飲食サービス業	中分類7 5 宿泊業	サービス業
	中分類7 6 飲食店 中分類7 7 持ち帰り・配達飲食サービス業	小売業

①日本標準産業分類		②中小企業基本法上の類型
大分類N 生活関連サービス業、娯楽業	中分類78 洗濯・理容・美容・浴場業 中分類79 その他の生活関連サービス業 小分類790 管理、補助的経済活動を行う事業所 小分類791 旅行業 小分類792 家事サービス業 小分類793 衣服裁縫修理業 小分類794 物品預かり業 小分類795 火葬・墓地管理業 小分類796 冠婚葬祭業 小分類799 他に分類されない生活関連サービス業 中分類80 娯楽業	サービス業 サービス業 製造業その他 サービス業 サービス業 サービス業 サービス業 サービス業 サービス業 サービス業
大分類O 教育、学習支援業		サービス業
大分類P 医療、福祉		サービス業
大分類Q 複合サービス事業		サービス業
大分類R サービス業（他に分類されない者）		サービス業
大分類S 公務（他に分類されるものを除く）		製造業その他
大分類T 分類不能の産業		製造業その他

中小企業から「卒業」した（中小企業の定義を超えた）企業の状況①

- 中小企業を「卒業」する企業は、年300社ほど。（再掲）

	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	合計
製造業等	73	66	51	62	59	54	59	73	497
卸売業	35	42	37	33	50	36	37	30	300
サービス業	130	140	138	152	137	163	189	172	1,221
小売業	62	51	53	46	55	50	59	45	421
全業種	300	299	279	293	301	303	344	320	2,439

出典：東京商工リサーチ企業データベース

注）2014年度に「卒業」⇒2015年度に「出戻」⇒2017年度に「卒業」したような場合は、2014年度と2017年度でそれぞれカウント。

- 2010年～2018年に中小企業の定義を満たさなくなった企業について、資本金基準又は従業員基準のどちらかで中小企業から外れたかをカウントしたところ、資本金基準を超過した企業が約20%であるのに対し、従業員基準を超過した企業が約75%。
- 中小企業にとどまるため、基準を超えないように従業員の増員を避ける効果は、相対的に小さいのではないか。

	資本金基準を超過	従業員基準を超過	両方を超過	計
製造業等	58 (11.0%)	451 (85.3%)	20 (3.8%)	529
卸売業	70 (23.0%)	224 (73.4%)	11 (3.6%)	305
サービス業	231 (17.8%)	1,000 (77.2%)	64 (4.9%)	1,295
小売業	169 (37.9%)	261 (58.5%)	16 (3.6%)	446
計	528 (20.5%)	1,936 (75.2%)	111 (4.3%)	2,575

例：資本金基準の超過例…資本金1億円、従業員500人の製造業企業が資本金3億円超に増資

従業員基準の超過例…資本金5億円、従業員100人の製造業企業が従業員300人超に増員

注：1年間に増資、増員の両方を実施した場合、資本金基準、従業員基準の双方を同時に超過したと表示される。

出所：東京商工リサーチデータベース

中小企業から「卒業」した（中小企業の定義を超えた）企業の状況②

- 2011～2013年度に「卒業」した企業は、「卒業」5年後に売上高は15%以上増加。

	売上高増加率（中央値） （「卒業年度」と「卒業年度の5年後」との比較）
製造業等	+11.7%
卸売業	+10.8%
サービス業	+19.6%
小売業	+14.2%
全業種	+15.2%

- 「卒業」予備群は、約6,000社。

（売上高増加率が「卒業」企業を上回りながら、2013年度、2018年度のいずれの時点でも中小企業である企業）

	2013年度時点の 資本金	件数	売上高増加率が 卒業企業 （中央値） 以上の企業数
製造業等	1億円～3億円	4,690	2,004
卸売業	6,000万円～1億円	3,156	1,264
サービス業	3,000万円～5,000万円	6,964	2,262
小売業	3,000万円～5,000万円	3,358	745
全業種	—	18,168	6,275

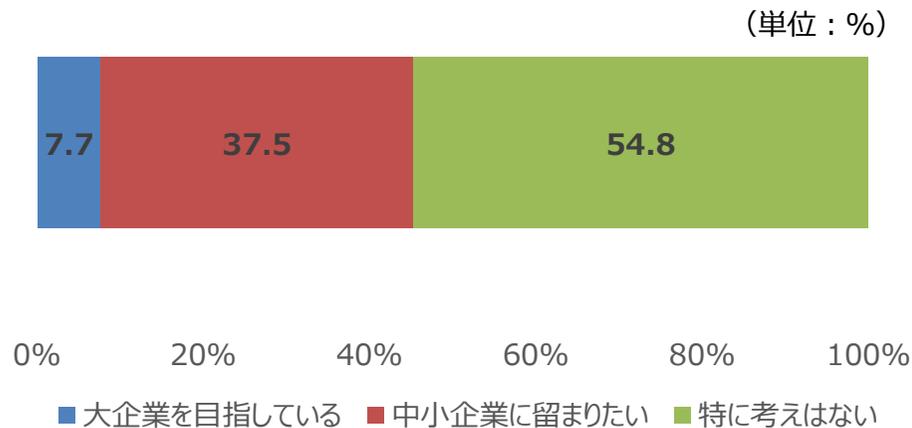
※資本金5千万円以上1億円未満の売上高増加率（13年度→18年度）は4.4%（「法人企業統計」財務省）

スケールアップの課題

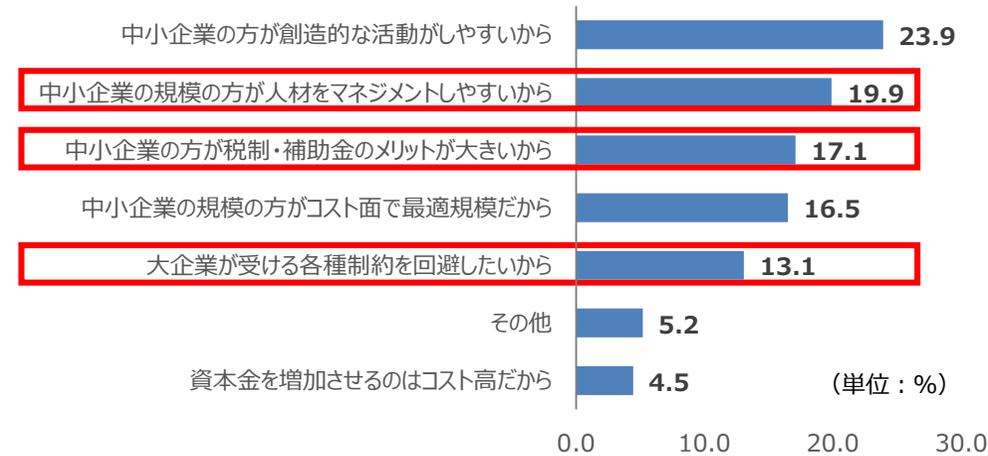
- 中小企業にとどまった方が政府の支援策のメリットが大きいことや、組織管理体制の構築・運用の困難さが、中小企業の成長を阻害している可能性。
- 中小企業要件から外れ中堅企業になることのディスインセンティブを解消するための仕組み作りが必要ではないか。

中小企業の成長の意向

- 大企業（非中小企業）を目指している中小企業は1割弱。



- 中小企業へととどまりたい主な理由は、中小企業施策のメリット、中小規模の組織マネジメントの容易さ・大企業になることによるコンプライアンスコストの忌避。



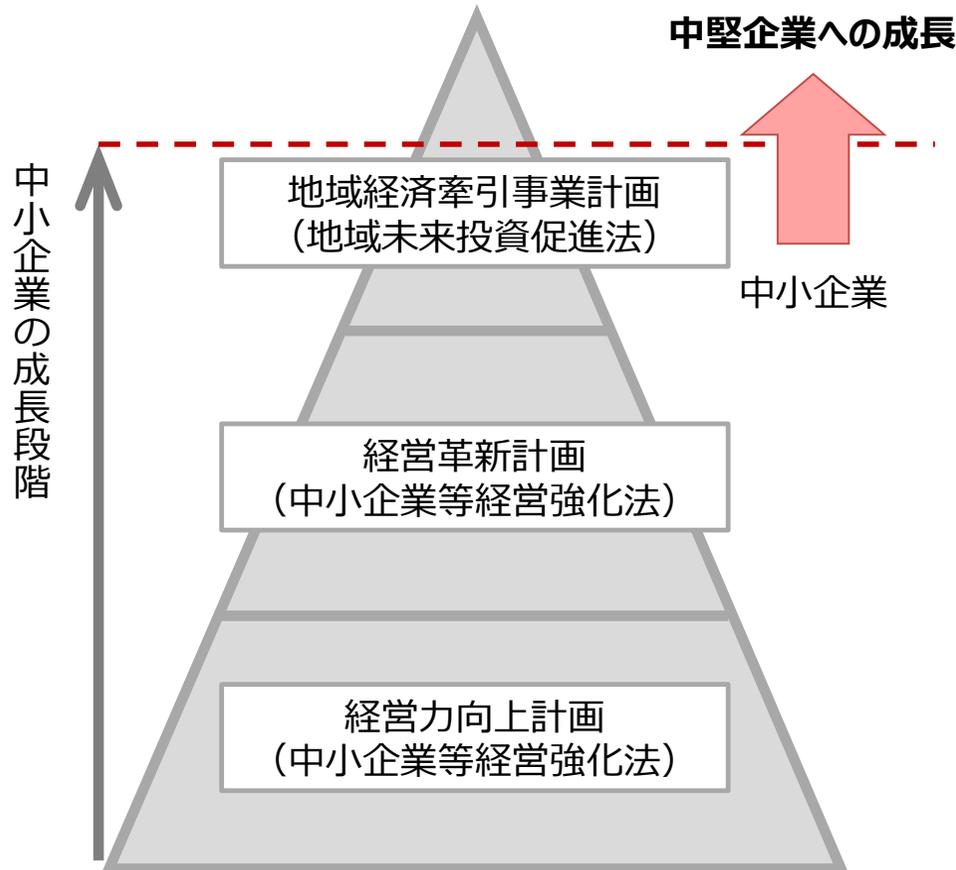
資料：2018年版 中小企業白書

(注) ここでいう大企業とは非中小企業を指す（中堅企業は大企業に含まれる）。

(参考1) 中小企業成長促進法※による地域未来投資促進法の改正

※中小企業の事業承継の促進のための中小企業における経営の承継の円滑化に関する法律等の一部を改正する法律

- 中小企業が積極的に事業を展開し、成長を志向できる環境を整備するため、「経営力向上計画」、「経営革新計画」、「地域経済牽引事業計画」の3計画を軸に、中小企業の成長段階に応じた計画制度の整理・統合を実施。
- 地域未来投資促進法を中小企業から中堅企業への成長フェーズと位置付け、**企業規模拡大を円滑にするための特例（みなし中小企業者特例）**を新設（公布後6か月以内施行）。



主な改正事項（3計画関連）

地域未来投資促進法

- ・中小企業者要件を満たさなくなった事業者に対し、計画期間中は**中小企業者とみなし**、同計画による**中小企業向け支援（法律上の特例等）**を継続
- ・地域経済牽引事業の手段に事業承継を追加し、M&A資金等の調達に係る保証について、**経営者保証を不要とする**
- ・地域経済牽引事業計画への海外展開支援として、**日本公庫による外国関係法人等への直接融資（クロスボーダーローン）**及び**現地金融機関からの借入に対する債務保証（スタンドバイ・クレジット）**業務を措置

中小企業等経営強化法

- ・経営力向上計画の手段として事業承継を行う者に対して、M&A資金等の調達に係る保証について、**経営者保証を不要とする**
- ・経営革新計画・経営力向上計画への海外展開支援として、**日本公庫による外国関係法人等への直接融資（クロスボーダーローン）**業務を措置

(参考2) 中小企業要件の特例 (みなし中小企業者特例) について

- 中小企業が、増資や従業員増加により中小企業要件から外れても、**地域経済牽引事業計画の実施期間 (5年以内) は、中小企業とみなす措置**を講じることで、**中小企業向け支援を継続措置**。これにより、**地域の中小企業の積極的な事業規模拡大**を後押し。

みなし中小企業者



【みなし中小企業向け支援策】

- ・ 日本公庫による特別貸付 (地域経済牽引事業関連)
 - ・ 日本公庫による海外展開支援 (スタンドバイ・クレジット、クロスボーダーローン)
 - ・ 中小企業信用保険法の特例 (保証枠の別枠措置)
- ※中小企業向け補助金の扱いは検討中

【参考：中小企業要件】

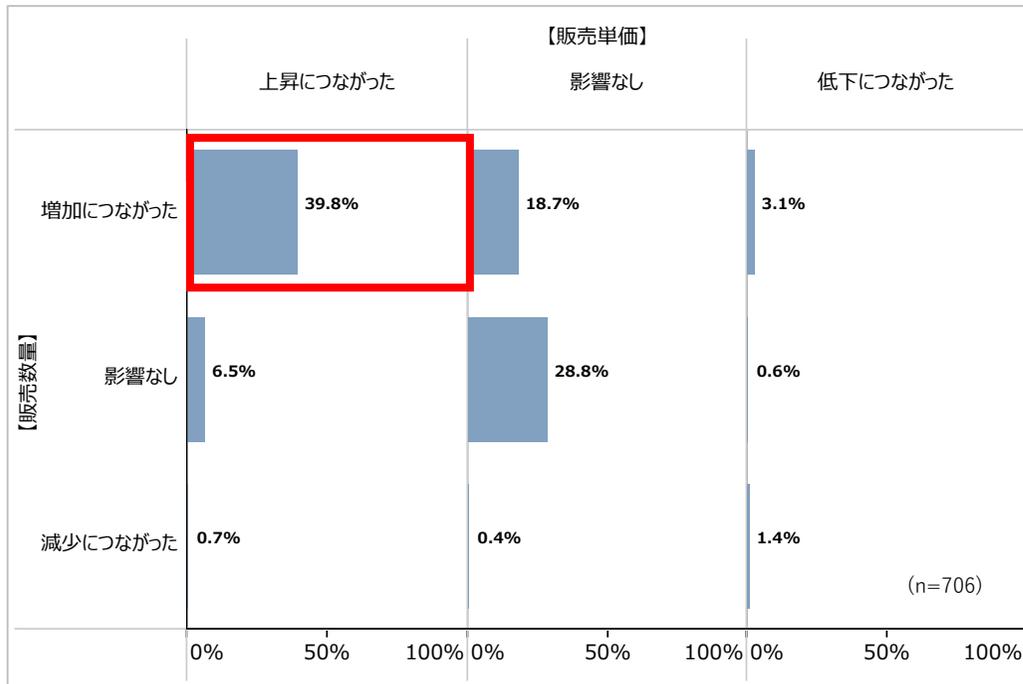
業種	中小企業者 (いずれかを満たす)	
	資本金又は出資の総額	常時使用する従業員数
製造業その他	3億円以下	300人以下
卸売業	1億円以下	100人以下
小売業	5,000万円以下	50人以下
サービス業	5,000万円以下	100人以下

スケールアップ等による成長を後押しする方策

- 既存事業の継続では成長は見込めない。中小企業から中堅企業に向けたシームレスな**新規事業開発**を促進することが必要ではないか。
- 人材確保や販路開拓、資金調達等で効果が期待される場合、**上場**も選択肢の1つではないか。

新事業領域進出の業績への影響

- より高付加価値な新事業領域に進出した企業の4割で、売上げ数量・単価が共に上昇。



資料：2020年版 中小企業白書

上場効果の事例

上場効果	事例
人材確保	新卒採用の充足率は、非上場企業よりも 上場企業の方が高い。 (上場企業91%、非上場企業77%)
販路開拓	食品事業者Aは、上場を通じた知名度・信用力向上により、 海外企業から新規オファーを獲得し、輸出額が大幅に増加。
資金調達	観光事業者Bは、上場を通じた信用力向上により、 金融機関からの融資枠を拡大。経営者の個人保証も解除。
経営指標	TOKYO PRO Market※上場企業の 上場前後の売上高・従業員数の成長は年平均10%以上。

資料：2020年卒マイナビ企業新卒内定状況調査等

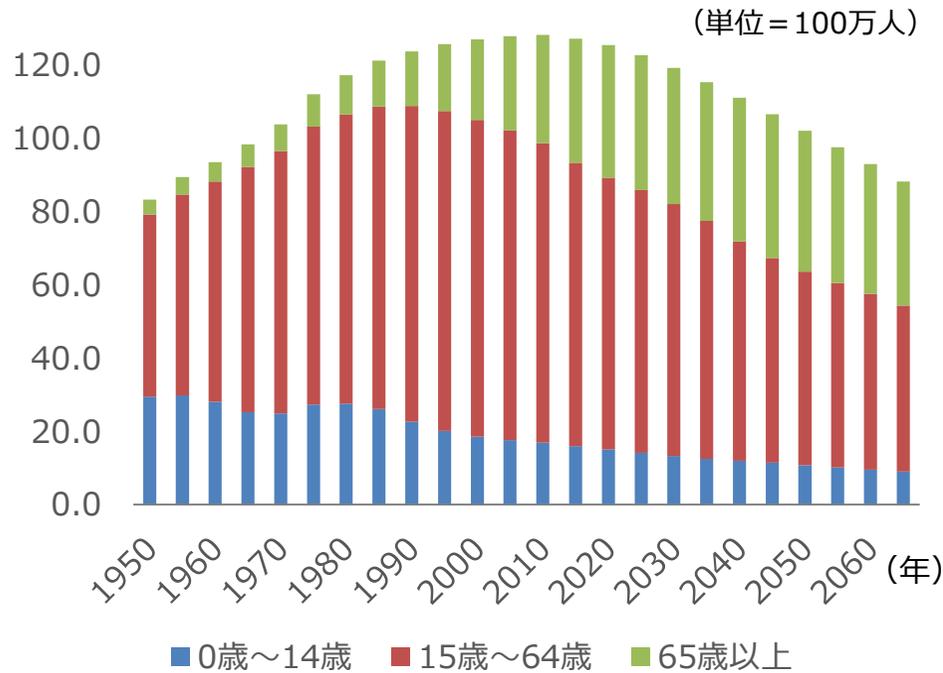
※東証が運営するプロ投資家向け市場。上場基準の自由度が高く、オーナーシップの継続的な確保がしやすいといった特徴がある。

3. (4) 地域コミュニティの持続性確保

地域の持続可能性の低下（需要サイド）

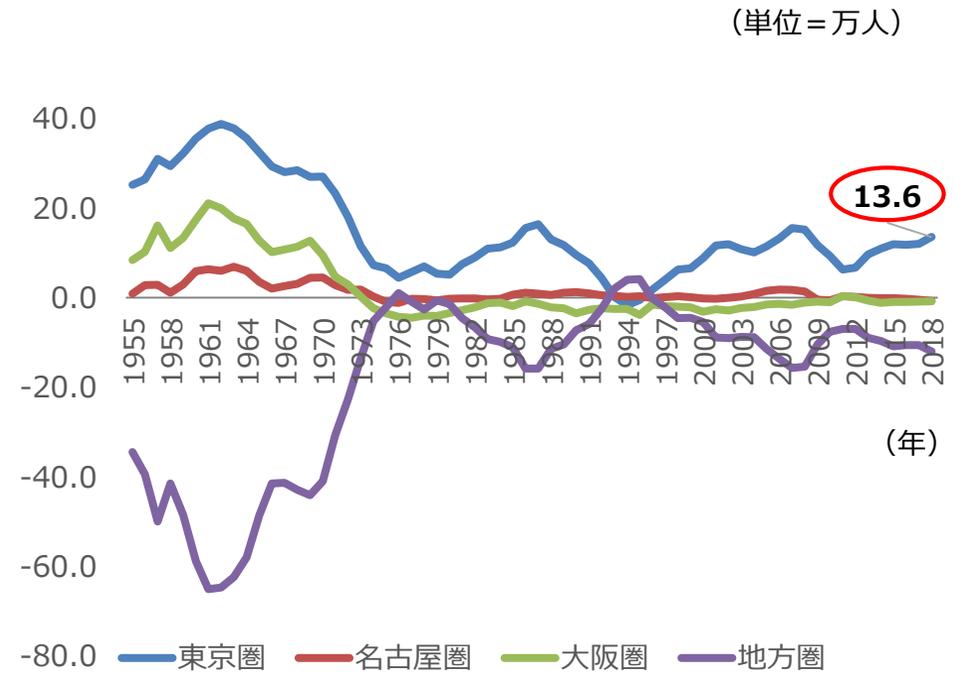
- 総人口は2008年の**1億2,808万人**をピークに減少。2060年に**8,674万人**まで減少見込み。
- 波はあるものの、一貫して地方圏から東京圏に人口流入。2018年には、東京圏への転入超過数**13.6万人**を記録。

総人口の推移と将来推計



資料：総務省「国勢調査」、国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口」

地域別の転入超過数



資料：総務省「住民基本台帳人口移動報告」

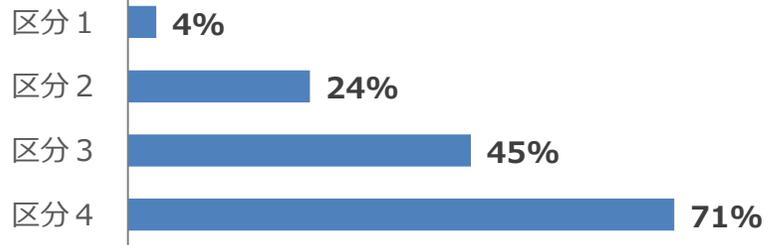
(注) 東京圏 = (埼玉県、千葉県、東京都、神奈川県)、名古屋圏 = (岐阜県、愛知県、三重県)、大阪圏 = (京都府、大阪府、兵庫県、奈良県)、地方圏 = 3大都市圏以外の地域

地域の持続可能性の低下（供給サイド）

- **人口密度が低い地域**では、百貨店や総合スーパー等の大規模な店舗が立地していない分、**小規模な専門店舗**（例：商店街の青果店）が住民の暮らしを支えている。
- 他方で、小売事業者、特に**商店街は著しい衰退傾向**。

人口密度区分別、存在確率

（百貨店，総合スーパー）



（野菜・果実小売業）



資料：総務省・経済産業省「平成28年度経済センサス-活動調査」再編加工

（注）存在確率とは、「当該業種の事業所が立地している市区町村数」を「市区町村の合計数」で割ったもの。また、人口密度の低い順に、市区町村別を区分1～4の四分位に分けている。（例：区分1は、下位0～25%）

小売事業者、商店街の衰退

		2007年	2014年	変化率
売上	小売全体	135兆円	122兆円	▲9.6%
	うち商店街 (割合)	53兆円 (39%)	45兆円 (37%)	▲15.1%
事業所数	小売全体	114万店	78万店	▲31.6%
	うち商店街 (割合)	43万店 (38%)	28万店 (36%)	▲34.9%
従業員数	小売全体	758万人	581万人	▲23.4%
	うち商店街 (割合)	294万人 (39%)	215万人 (37%)	▲26.9%

資料：経済産業省「商業統計」

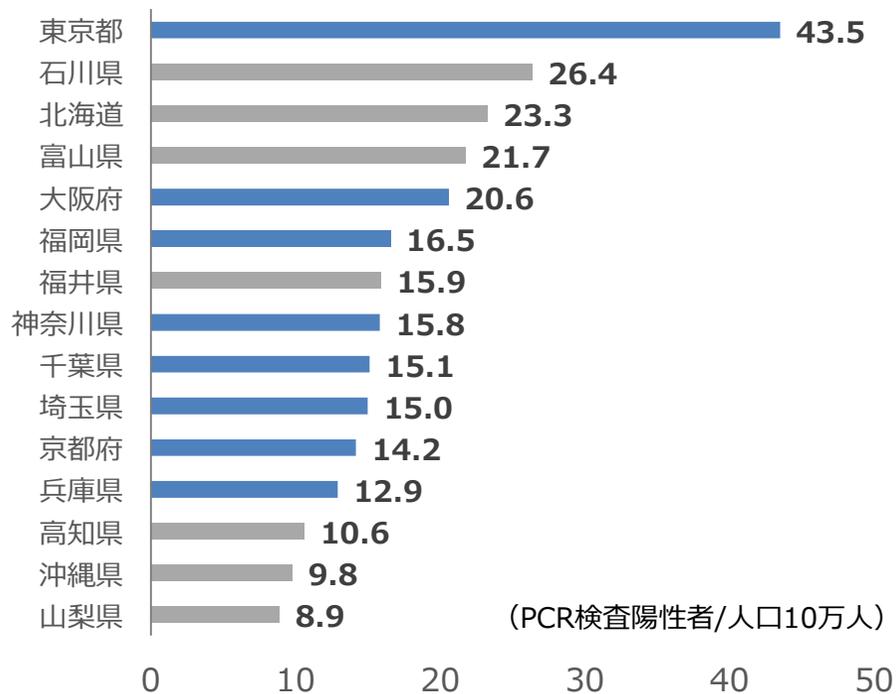
（注）ここでいう変化率は、2007年と2014年を比較したものだ。

都市部への集中リスクの顕在化と地方の再評価

- 都市部への集中リスク（本社機能・住居）も指摘される中、今後はテレワーク等による働き方などのライフスタイルの変化が定着していくとともに、副業・兼業・ボランティアを含め、都市部の人材の地域へのかかわり方も広範かつ多様になっていく可能性がある。

人口10万人当たりの新型コロナウイルス感染者数

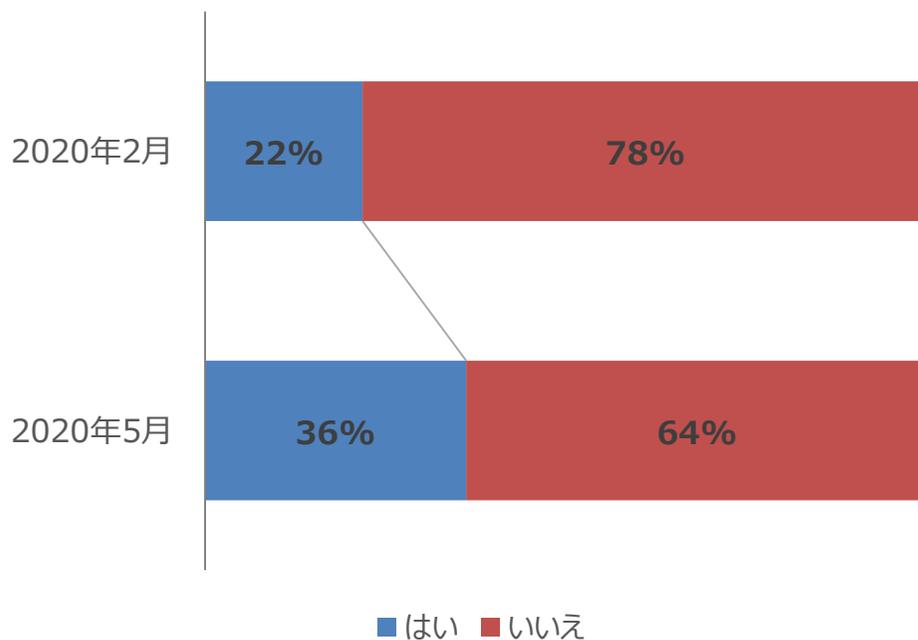
- 人口10万人当たりの感染者数が上位の地域都道府県には、東京圏や大阪圏の地域が多く含まれる。



資料：厚生労働省「各都道府県の検査陽性者の状況」、総務省「人口推計」
(注) PCR検査陽性者数は、6月27日24時時点の数値。

U・Iターンや地方での転職希望

- アンケート調査によれば、5月時点の「U・Iターンや地方での転職希望」は、2月比で**14.3ポイント増加**。



資料：学情「テレワーク推奨を受けた、転職志向に関する緊急アンケート」

地域の持続可能性確保のためのソリューション（リアル）

- 7割超の商店街で空き店舗が存在。また、空き店舗地権者に賃貸意思が無い場合も多い。
- 地域の暮らしの持続可能性を高めるためには、**複合的な需要**（例：商業施設、IT企業のサテライトオフィス、保育園・子育て施設、高齢者の医療・介護施設等）を**統合する等**、**既存ハード**（例：空き店舗）の**利活用を最適化する**、**地域のコーディネート機能**が必要。

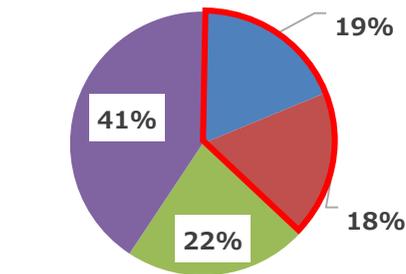
商店街の空き店舗の状況

（商店街内の空き店舗の有無）



■ 空き店舗がない ■ 空き店舗がある

（空き店舗地権者のうち、賃貸意思が無い者はどの程度あるか）



■ 80%以上 ■ 50~80%未満
■ 30~50%未満 ■ 30%未満

- アンケート調査によれば、空き店舗地権者のうち、賃貸意思が無いものが半数以上を占めていると回答する商店街が4割程度ある。

資料：ランドブレイン（株）「商店街実態調査」

複合的な需要を統合する商店街の事例

沖縄市一番街商店街（沖縄県沖縄市）

- 沖縄市が商店街内で運営する創業支援拠点Lagoonでは、電源やWi-Fi環境が整備されたコワーキングスペースや、3Dプリンタ等を利用可能なものづくりスペースも完備しており、テレワーク等のニーズにも対応可能。



コワーキングスペース
打ち合わせやPCでの作業が出来るスペース。電源やWi-Fi環境も整備。



ものづくりスペース
3Dプリンタや、レーザーカッター、ガーメントプリンタ（洋服にプリントが出来る機械）を完備。

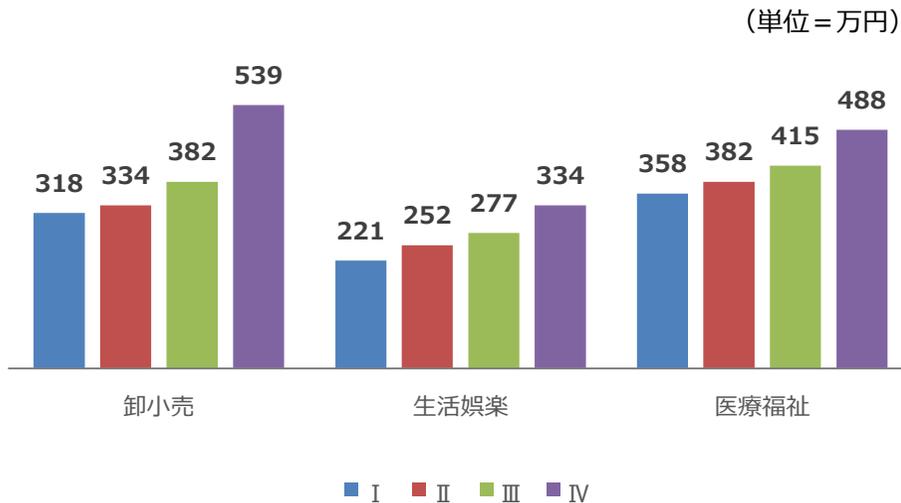
（出所）「スタートアップ ラボ ラグーン」ホームページに基づき中小企業庁作成

地域の持続可能性確保のためのソリューション（バーチャル）

- **生産性向上**、コロナ禍を受けた**接触回避**、**職住不近接**の観点から、地域におけるスマート技術の実装により、住民にとって必須となる各種サービスの物理的な制約を解消する取組（例：行政の情報システムの標準化、遠隔医療、遠隔教育、キャッシュレス決済サービス等）が必要不可欠。
- これを実現するためには、地域のコーディネート機能の強化とともに、**スマート技術を活用し、様々な組織・機関をネットワークでつなげる者（デジタル・アグリゲーター（仮称））**が地域に受け入れられるための後押しが必要ではないか。

人口密度とサービス業の労働生産性の関係

- 人口密度が低い地域ほど、労働生産性も低い。

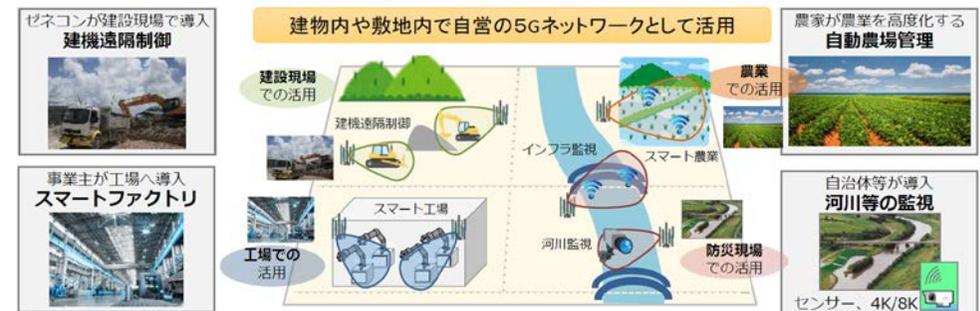


資料：内閣府「地域の経済2015」

(注) I～IVは、人口密度の低い順に、市区町村別を区分1～4の四分位に分け（例：Iは、下位0～25%）、グループ内の平均をとったもの。

スマート技術の例（ローカル5G）

- 5Gとは、「高速、大容量、低遅延、多端末接続」の特徴を有する第5世代移動通信システムのこと。
- ローカル5Gとは、ある地域や屋外・屋内等といったある一定の範囲内の様々な利活用シーンにおいて、自治体や事業者が、自らの事業のためにスポット的に構築・利用できる5Gシステムのこと。



4. 検討課題

本WGの検討課題①

1. 感染症の影響を踏まえた中小企業政策の在り方

(1) 中小企業への取引条件の「しわ寄せ」防止

- リーマンショック時に、中小企業への取引条件の「しわ寄せ」が強まった経緯あり。
- 発注側事業者との間で契約書を締結していない中小企業も多い。
- 現行の「**下請代金支払遅延等防止法**」の射程に入らない取引での**トラブル**も発生。例えば、「**下請代金支払遅延等防止法**」において、取引条件を明記した書面の交付が義務付けられているものの、**資本金1,000万円以下の企業からの発注は対象外**。
- 幅広い下請取引を対象とする「**下請中小企業振興法**」に基づく「**振興基準**」は、主務大臣の指導・助言の基準。**強制的な措置は用意されていない**。

(2) NPOを始め多様な主体の中小企業政策への取り込み

- 「**中小企業基本法**」が対象とする「**中小企業者**」は、「**事業を営む**」会社又は個人。
- **非営利事業を行う法人を中小企業政策の対象とするか否かは**、個別の支援策に委ねられており、**統一的な整理がない**。

本WGの検討課題②

2. 感染症克服後の成長軌道への復帰に向けた政策の在り方の検討

(1) 中小企業政策の新たなKPIの設定

- 従来のKPIは、「黒字企業倍増」など個社に着目。「個社」ではなく、「**中小企業全体**」に着目した**KPI（中小企業全体の生産性向上）**が必要ではないか。

(2) 中小企業支援の射程

- **成長促進策は、後押しの必要性（大企業と比較して経営力が脆弱など）を考慮した上で、政策効果が期待できる企業群（例えば、グローバル型、サプライチェーン型の中でも生産性の高い企業群）**を含めることが必要ではないか。
- 他方、中小企業支援の前提を「大企業と比較して経営力が脆弱」とするのであれば、**大企業平均を上回る経営力を有する中小企業群**を、「継続的」に成長促進策の対象とすることが適当か。
(セーフティネット策は中小企業全般が対象)

(3) スケールアップ等による成長を後押しする方策

- **資本増強やM&Aによるスケールアップを後押し**する観点から、**中小企業の定義の在り方**をどのように考えるべきか。
- 事業内容が多様化する中、現行の「業種区分」をどのように考えるべきか。
- 中小企業から「卒業」後も最大5年間、中小企業支援を継続する仕組みを創設。
加えて、規模成長や将来的な上場を見据えた**組織管理体制の強化**、中小企業から中堅企業に向けたシームレスな**新規事業開発の促進**などを検討する必要があるのではないか。

(4) 地域コミュニティの持続性の確保

- 感染症で顕在化した「都市部への集中リスク」を回避するため、地方創生を加速化する必要があるが、**地域コミュニティの持続性をどのように確保するのか。**