

中小企業政策審議会基本問題小委員会
制度設計ワーキンググループ（第2回）

議事要旨

日 時:令和2年7月16日(木)10:00~12:00

場 所:経済産業省 本館 17階 国際会議室

講演者:一般社団法人プロフェッショナル&パラレルキャリア・フリーランス協会 平田代表理事

出席者:沼上座長、阿部委員、小正委員、坂本委員、汐見委員、関戸委員、曾我委員、滝澤委員、
田坂委員、宮川委員、和田氏(守田委員代理)

オブザーバー:佐藤商工組合中央金庫執行役員、竹本東京中小企業投資育成常務取締役、
前田全国信用保証協会連合会常務理事、山地中小企業基盤整備機構理事、
渡邊日本政策金融金庫特別参与、田中厚労省政策統括官・参事官(総合政策統括担当)、
川上公取委事務総局企業取引課長、神田農水省食料産業局企画課長、
依田農水省経営局経営政策課長

事務方:中小企業庁 奈須野事業環境部長、神崎事業環境部企画課長、関口事業環境部調査室長、
亀井事業環境部取引課長、
地域経済産業 G 塩手地域産業基盤整備課長

講演内容:フリーランスの取引実態と課題

検討課題:中小企業への取引条件の「しわ寄せ」防止
多様な主体の中小企業政策上の位置づけ
中小企業・地域産業政策の考え方
M&Aを通じた成長

議事概要:各委員、オブザーバーからの主な質問・コメントは、以下の通り。

<フリーランスの取引実態と課題> ※平田代表理事による講演後の質疑

- フリーランスへの支援策の射程について政府はどのように考えられているのか。
- どういう基準でだれがフリーランスと判定されるのか。
- 本業フリーランスと副業フリーランスの違いは何か。
- フリーランスの実態は相当多様だと思われるので、この多様性が上手くプラスの方に働いて発展していくことが起こると良いのではないか。

- フリーランスは地域経済に活力を与えるのではないか。コロナ禍で地方への移住が増えてくる中で、地方創生への追い風となると思う。フリーランスの活躍の場が地域に広がることを期待している。
- 業務委託する側からすると、フリーランスは使い勝手が良い一方で、能力の見極めが重要。
- クオリティーが伝わるか、取引先の口コミがあるか等がネックになると思うがどうか。
- 近年は人手不足にも関わらず、労働市場、経済全体でみるとミスマッチの失業（例えば構造的失業）が増える傾向があるが、経済全体の需要不足によって仕事が得られないのか、ミスマッチで仕事が得られないのか。

<中小企業への取引条件の「しわ寄せ」防止>

- 事業者からは取引関係の継続という点で、不利な条件の是正が言い出しにくいという声を聞く。下請 G メン、下請かけこみ寺等の施策の充実を要望したい。また、消費税の転嫁、現下の新型コロナウイルス感染症に関連した下請の状況の実態調査を期待したい。
- 取引に関するデータは、一般に利用できる商用のデータベースもある上に、経産省の方でアンケートを取っているのので、どういうパターンにおいて取引上の問題が発生するケースがあったのか、起こりそうなのかというスコアリングの観点が今後有用になるのではないかと。

<多様な主体の中小企業政策上の位置づけ>

- 1つの「中小企業」という枠組みで議論するのではなく、果たしている役割毎に支援の対象とするか否かを設定していくなどの視点が重要。
- 中小企業基本法等に準拠して施策の対象が定められている為、NPO 法人は施策の対象から除外されることがある。
- NPO 法人や社団法人など、多様な組織がある中で、中小企業に密接に関連する組織に対しても、中小企業政策の幅を広げる必要があるという考えは理解できる。しかし、NPO 法人は特定の非営利活動を行う事業者のための組織であり、支援策を考える際に、中小企業のように営利を目的とした事業者と同様に扱うことが困難な場面が発生するのではないかと。
- ものづくり補助金は NPO 法人を対象としているが、収益事業を行う NPO 法人、特定 NPO 法人であることを求めるなど制度設計に苦労した。支援対象とする条件等を整理する必要があるのではないかと。いたずらに支援対象を広げるのではなく、既存の中小企業や中小企業者で組織する協同組合等を、もっと中小企業政策に活かすことが重要。
- NPO 法人は地域を支える意味で非常に重要な役割を果たしている可能性がある一方で、活力ある中小企業の支援とは別のカテゴリーで考える必要があるかもしれないが、データを見ないとなかなか判断が難しいという印象を持っている。例えば、NPO 法人は利益の配分が行われない組織であり、その場合のガバナンスの在り方は1つの問題。それから、企業の場合は退出の基準が比較的明確だが、NPO 法人の場合どのように退出の決定がなされるのかも問題。また、企業の場合は人材の獲得競争が処遇改善のインセンティブとなるが、NPO 法人はどのように所得に貢献していくのかも問題で、データを確認しながら考える必要があると思う。

＜中小企業政策の考え方の整理＞

- 1999年の基本法改正の際に設定された理念は、本ワーキンググループの議論と整合的。伸びしろのある企業群を支援することは、何らかの問題が生じる局面で支援することの裏返し。
- 伸びしろのある企業群を1つの指標で画するのは無理が生じるのではないか。企業年齢は1つの目安だが、企業の現在の水準も重要。社齢をデータで押さえて成長の準備に要する期間を数字で確認し、かつ準備期間の業種毎の特性を追う必要があるのではないか。
- 創業からの時間だけでなく社長交代からの時間、業態が変化・多角化してからの時間、過去何年間かの投資金額とそのパターンを考える必要があるのではないか。
- 内閣府の「選択する未来2.0」の中間報告がまとめられ、地域コミュニティとの関連で、多角連携の核となる都市を形成し、地域発の特色ある企業を創出する必要があるという提案が盛り込まれている。そのために伸びしろある企業群を画する指標を検討することは非常に重要であり、地域コミュニティの持続的発展の理念を織り込むとすると、地域において雇用や売上が伸びている企業など、「地域」という切り口を加えることもあるのではないか。
- まちづくりにおける中小企業の役割は大きいので、地元根付いた中小企業が廃業・倒産することなく、後継者問題もクリアしながら続けていくための支援をお願いしたい。
- 中小企業・小規模企業政策には、地域という要素が薄いように思う。地域経済への貢献度が高い事業者の取組に対して優先的に支援をしていただきたい。外部人材等の刺激を受けながら、地域に根差している人材の育成をし、ネットワークを構築していくことが必要。
- 中小企業育成支援において、経営者の意識改革は重要なのではないか。
- 地域コミュニティの持続的発展においては、エリア毎にどれだけの生産性があるかというランドデザイン、企業が持続的に繁栄できる可能性についての調査研究が重要。
- 小規模事業者の定義を業種に関係なく一律とし、支援対象の拡大を検討していただきたい。小規模事業者の支援対象を拡大すれば、小規模企業共済制度の対象が広がり、小規模企業の将来の不安を少しでも和らげ、新たな事業へのチャレンジや事業承継を後押しでき、地域経済の安定と発展に寄与できるのではないか。
- 計画策定等の要件を設けず、中小企業を卒業したら自動的に支援を受けられる仕組みが大事。支援内容は補助金等もあるが、投資育成の活用を容易にし、金銭面だけでなく経営人材の質的向上にもつながる広範囲の支援を、継続的に受けられるようにしていくことが重要。
- M&A等を繰り返すことで企業規模が大きくなり、中小企業から次のステップに進むことが重要であることは間違いないが、小さいけれどもしっかりと技術力を持ち、高い生産性を確保している中小企業は多々あり、そのような層への支援を検討していくことが必要。
- 企業規模の拡大が必ずしも成長に繋がるとは限らないのではないか。大企業でも、採算の合わない部門を切り出すことは行われているし、自社の強みを生かした経営をする、あるいは実力に見合った規模の維持を考える優良企業は多くある。中小企業でも、従来は多角化を通じて規模を拡大していたが、今はグローバルニッチ企業のような、むしろ得意分野に特化、深堀りしていく中小企業が強くなっていると感じる。
- 規模が中小企業の範囲の中にあり、かつパフォーマンスが高い企業を特段問題視しているのではない。むしろ、パフォーマンスが上がらない中で規模が小さくとどまる企業についてどう考えていくかという議論だと思う。
- 企業を大きくできる能力があるのに日々の生活に埋もれている眠れる起業家の目を覚まさせることも重要。利益あるいは生産性を伴った規模の成長をどうサポートするかが重要。

- 経営戦略論の領域にポジショニングビューとリソースベースドビューという2種類がある。サポートやものづくり補助金等は後者的な政策。リソースは大事だが、もう少しオポチュニティを注視した中小企業の育て方を考えていく必要があるのではないか。大企業が既存の文化をなかなか変革できないのに比べ、新しい事業形態に合わせて事業のプロセスを完璧にフィットさせて作り上げることが出来る意味で、中小企業の方が競争優位に立てる可能性はある。
- 「多様で活力ある独立した中小企業の育成支援」に関連して言うと、「多様」というのは、新しい市場ニーズに対応して個々の発想で次々にチャレンジしていくことが起これば、組織形態も含めた多様性を維持することになる。特定のバリューチェーンに縛られない、新たな領域に出ていくことのできる会社を育てていけば、「独立」という点に沿う。成長を目指して投資が活発、あるいは次々に新しい製品とかサービスに挑戦する企業をサポートしていくというのが、「活力」の理念に合っている。
- 中小企業は短期のショックに弱いので、with コロナの時代にはサポートは必要。企業の退出と同時に起業家まで滅びてしまわないよう何度でも挑戦できるようなサポートも重要。

<M&Aを通じた成長>

- 企業成長だけでなく、事業の多角化という観点からもM&Aのニーズが高まってきている。一方で、成長プロセスで資本の充実が必要とされるケースもあるが、資本の強化はコスト負担という問題も出てくるので、チャレンジする企業への支援が重要なのではないか。
- コロナ禍においても買い手の意欲は非常に旺盛だと感じるが、売り手側の意識がついていないことが阻害要因になっている。意識醸成が必要なのではないか。
- 規模が大きくなると経営管理、マネジメントの管理スパンが大きくなるが、中小企業の場合、経営管理のスタッフがあまりいない。
- 経営者の質がボトルネックになる場合、M&Aが有効な活用法になる。

<その他>

- 新型コロナウイルス感染症の長期が見込まれる中、with コロナの時代における中小企業政策の在り方を検討事項に加えていただきたい。
- 新型コロナウイルス感染症や風水害等で補助金が支給されなくなると廃業してしまう企業は非常に多いと考える。実態を調査していただきたい。
- 中小企業者が持ち前の変化対応力を生かし、デジタル化への対応や新たな需要の掘り起こし等で付加価値向上を図り、事業と雇用の継続や地域経済における重要な役割を果たしていけるような支援をお願いしたい。
- IT戦略、IT投資においてトータルコストオペレーション(TCO)も含めて適正価格が見極めが難しいという声があり、ソフトな支援が必要という意見が多い。

お問合せ先

事業環境部 企画課

電話：03-3501-1765

FAX：03-3501-7791