

事務局説明資料

2020年12月17日

中小企業庁

目次

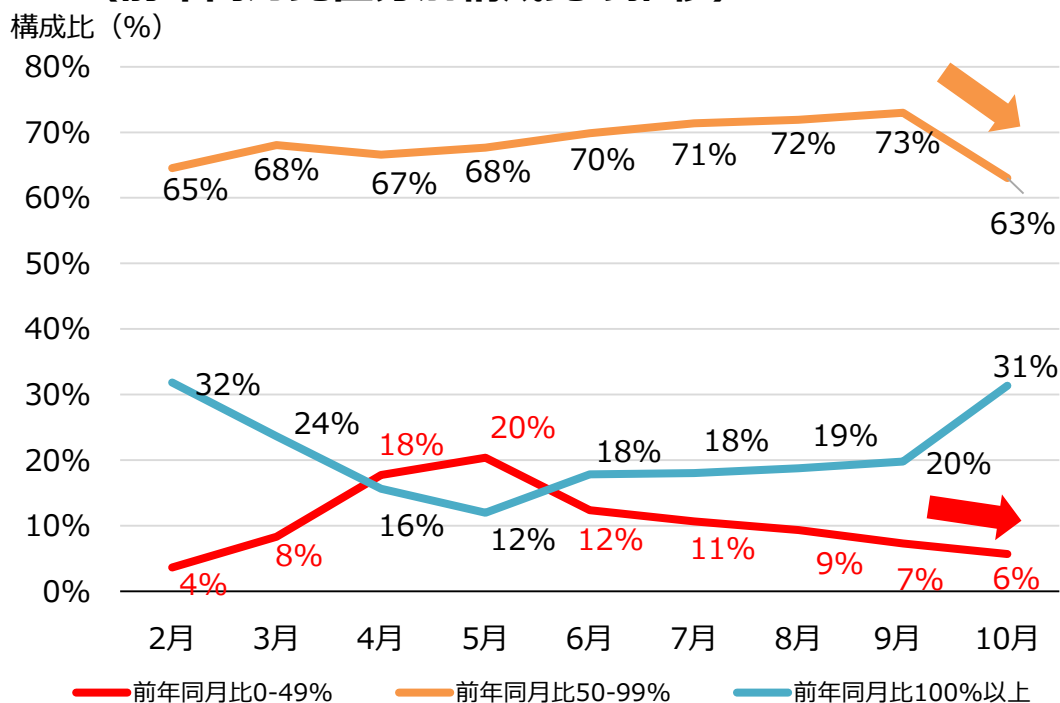
1. 新型コロナウイルスの影響	p.2
2. (1) 今後の中小企業政策の方向性	p.11
(2) 中堅企業への規模拡大	p.24
(3) M&A等による規模拡大	p.42
(4) 海外での競争環境の整備	p.48
(5) 大企業と中小企業の共存共栄	p.53
(6) 事業継続力の強化	p.61
3. 小規模事業者の定義	p.66
4. ご議論いただきたい事項	p.76

1. 新型コロナウイルスの影響

企業の売上実績・売上見込み

- 中小企業の売上実績は、前年同月比を下回る企業が約 7 割と、**依然として厳しい状況が続いているものの、改善の兆しあり。**
- ただし、11月以降の新型コロナウイルス感染症の再拡大の影響に留意が必要。

中小企業 売上実績 (前年同月比区分別構成比の推移)

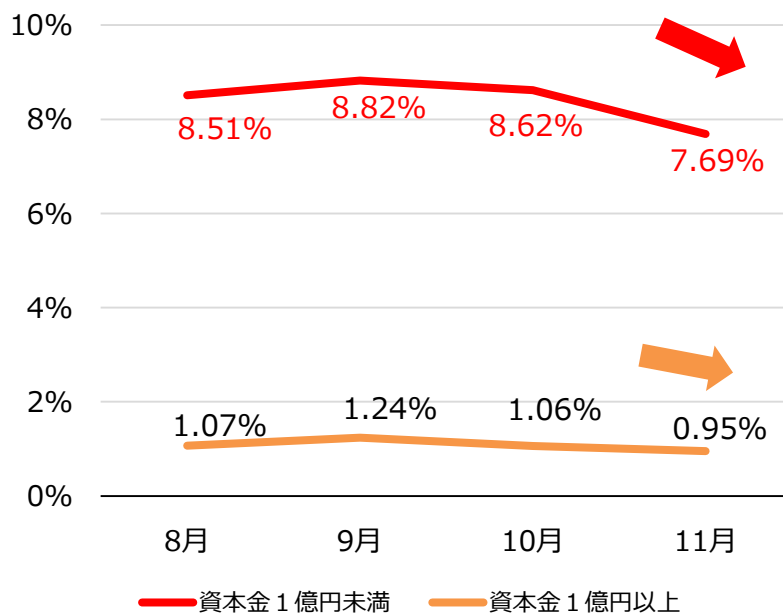


※グラフは、新型コロナウイルスの発生により「企業活動に影響が出ている」と回答した事業者について、売上高の前年同月比ごとに3区分に分類し、その構成比の推移を記載したもの

廃業の検討

コロナ禍の収束が長引いた場合、「廃業」（すべての事業を閉鎖）を検討する可能性があるか

「ある」と回答した事業者の割合 (%)

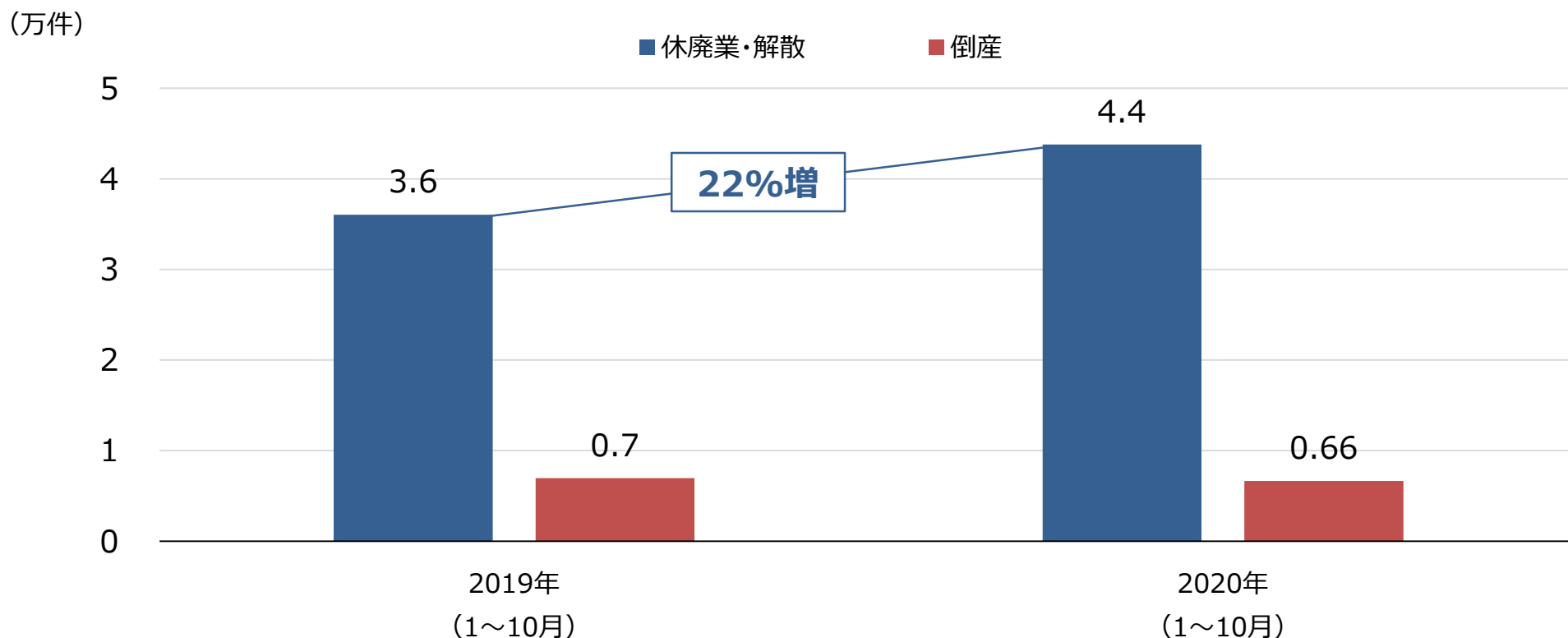


(出典) 東京商工リサーチ「新型コロナウイルスに関するアンケート調査（2020年3/12、4/10、5/15、6/16、7/14、8/18、9/15、10/20、11/25公表）」を基に作成

休廃業・解散、倒産件数

- 各種支援の効果により、倒産件数は低位で推移。
- 他方で、廃業件数は、昨年同期と比較して大きく増加。

休廃業・解散、倒産件数（2019,2020年 1-10月）



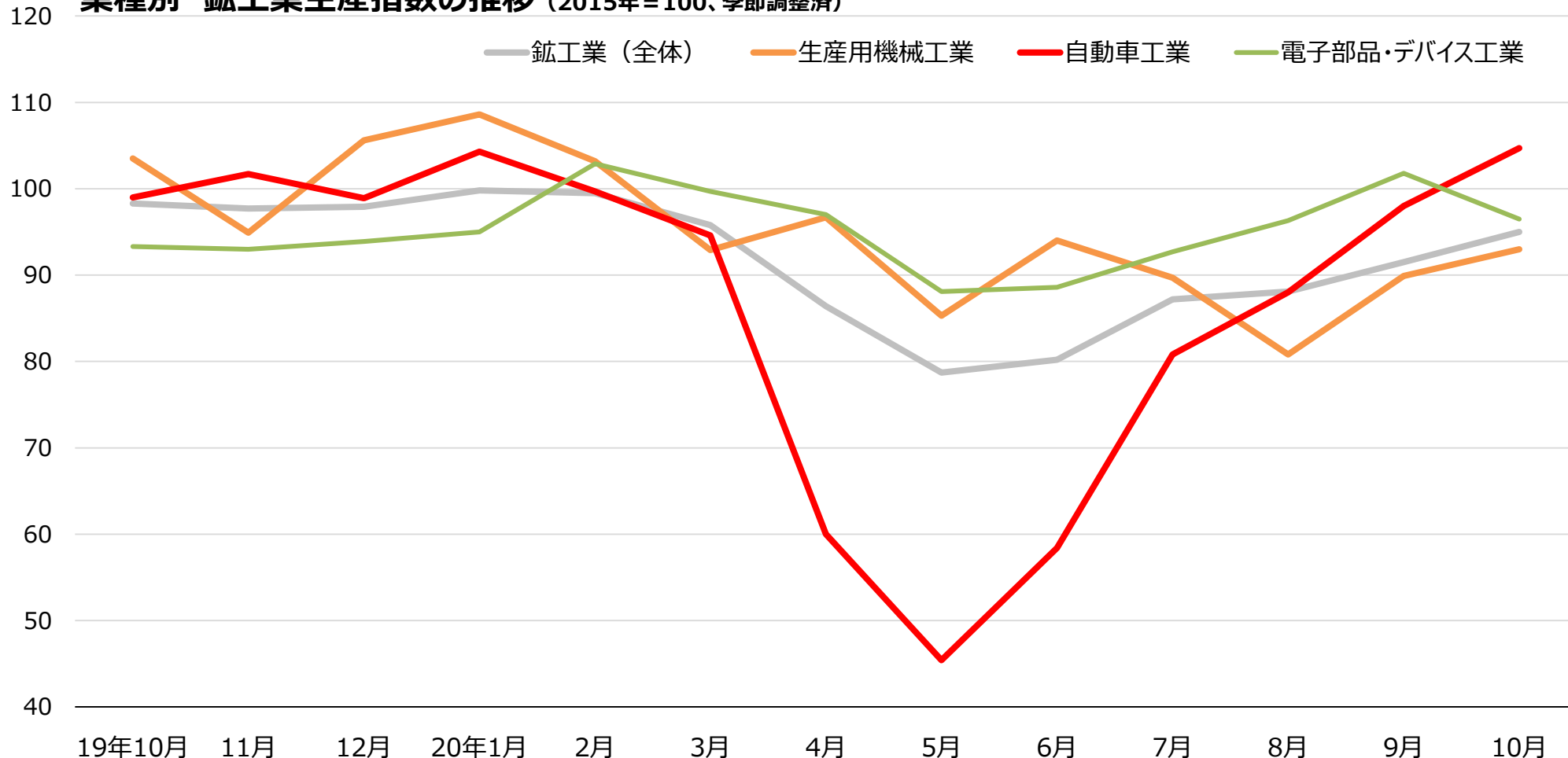
※休廃業・解散は、倒産（法的整理、私的整理）以外で、事業活動を停止した企業と定義

（出典）東京商工リサーチ「2020年1-10月「休廃業・解散企業」動向調査（速報値）」を基に作成

足元のコロナの影響（鉱工業指数）

- 鉱工業生産指数は6月以降、下げ止まり・持ち直しの動きがみられる。
- ただし、11月以降の新型コロナウイルス感染症の再拡大の影響に留意が必要。

業種別 鉱工業生産指数の推移（2015年=100、季節調整済）



※鉱工業指数（IIP）とは、月々の鉱工業の生産、出荷、在庫等を基準年（現在は、2015年）の12カ月平均＝100として指数化したもので、事業所の生産活動、製品の需給動向など鉱工業全体の動きを示す代表的な指標

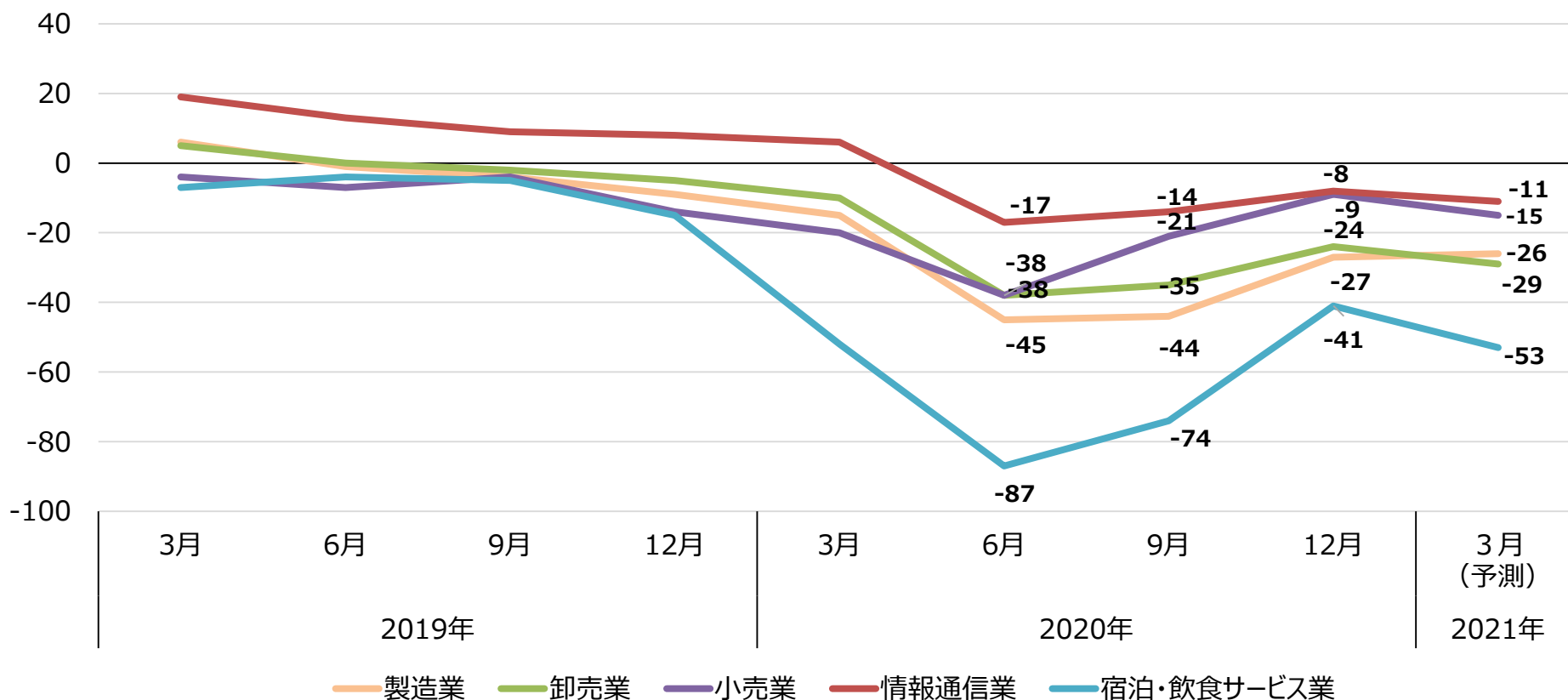
（出典）経済産業省「鉱工業指数」を基に作成

中小企業の業況（業種別）

- 中小企業（業種別）の業況判断DI（業況が「良い」と回答した割合から「悪い」と回答した割合を引いたもの）を比較すると、各業種で6月から12月実績にかけては改善傾向にあったが、**2021年3月には再び悪化の予測**となっている。特に、**宿泊・飲食サービス業の業況予測が厳しい**。

業況判断DI（「良い」-「悪い」・%ポイント）

中小企業／業種別



(注)1.ここでいう中小企業は、資本金2千万円以上1億円未満の企業をいう。

2.業況判断DIとは、企業の業況が「良い」と回答した割合から「悪い」と回答した割合を引いたもの。

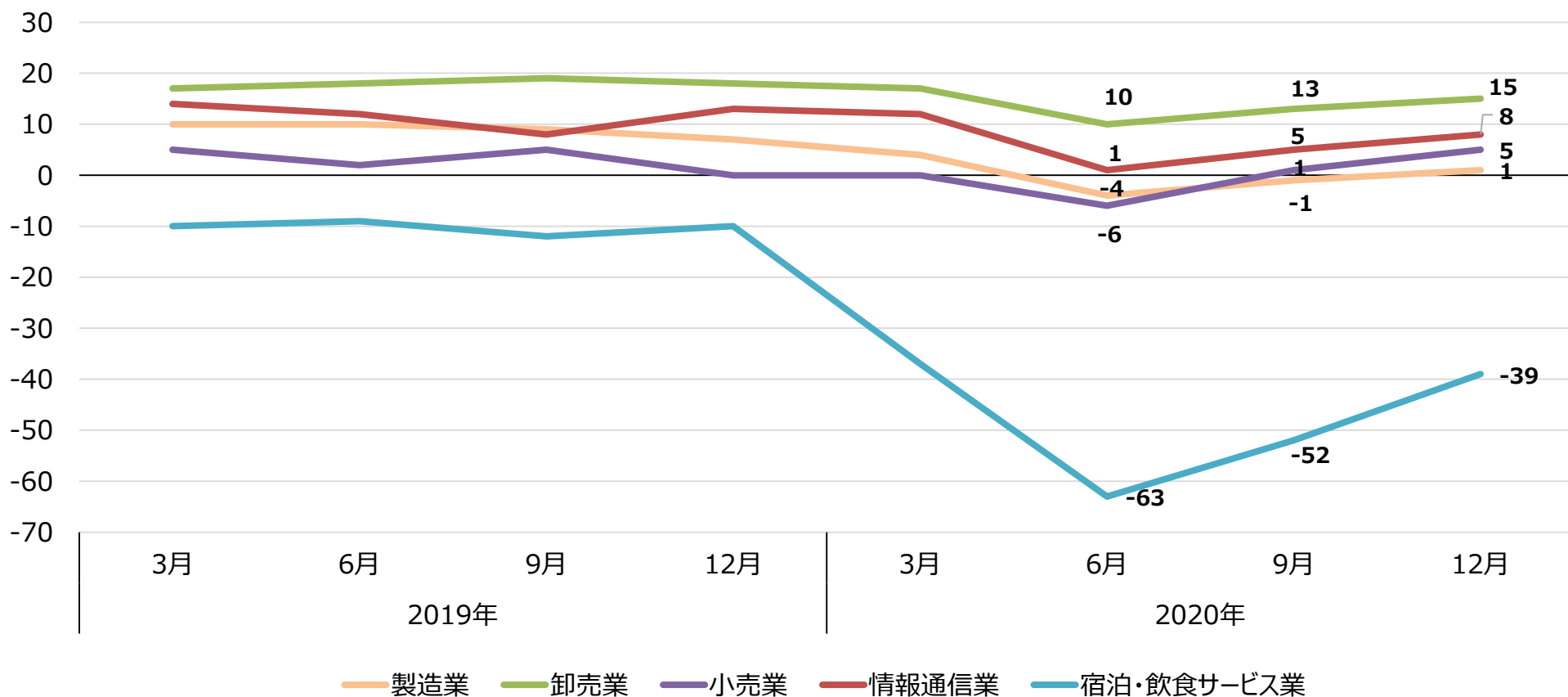
(出典) 日本銀行「全国短期経済観測調査」を基に作成

中小企業の資金繰り（業種別）

- 中小企業（業種別）の資金繰り判断DI（資金繰りが「楽である」と回答した割合から「苦しい」と回答した割合を引いたもの）を比較すると、特に「宿泊・飲食サービス業」で大きく悪化していたが、下げ止まりの動きがみられる。

資金繰り判断DI（「楽である」-「苦しい」・%ポイント）

中小企業／業種別



(注)1.ここでいう中小企業は、資本金2千万円以上1億円未満の企業をいう。

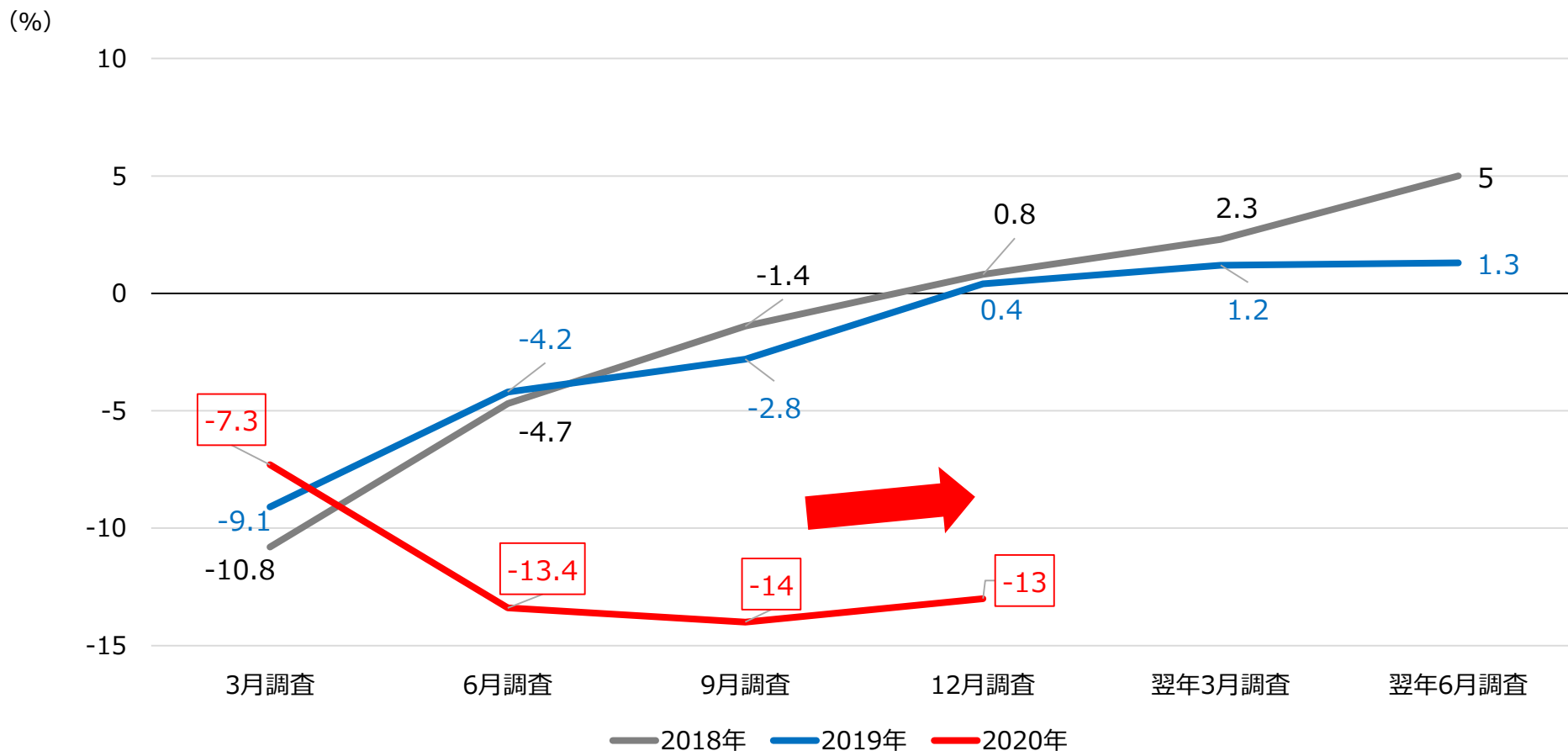
2.資金繰り判断DIとは、企業の資金繰りが「楽である」と回答した割合から「苦しい」と回答した割合を引いたもの。

(出典) 日本銀行「全国短期経済観測調査」を基に作成

中小企業の設備投資計画

- 中小企業の設備投資計画（ソフトウェア・研究開発含む。土地投資除く。）は、**2020年9月調査と比較すると12月調査では、やや上昇修正され、対前年度比▲13.0%**となった。

設備投資計画の時点推移（全産業／前年比増減率）



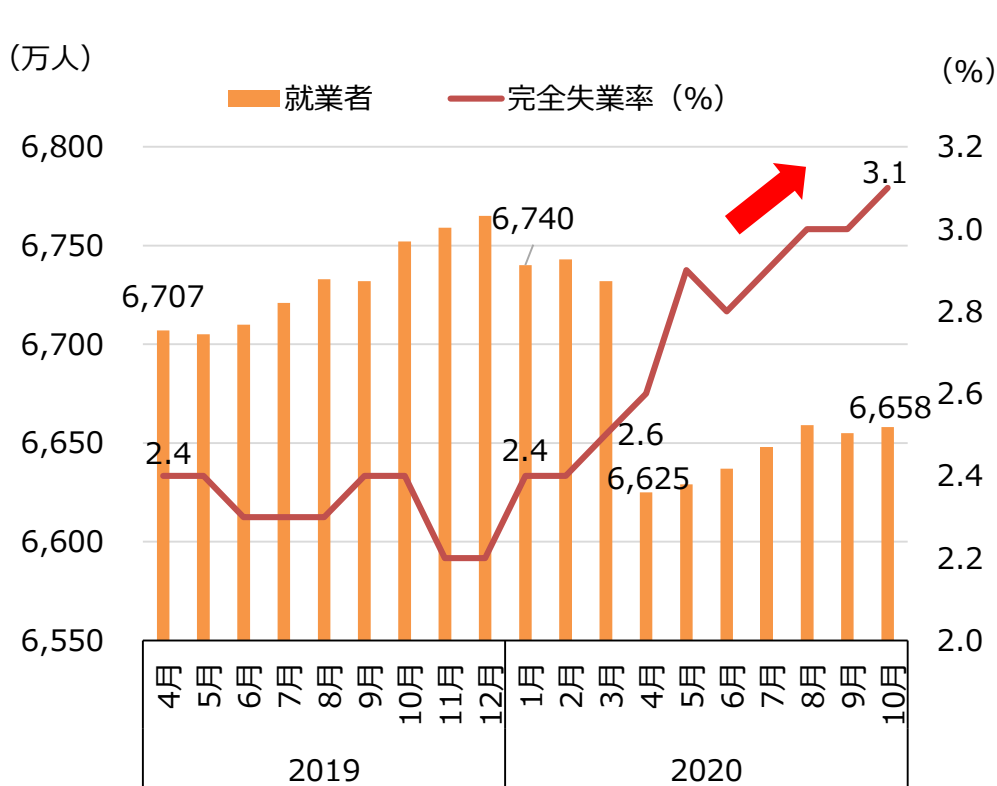
(注)1.ここでいう中小企業は、資本金2千万円以上1億円未満の企業をいう。

(出典) 日本銀行「全国短期経済観測調査」を基に作成

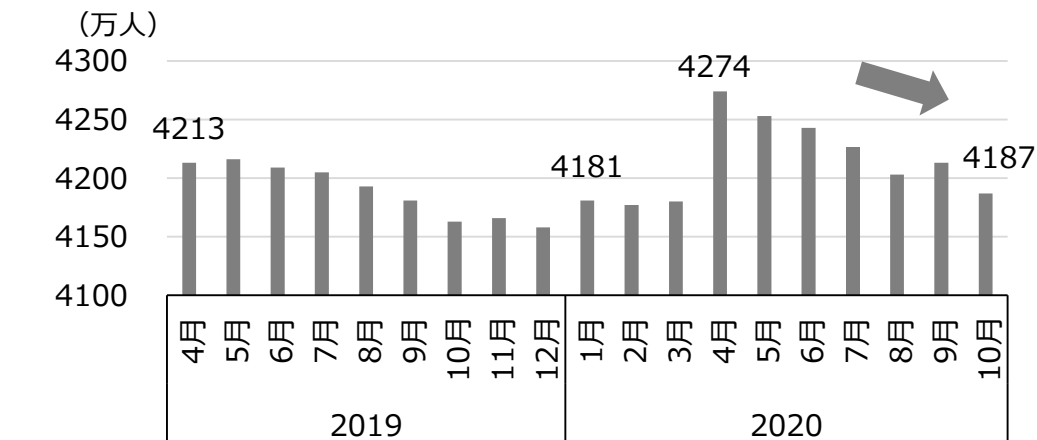
雇用状況の推移

- **就業者数**は、2020年1月と10月を比べると**約80万人減少**。完全失業率は上昇基調。

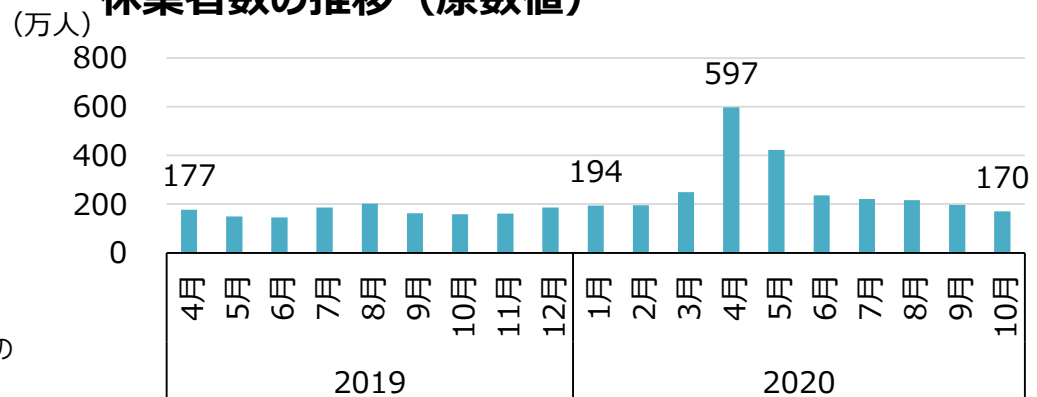
就業者数・完全失業率の推移（季節調整値）



非労働力人口の推移（季節調整値）



休業者数の推移（原数値）



(注)1.労働力人口：15歳以上の人口のうち、「就業者」と「完全失業者」を合わせたもの

2.完全失業率：「労働力人口」に占める「完全失業者」の割合

3.非労働力人口：15歳以上の人口のうち、「就業者」と「完全失業者」以外の者

4.休業者：仕事を持ちながら、調査週間に少くも仕事をしなかった者のうち、雇用者で給料・賃金（休業手当を含む。）の支払を受けている者又は受けることになっている者等

(出典) 総務省「労働力調査」を基に作成

足元のコロナの影響（雇用への影響）

- 雇用調整の可能性がある事業所数（※1）は119,712事業所。解雇等見込み労働者数（※2）は76,543人。
- 業種別（※3）では、いずれも「製造業」が最も多いが、影響が大きいのは「宿泊業」。

※12月11日集計分。なお、数値は、都道府県労働局の聞き取りやハローワークに寄せられた相談・報告を基にしている。

雇用調整の可能性がある事業所数（業種別）

	①雇用調整の可能性がある事業所数	②（参考）経済センサス事業所数（2016年）	割合 ①／②
製造業	22,135	454,800	4.87%
飲食業	13,974	647,433	2.16%
小売業	11,923	990,246	1.20%
サービス業	10,755	346,616	3.10%
建設業	7,691	492,734	1.56%
卸売業	7,265	364,814	1.99%
医療、福祉	6,312	429,173	1.47%
専門サービス業	5,199	115,043	1.45%
宿泊業	5,087	48,963	10.39%
理容業	5,021	358,523	4.36%
その他	24,350	-	-
全体	119,712	5,340,783	2.24%

解雇等見込み労働者数（業種別）

	①解雇等見込み労働者数	②（参考）経済センサス常用雇用者数（2016年）	割合 ①／②
製造業	15,310	8,042,336	0.19%
飲食業	10,902	3,823,777	0.29%
小売業	10,272	6,693,385	0.15%
宿泊業	9,542	573,901	1.66%
労働者派遣業	5,064	886,965	0.57%
卸売業	4,472	3,532,625	0.13%
サービス業	3,904	4,109,921	0.09%
道路旅客運送業	3,108	480,597	0.65%
娯楽業	3,068	762,894	0.40%
運輸業	1,801	2,406,222	0.07%
その他	9,100	-	-
全体	76,543	49,144,392	0.16%

- ※1 「雇用調整の可能性がある事業所」は、都道府県労働局及びハローワークに対して休業に関する相談のあった事業所（当面休業を念頭に置きつつも、不透明な経済情勢が続けば解雇等も検討する意向の事業所も含む。）
- ※2 「解雇等見込み」は、都道府県労働局及びハローワークに対して相談のあった事業所等において解雇・雇止め等の予定がある労働者で、一部既に解雇・雇止めされたものも含まれている。
- ※3 業種は、都道府県労働局が企業から聞き取った情報であり、日本標準産業分類に準じて整理しているものではないことに留意が必要。
- （出典）厚生労働省「新型コロナウイルス感染症に起因する雇用への影響」、総務省・経済産業省「平成28年経済センサス-活動調査」を基に作成

2. (1) 今後の中小企業政策の方向性

中小企業・小規模事業者の類型と成長の方向性

○中小企業の生産性向上を図るため、事業活動に沿って「類型」化を行い、「類型」ごとに成長・支援のあり方を整理。

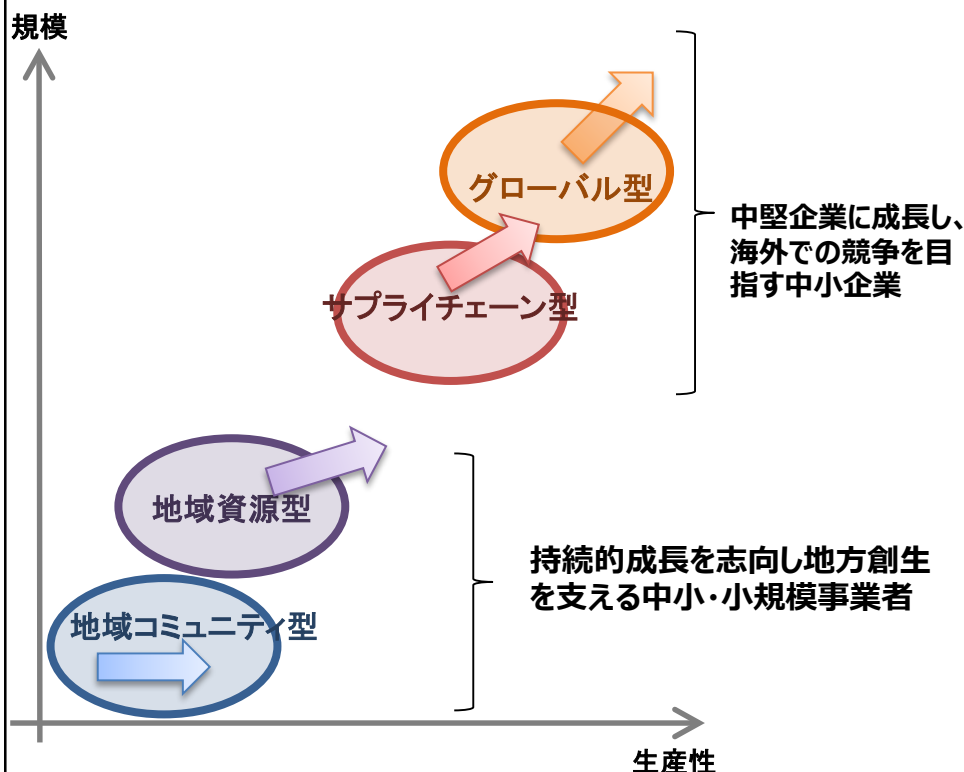
【地域資源型】地域資源の活用等により付加価値の高いビジネスを展開
良いものを高く売り（価値創造）、付加価値向上を実現

【グローバル型】グローバル展開などにより地域の中核企業に成長
事業規模を拡大しながら中堅企業に成長、高い生産性を実現

【地域コミュニティ型】地域の生活・コミュニティを下支え
地域の課題解決と暮らしの実需に応えるサービス提供

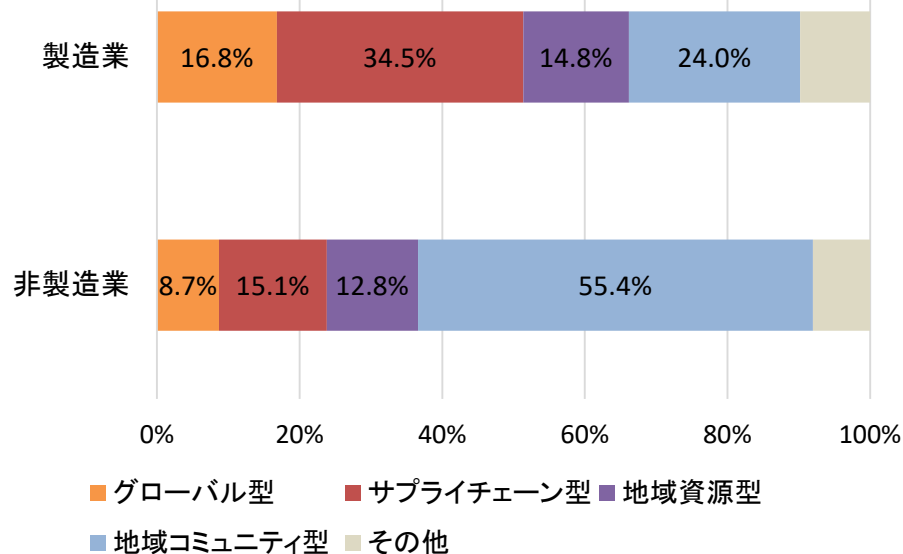
【サプライチェーン型】サプライチェーンの中核ポジションを確保
独自技術を用いて、サプライチェーンの中で活躍し、生産性向上を実現

類型別の成長のイメージ



類型別の中小企業の割合

○製造業では、「グローバル型」、「サプライチェーン型」が多く、非製造業では、「地域コミュニティ型」が多い。

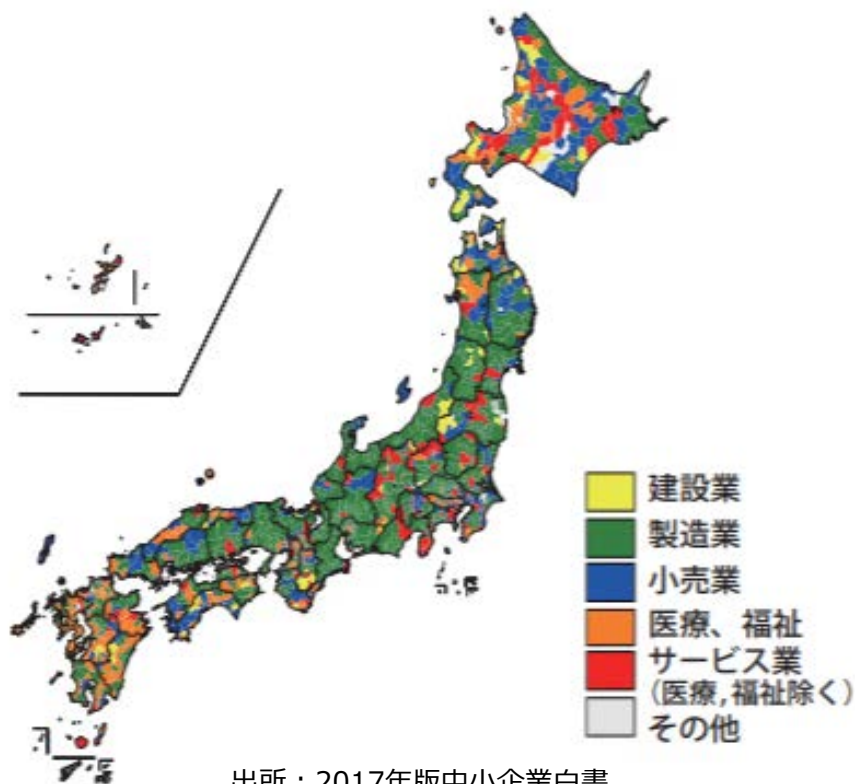


資料：(株)東京商工リサーチ「中小企業の付加価値向上に関するアンケート」

「地域資源型」、「地域コミュニティ型」企業を取り巻く状況

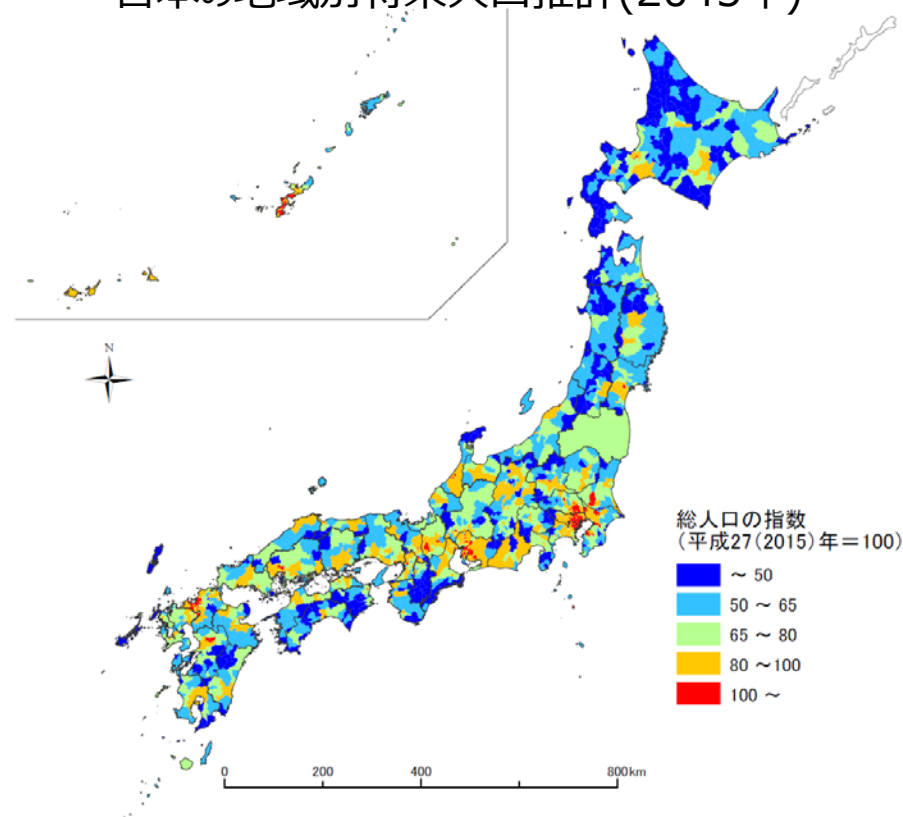
- 産業構造が変化し、**地方では、国内サプライチェーンを担ってきた製造業が縮小し、小売、医療・福祉、サービス業が主体**となっている。
- 他方、**2045年の総人口は、7割以上の市区町村で2015年に比べ2割以上減少見込み**であり、地域経済の持続性に大きな懸念。

従業者数で見た地域別産業構造（2014年）



出所：2017年版中小企業白書

日本の地域別将来人口推計(2045年)



出所：社会保障・人口問題研究所「日本の地域別将来推計人口」

地域資源型・地域コミュニティ型企業の目指す方向性

- 人口減少により地域内の総需要（消費）が減少していく中では、それぞれの事業者が（限られた人口規模でも事業が成立するように）生産性を高めつつ、①**地域全体のグランドデザインに基づき、需給バランスの取れた持続可能な経済圏の形成（地域コミュニティ型）**、②**自らの地域資源を最大限活用した海外等の域外需要の取り込み（地域資源型）**を目指していくことが重要ではないか。

<①地域コミュニティ型>

（一社）かわかみらいふ（奈良県川上村）

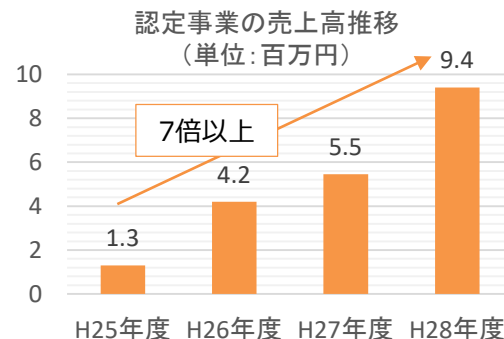
- 一般社団法人かわかみらいふは、川上村（人口約1300人の村）において、地域にとって必要不可欠な移動スーパー事業・宅配事業、看護師・歯科衛生士が移動スーパーに同行するコミュニティナース事業、ガソリンスタンド事業を行う法人であり、雇用の創出と地域内経済循環にも寄与。
- 村民が理事長、村長が副理事長の下、地域内の商工会や社会福祉協議会のみならず、地域外の、ならコープ（移動スーパー関係）、伊藤忠エネクス（ガソリンスタンド関係）も参画させ、地域内外で連携して事業を実施。



<②地域資源型>

（株）吉田屋（茨城県大洗町）

- 農商工連携事業計画の認定を受け、食品としての知名度は必ずしも高くなかった茨城県産梅を活用し、加工食品を開発し、製造・販売を行う。
- JAと県などと「常陸乃梅ブランド推進協議会」を設立し、地域で連携しながら積極的な情報発信を行うなどして、ブランド化を推進。
- 平成25年度（事業開始前）から平成28年度までの認定期間の3年間で、売上は7倍以上に成長した。加工品のほか、大手和菓子販売店に原材料供給も実施。「常陸乃梅」のブランド価値向上は、茨城県産梅の市場価格上昇にも貢献している。



地域資源型・地域コミュニティ型企業の支援のあり方

●各種予算事業を活用しつつ、持続可能な地域経済モデルの確立を目指す。

地域の持続的発展のための 商業・まちづくり推進事業

(1) 地域商業機能複合化推進事業

- ・商店街をはじめ、**中核事業者による商業機能**（ハードも含む）の**面的な再構築**を基礎自治体等と連携して支援。
- ・これにより域内の**サービス需要の変化に迅速かつ的確に対応**できるよう、地域コミュニティビジネスの改革・再編を促進。

(2) 外部人材活用・地域人材育成事業

- ・地域の課題と多様なスキルを持つ**外部人材の情報を集約し、地域と外部人材をマッチング**することで、地域に不足する専門知識やノウハウを提供。
- ・地域の課題に関するオンライン相談のプラットフォームを構築するとともに、効果的なマッチングを行い、域内人材の育成を図る。

自治体連携型補助金

(概要)

- ・**域内外の市場作りの中核を担うと基礎自治体等が認めた事業**を、基礎自治体等と連携して支援（その実行に係る基礎自治体等の経費の一部を国が支援）。

(イメージ)

- ・基礎自治体等が策定した産業振興戦略等（※製造業等も含む）を進めていく上で中核となる事業を支援。
- ・DMOや地域商社等が中核となって推進する、新たな市場作りを目指した事業を支援。 等

基礎自治体等の取組

地域特有の課題や産業構造の特性を踏まえ、**基盤となる産業を特定し、その実態に応じた形で支援を実施**



国（経済産業省）：財源一部(※)を補助

海外展開支援

(1) JETRO・中小機構の伴走支援

- ・中小企業の海外展開に際して、情報収集からビジネスプランの作成、バイヤー獲得、事業化に至るまで、専門家による一貫した伴走支援を行う。

(2) JAPANブランド育成支援等事業 (平成16年度～)

- ・新たな市場の獲得に向けたマーケティング調査や試作品開発、展示会への出展、プロモーション活動等を行う場合に、その費用の一部を補助する。

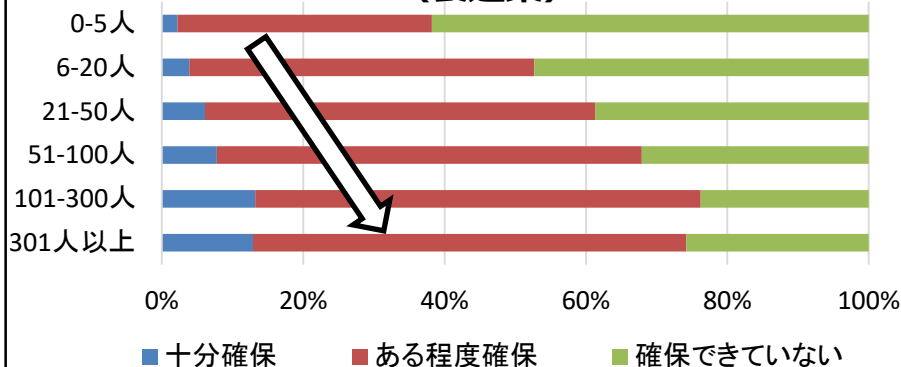
(3) JAPAN MALL事業(平成31年度～)

- ・JETROが中小企業に替わりEC事業者との交渉を行い、ECサイト上に日本産品の特設ページ「Japan Mall」を設置、商品をPR。
- ・商品はECサイトが全て買い取るため、日本企業には返品リスクがなく、世界のEC市場への中小企業の参入を後押し。

「グローバル型」、「サプライチェーン型」企業を取り巻く状況

- 規模拡大は、生産性向上や、投資に必要な利益確保、海外展開を含む投資拡大などにつながるが、中堅企業に成長する企業は年300社程度に留まっている。

今後3年間の投資に必要な利益・剰余金の確保状況
(製造業)



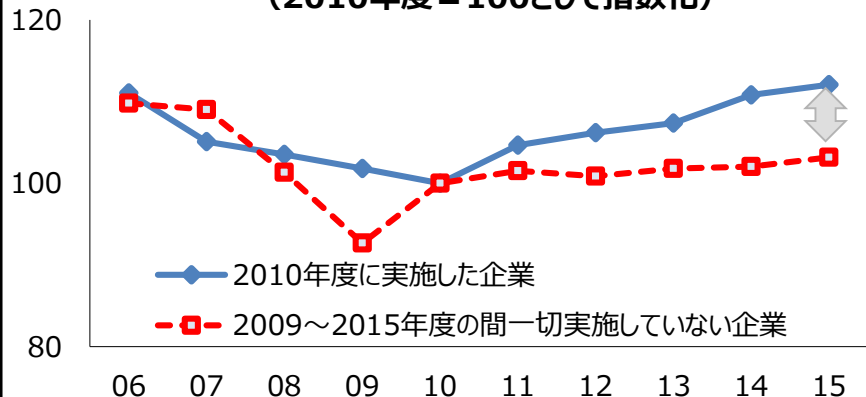
出所：2020年版中小企業白書

従業員規模別利益・投資等の状況

	51～ 100人	101～ 300人	301～ 400人	401～ 500人	501人 以上
営業利益 (百万円)	109	286	388	500	1137
研究開発費 (百万円)	49	106	140	266	647

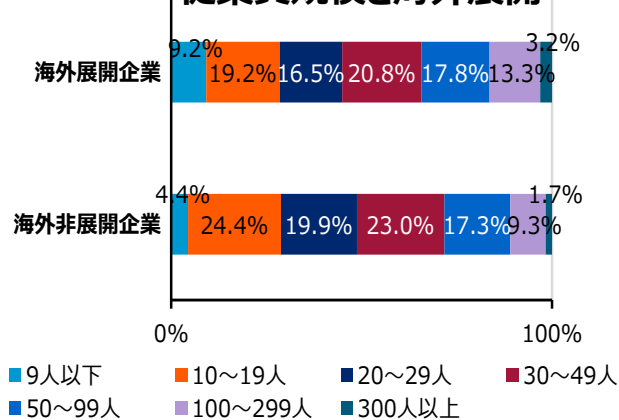
出所：企業活動基本調査（2018）再編加工

吸収合併実施企業と非実施企業の生産性
(2010年度 = 100として指数化)



出所：2017年版中小企業白書

従業員規模と海外展開



出所：平成28年度中小企業海外事業活動実態調査報告書

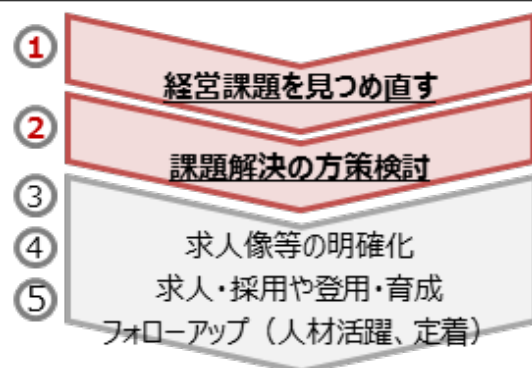
グローバル型・サプライチェーン型企業の目指す方向性①

- 規模拡大のパスを明確化した上で、企業規模を拡大する過程で必要となる**経営リソース（ヒト（人材）、モノ（技術・設備等）、カネ（資金））の確保**に向けた対応を具体化することが必要。

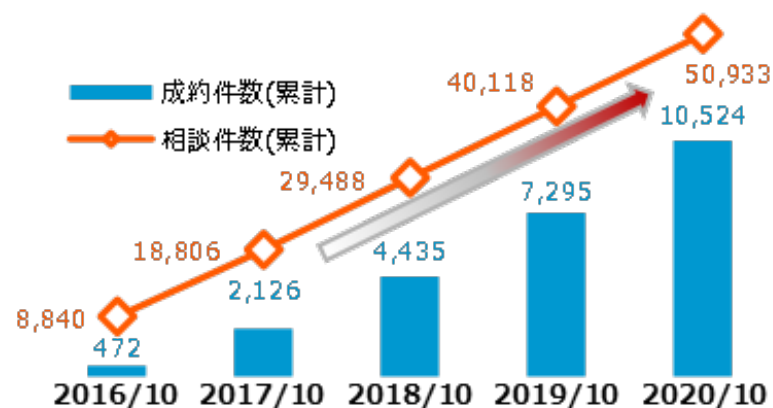
人材

- 人材確保に向けたマッチングを行う際には経営課題の明確化が重要（プロフェッショナル人材事業の実績件数の増加）。

<人手不足対応ガイドライン(令和2年3月)>



<プロフェッショナル人材の成約・相談件数>



(出所) プロフェッショナル人材戦略ポータルサイト(内閣府)

技術

- グローバル競争力のある優れた技術を有する企業も多く、海外投資家も注目しているとの声あり。
- 市場ニーズやマーケティング等を踏まえた経営戦略に応じた研究開発支援体制の構築が鍵。

<グローバルニッチトップ選定企業の分析>

世界市場シェア

機械・加工部門	39.8%
素材・化学部門	50.6%
電気・電子部門	42.9%
消費財・その他部門	50.5%
全部門平均	43.4%

営業利益率

機械・加工部門	11.2%
素材・化学部門	13.9%
電気・電子部門	11.6%
消費財・その他部門	23.9%
全部門平均	12.7%

(出所) 『グローバルニッチトップ企業100選について』(経済産業省)

<参考> 独・フラウンホーファー協会



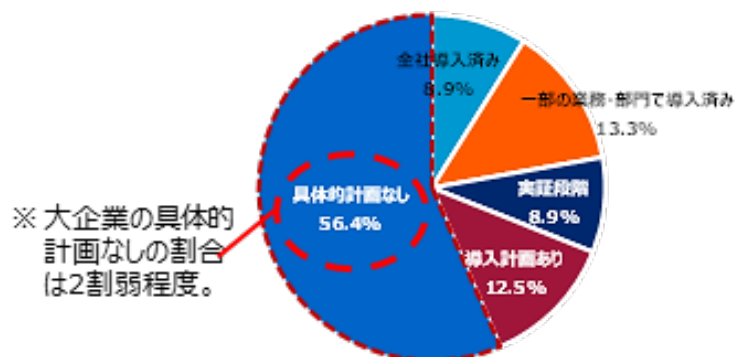
- ✓ 約2.2万人を擁する応用研究を担うドイツの公的研究機関。約7割を外部資金で調達しており、企業からの資金獲得を最重視。
- ✓ 市場ニーズの把握やマーケティングを重視した研究開発をサポートするなど、きめ細かなサービスを提供。

グローバル型・サプライチェーン型企業の目指す方向性②

DX

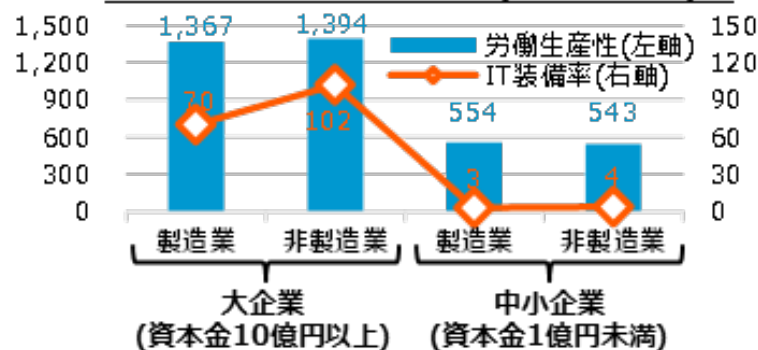
- 中小企業はIT装備率が低水準であり、多くの中小企業がDXに向けた具体的な計画を持ち合わせていない。こうしたIT装備率の差がそのまま生産性の差となって現れている。

<DXの導入状況(年商50億円以下の中小企業層)>



(出所) 情報通信総合研究所

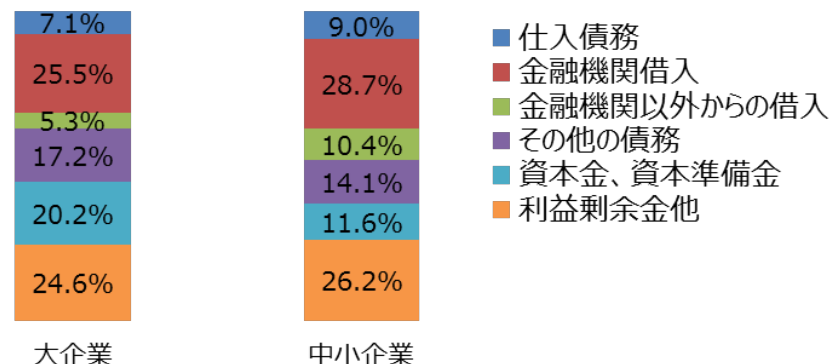
<IT装備率・労働生産性(2018年度)>



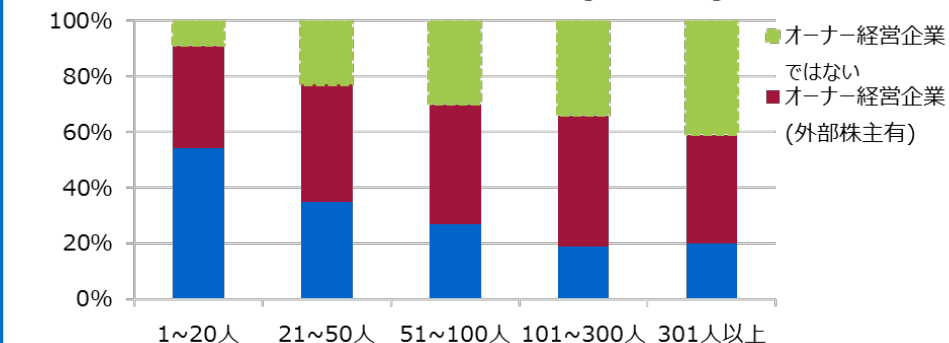
資金

- 中小企業は自己資本比率(特に資本金等)の割合が低い。一方で、企業規模が大きくなるにつれて戦略的な提携等に応じて外部株主を受け入れている傾向あり(他方、オーナー企業は小規模にとどまる)。

<負債・純資産の比率(2019年)>



<企業形態の分布(規模別)>



(出所)「我が国中小企業の構造分析及び構造変化の将来推計に係る委託事業」報告書

今後の中小企業政策の方向性

I. 持続的成長を志向し地方創生を支える中小・小規模事業者への支援【地域資源型】【地域コミュニティ型】

1. 地域のグランドデザインによる持続可能な経済圏の確立【地域コミュニティ型】

○グランドデザイン策定(需給バランス)、自治体連携型支援

・基礎自治体等が策定する地域のグランドデザインに基づき、持続可能な地域経済作りを担う中核事業者等の事業を国と基礎自治体等が連携して支援。限られた人口規模でも事業が成立するように需給バランスの取れた経済圏を作る。具体的には、

- ①商店街を始め、中核事業者による**商業機能の面的な再構築を基礎自治体等と連携して支援**（地域商業機能複合化推進事業）
- ②**域内外の市場作りの中核を担うと基礎自治体等が認めた事業を、連携して支援**（自治体連携型補助金）

2. 地域資源等を活かした域外需要の取り込み【地域資源型】

○地域資源の魅力向上、海外展開支援 等

- ・**新事業創出支援**（ビジネスプランの作成から商品開発・販路開拓まで伴走支援）
- ・**新市場獲得に向けたマーケティング調査・試作品開発**等を支援（Japanブランド育成支援）

II. 中堅企業に成長し、海外での競争を目指す中小企業への支援【グローバル型】【サプライチェーン型】

1. 中堅企業への規模拡大促進

○一定の補助金や金融支援について、中小企業だけでなく中堅企業への成長途上のある企業を支援対象に追加 等

- ・一定の補助金等の支援対象の見直し
- ・規模拡大、新分野展開、業態展開等を通じた**事業再構築を支援する補助金の創設**（事業期間内に中堅企業に規模拡大する企業に対しては、補助上限を引上げ）
- ・成長のための外部資本の活用促進

2. M&A等による規模拡大

○M&Aの促進（規模拡大／経営資源散逸の回避）

- ・経営資源集約化税制、事業承継補助金等による集中的な支援
- ・集約化手続の短縮（所在不明株主からの株式買取り等）

3. 海外展開支援の強化

- 現地ネットワークの拡大**（例：現地産業界や大学等との戦略的連携）
- 海外展開先の多角化**（例：サプライチェーン依存からの脱却）
- 日本公庫による海外子会社への直接融資**（2021年1月開始予定）の強化
 - ・対象国（タイ、ベトナム、香港）の拡充

III. 共通基盤の整備

1. 大企業と中小企業の共存共栄

○大企業と中小企業との取引の適正化

- ・**下請振興法の支援対象として、発注者自らが利用するサービスの提供等(フリーランスによる提供を含む)を追加**
- ・大企業と中小企業との取引機会を創出するなどして、適正取引等を実現する事業者の支援
- ・取引の状況等に関する国による調査の規定を創設
- ・下請ガイドライン等の業種の拡大

○大企業と中小企業の連携促進

- ・「パートナーシップ構築宣言」の拡大

2. 中小企業支援のDX徹底強化

○中小企業支援手続きの電子化

- ・原則として各種申請の完全電子化を行う。
- ・同時に審査書類と実績報告書等についても電子化を行い、より政策効果の高い支援に繋げることを目指す。

○AIを活用した支援プラットフォームの高度化

- ・各種支援データ等を活用し、個々の企業の実態に沿った支援メニューの提示を行うなど、プラットフォームをAIにより高度化する。
- ・プラットフォーム上で官民連携を進め、支援メニューを的確に届ける。

3. 事業継続力強化（レジリエンス）

○サプライチェーンで連携したBCP策定促進

- ・中小企業と連携してBCPを策定する中堅企業への支援強化（金融支援等）

○ハザードマップの危険地域に所在する中小企業への市町村による通知を促す仕組みづくり

ものづくり補助金の効果分析（企業規模別の分析）

※第4回WG資料で提示した分析をベースに、対象年度や対象指標、サンプル数を増やして再度分析

- ものづくり補助金に採択された企業と、属性が類似する採択されていない企業を比較して、補助金が売上高伸び率、従業員数の増加に与えた影響を分析したところ、**規模の小さい企業で効果がプラス**となっていることが確認された。
- 統計的に有意となっていないところは、サンプル数の問題や、補助上限の影響など様々な理由が考えられる。今後も、因果関係分析等を通じて**政策効果を的確に検証し、施策の改善につなげていくことが重要**。

ものづくり補助金受給が売上伸び率・従業員数の増加に与えた影響（製造業・従業員規模別）

			～5人	6～20人	21～50人	51～100人	101～150人	151～300人	301～500人	501人～
売上高伸び率	2012年度補正予算事業の効果 (2012年→2018年)	係数	0.261***	0.128***	0.090***	0.089***	0.065**	0.055*	0.006	0.006
		n	222	1900	2732	1814	756	698	124	48
	2013年度補正予算事業の効果 (2013年→2018年)	係数	0.176***	0.151***	0.063***	0.023	0.066**	0.016	-0.043	0.059
		n	346	1868	2006	1170	432	342	76	28
	2014年度補正予算事業の効果 (2014年→2018年)	係数	0.206***	0.114***	0.026	-0.031	0.023	0.051	0.018	0.031
		n	278	1366	1262	608	208	158	38	22
	2015年度補正予算事業の効果 (2015年→2018年)	係数	0.163***	0.054**	0.044**	0.011	0.084*	0.028	0.108	0.749
		n	194	788	620	270	116	96	26	4
従業員数の増加	2012年度補正予算事業の効果 (2012年→2018年)	係数	0.703**	2.51***	2.33***	7.58***	2.08	-5.83	-19.6	20.6
		n	222	1904	2746	1830	766	700	126	44
	2013年度補正予算事業の効果 (2013年→2018年)	係数	0.948***	1.57***	2.24***	2.68**	-0.303	2.77	20.2	-16.6
		n	348	1876	2010	1170	436	346	76	26
	2014年度補正予算事業の効果 (2014年→2018年)	係数	1.42**	0.891***	0.075	0.801	0.752	0.241	19.9	48
		n	280	1370	1278	612	210	158	38	20
	2015年度補正予算事業の効果 (2015年→2018年)	係数	0.282	0.527**	0.723	2.88	5.26	5.48	79.8***	-118.5
		n	194	790	622	270	116	96	26	4

2012年度補正予算のものづくり補助金の採択企業をもとにPSmatchingを行い(2012年時点の属性がもの補助採択企業と似ている企業を抽出し)、2012～2018年の売上高の伸びについて差があるか、Difference in Difference (差の差)の検定を実施。

他の対象年度や対象指標(従業員数の増加)についても同様の方法で分析。

(注) ***は1%水準、**は5%水準、*は10%水準でそれぞれ統計的に有意な推計値
*がないデータについては、統計的には有意でない(効果があるとは言い切れない)

(参考) 実行計画 (2020年12月1日 成長戦略会議)

第7章 足腰の強い中小企業の構築

ウィズコロナ、ポストコロナへの対応は、我が国の労働生産性の改善に取り組む好機であり、デジタル化の推進、合併・M&Aによる規模拡大、業態転換、スタートアップ企業の環境整備、人材育成などを通じて、中小企業も大企業も含めた日本全体で労働生産性の向上を図る必要があることについて、有識者の意見の一致があった。その際、大企業より労働生産性の高い中小企業も存在し、業種や業態、企業ごとに状況は異なるため、規模の大小にかかわらず、それぞれの企業が持つ強みをいかに伸ばすかという視点で考えるべきとの指摘が多かった。一方で、労働者の7割が中小企業で働いていること、大企業の生産性に対する中小企業の生産性は5割程度であることから、中小企業の生産性向上に取り組む必要があり、規模拡大が重要であるとの指摘があった。また、中小企業が地域の雇用のみならず、地域のコミュニティや共助を支えるなど、重要な機能を有しており、生産性向上に当たっては、地域社会等の意見もよく聞きながら進めていくことが重要との指摘があった。

中小企業政策が、小規模事業者の淘汰を目的とするものでないことは当然であり、ポストコロナを見据え、中小企業の経営基盤を強化することで、中小企業から中堅企業に成長し、海外で競争できる企業を増やしていくことが重要である。あわせて、地域の経済や雇用を支える小規模事業者が持続的に発展することは重要である。このため、中小企業の経営資源の集約化による事業の再構築やデジタル化など、中小企業の生産性を向上させ、その足腰を強くする仕組みを構築し、創意工夫する企業を応援していく。

(参考) 実行計画 (2020年12月1日 成長戦略会議)

1. 規模拡大を通じた労働生産性の向上

後継者問題に悩まされている企業が黒字廃業することなく、価値ある事業を存続させるには、M&Aを含む事業承継の促進を通じて、企業規模の拡大に貢献する道筋を用意していくことが重要との指摘があった。

合併等により中小企業の規模を拡大し、生産性を引き上げていくことは重要である。中小企業の廃業は、対前年比で2割以上増加し、過去最高水準で推移しており、更に廃業等が進み、雇用や地域社会に大きな影響を及ぼさないよう配慮が必要である。

このため、以下の方向で施策を検討する。

(1) 中小企業の規模拡大のための税制支援

中小企業の合併を通じた規模拡大等による生産性向上を進めるため、経営資源の集約化(M&A)を税制面でも支援することが重要であり、譲渡を受ける中小企業に対し、税制上の措置について検討を行い、令和3年度税制改正において結論を得る。

(2) 中小企業から中堅企業への成長途上にある企業についての支援

2021年の通常国会において、一定の補助金や金融支援について、中小企業だけでなく中堅企業への成長途上にある企業を支援対象に追加する法改正を検討する。例えば、製造業等(現行、資本金3億円以下又は従業員数300人以下が中小企業)、卸売業(現行、資本金1億円以下又は従業員数100人以下が中小企業)、サービス業(現行、資本金5,000万円以下又は従業員数100人以下が中小企業)、小売業(現行、資本金5,000万円以下又は従業員数50人以下が中小企業)について、資本金基準によらない支援策を設けることができるよう検討する。

また、中小機構の支援対象を拡大するよう、中小機構法の法改正を検討する。

(参考) 実行計画 (2020年12月1日 成長戦略会議)

2. 事業再構築等への支援

中小企業・中堅企業の規模拡大、新分野展開、業態転換等を通じた事業再構築を支援する有効な新たな補助制度の整備を検討する。あわせて、ものづくり補助金や持続化補助金、IT導入補助金を引き続き措置することで、中小企業・小規模事業者が、コロナ禍の中で投資を進めることを支援する。さらに、民間実質無利子融資の申込期限については、本年12月31日となっているが、年度末の資金需要の高まりによる日本公庫の窓口混雑緩和のため、年度末までの延長を検討する。また、新たな信用保証制度の創設を検討する。銀行の業務範囲規制等の見直しも踏まえつつ、地銀・民間ファンドと連携して、地域の企業に対する政策金融機関による資本性資金の供給の取組を強化する。

3. 大企業と中小企業との取引の適正化

(略)

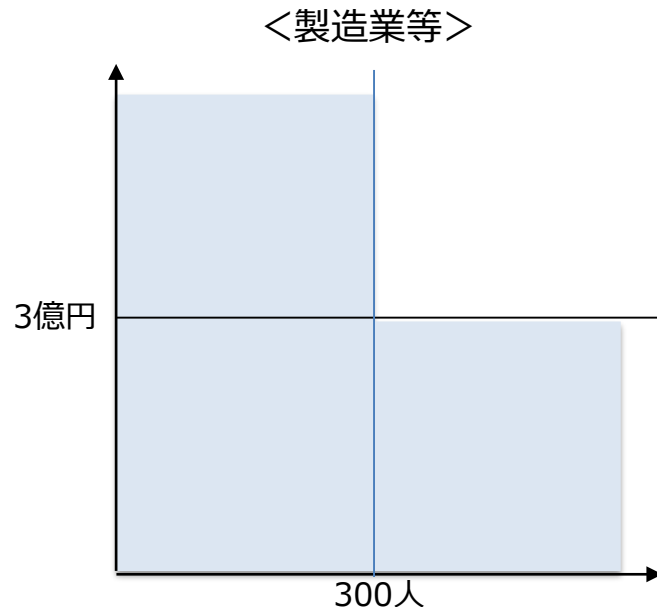
2. (2) 中堅企業への規模拡大

中小企業基本法の定義

- 中小企業基本法**は、規模拡大支援だけでなく、地域コミュニティを支える中小企業支援、取引適正化、災害・危機対応支援など**多岐に亘る中小企業支援の対象の考え方を示すもの**。
- このため、**基本法の定義は変更しない**。

改正せず

(一般的な中小企業支援の対象は変更しない)



(例)

- ①ものづくり補助金（コロナ対応型）
- ②IT導入補助金
- ③日本公庫の一般融資、信用保証
- ④災害・危機対応（なりわい補助金、セーフティネット支援）
- ⑤中小企業向け法人税の軽減税率
- ⑥事業承継税制（経営承継円滑化法） 等

中小企業者の定義（不変）

業種	資本金額	又は 従業員数
製造業等	3億円以下	300人以下
卸売業	1億円以下	100人以下
サービス業	5,000万円以下	100人以下
小売業	5,000万円以下	50人以下

中堅企業への規模拡大パス

- 中堅企業への規模拡大パスの基本は、①資本金を増加しつつ事業を拡大、②事業を拡大する中で、従業員を増加させ、中小企業を「卒業」。

2005年に「資本金 3 億円以下かつ従業員数300人以下」であり、2017年までに中堅企業に成長した企業のパス（製造業等）

<2005年>

資本金規模	5億円超～	0	0	0	0
	3億円超～5億円以下	0	0	0	0
	1億円超～3億円以下	24	0	0	0
	3千万円～1億円以下	14	0	0	0
企業数(社)		50人以上～300人以下	300人超～400人以下	400人超～500人以下	500人超～
従業員規模					

<2007年>

資本金規模	5億円超～	1	0	1	1
	3億円超～5億円以下	3	2	0	0
	1億円超～3億円以下	13	4	0	0
	3千万円～1億円以下	8	0	0	0
企業数(社)		50人以上～300人以下	300人超～400人以下	400人超～500人以下	500人超～
従業員規模					

<2012年>

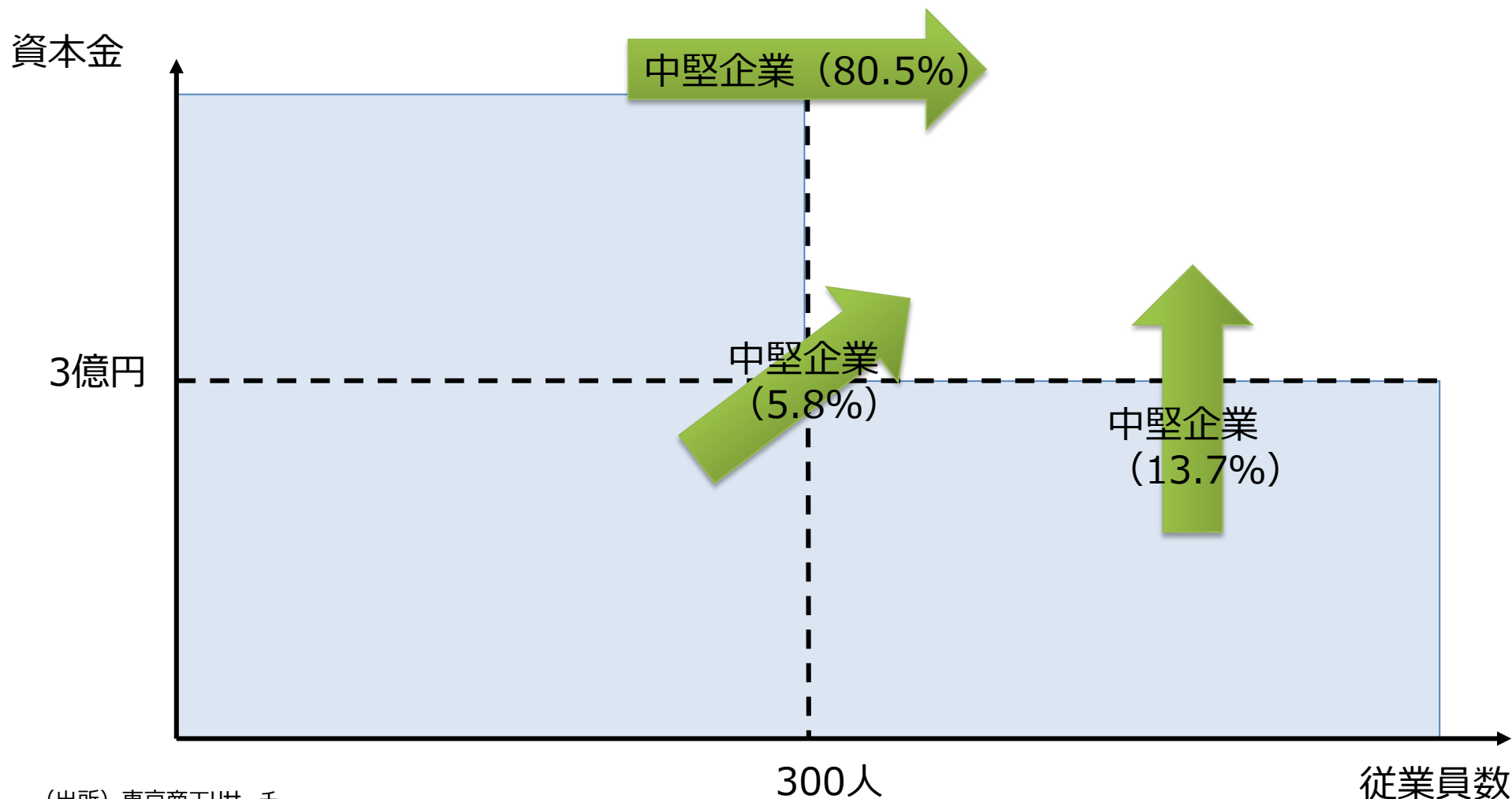
資本金規模	5億円超～	4	1	1	2
	3億円超～5億円以下	8	5	1	4
	1億円超～3億円以下	3	4	0	2
	3千万円～1億円以下	3	0	0	0
企業数(社)		50人以上～300人以下	300人超～400人以下	400人超～500人以下	500人超～
従業員規模					

<2017年>

資本金規模	5億円超～	0	4	4	4
	3億円超～5億円以下	0	13	6	7
	1億円超～3億円以下	0	0	0	0
	3千万円～1億円以下	0	0	0	0
企業数(社)		50人以上～300人以下	300人超～400人以下	400人超～500人以下	500人超～
従業員規模					

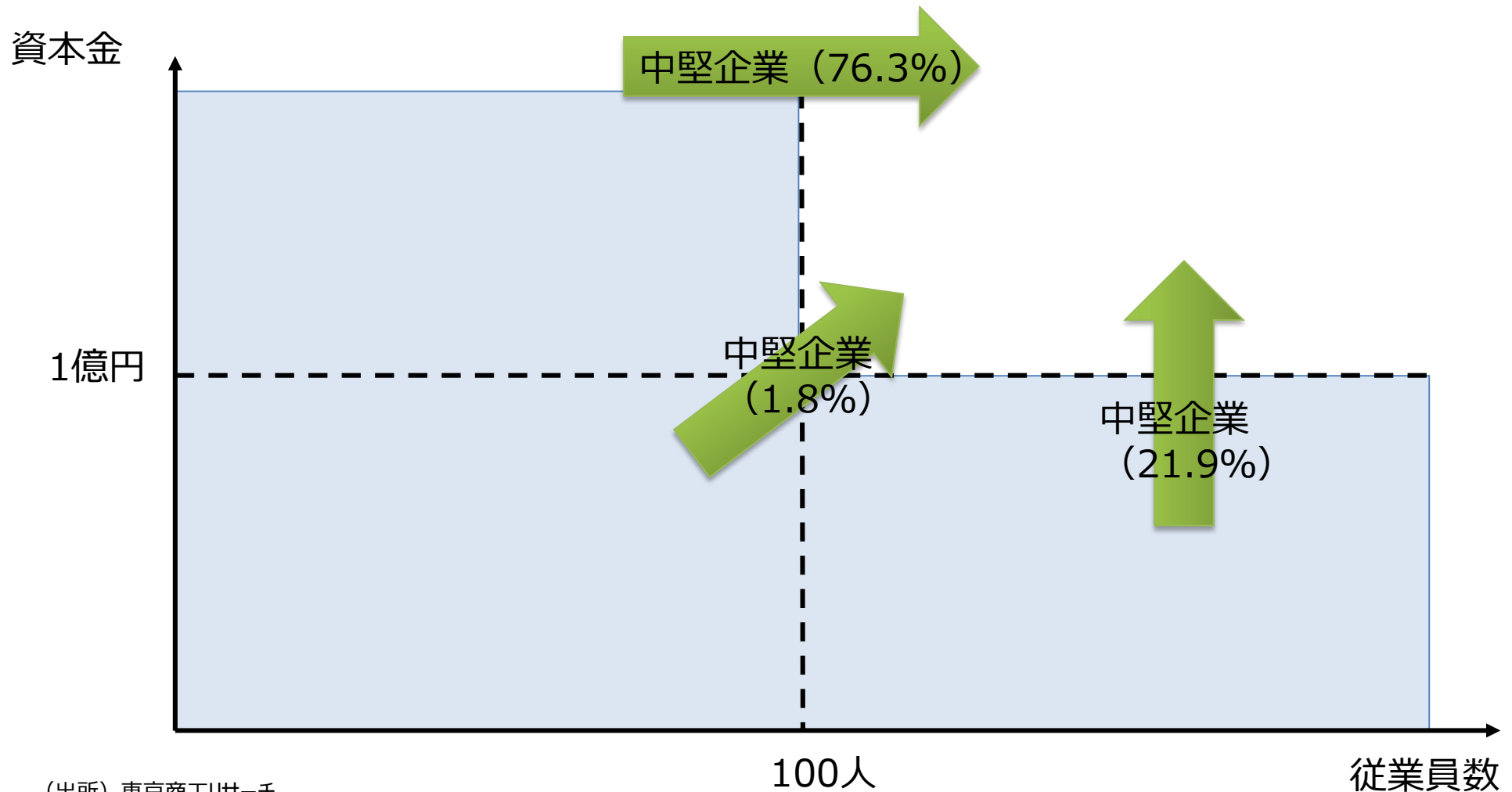
(参考) 中小企業から中堅企業への規模拡大パス (製造業等)

- 2011年～2013年の間に中堅企業に拡大した企業は190社。
- そのうち、従業員数の基準を超えて中堅企業に拡大した企業が86%。



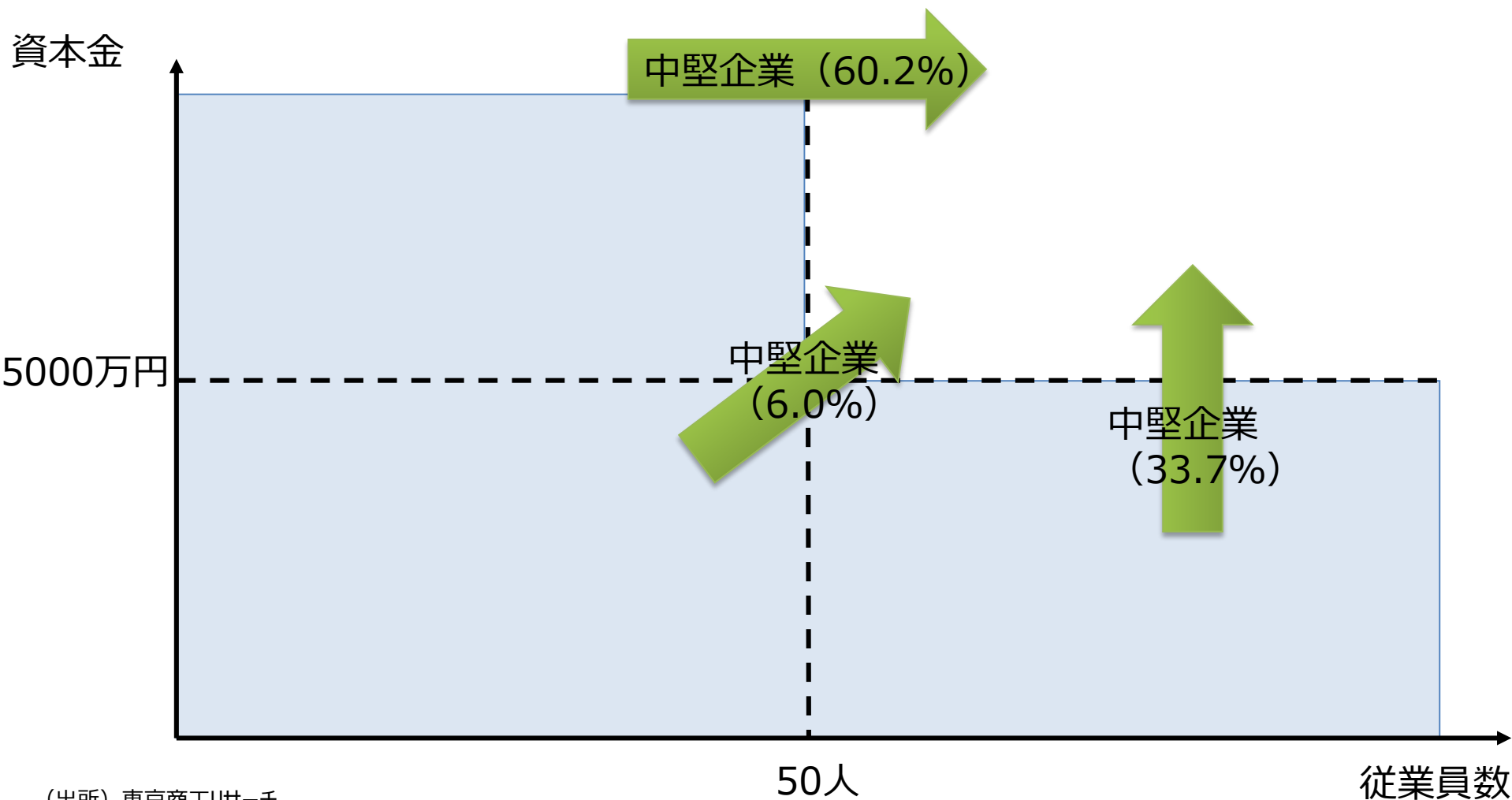
(参考) 中小企業から中堅企業への規模拡大パス (卸売業)

- 2011年～2013年の間に中堅企業に拡大した企業は114社。
- そのうち、従業員数の基準を超えて中堅企業に拡大した企業が78%。



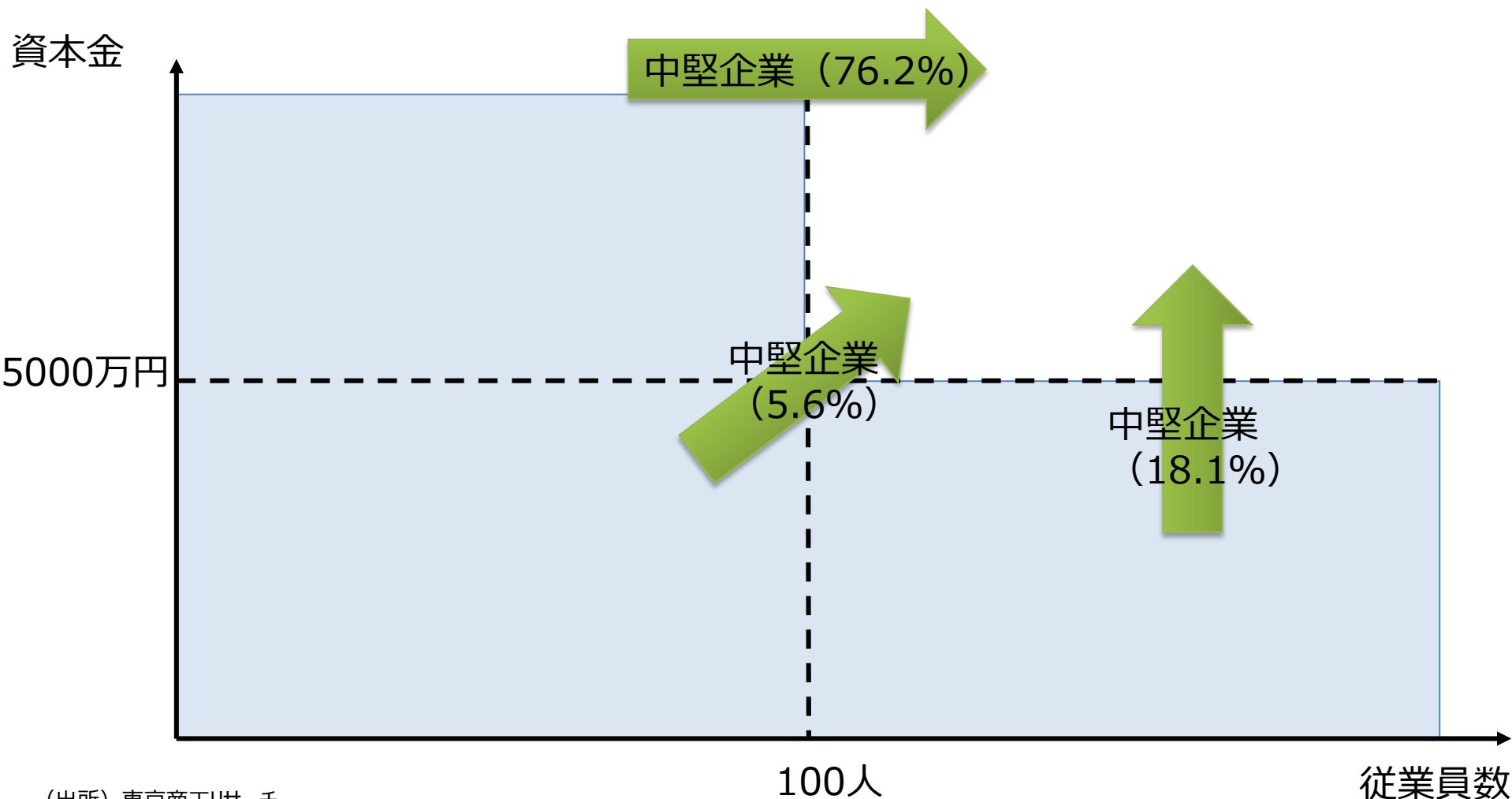
(参考) 中小企業から中堅企業への規模拡大パス (小売業)

- 2011年～2013年の間に中堅企業に成長した企業は166社。
- そのうち、従業員数の基準を超えて中堅企業に拡大した企業が66%。



(参考) 中小企業から中堅企業への規模拡大パス (サービス業)

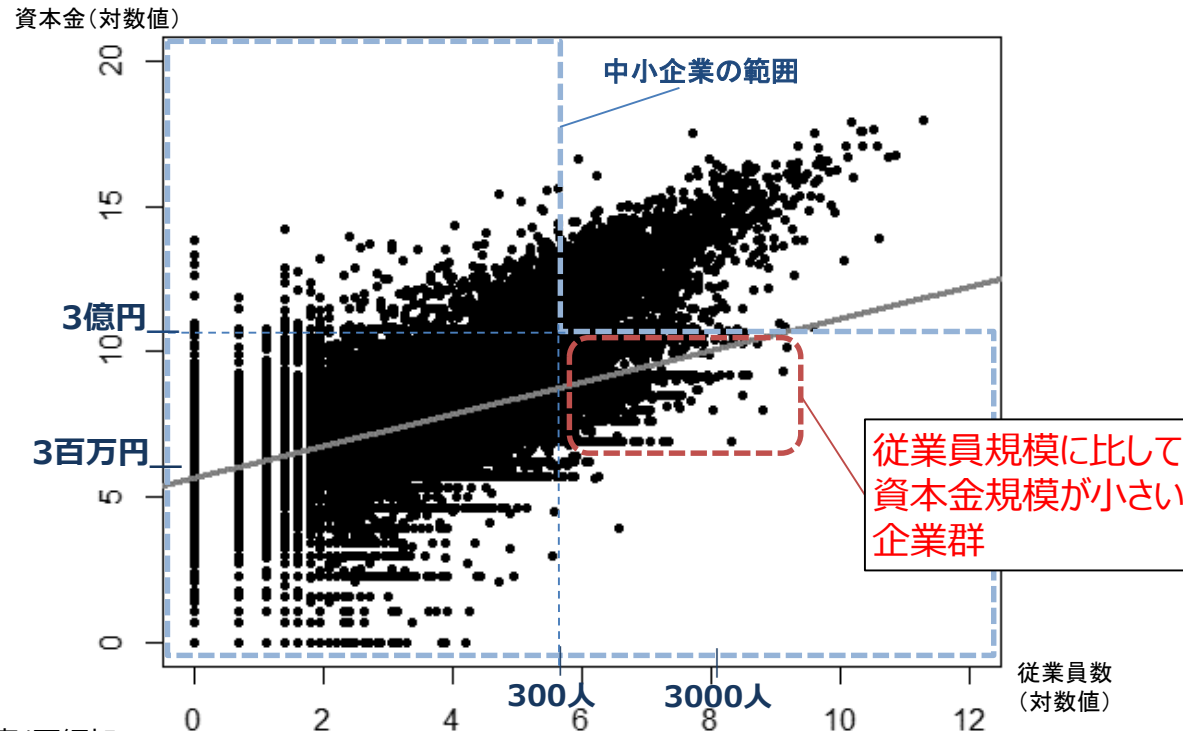
- 2011年～2013年の間に中堅企業に成長した企業は408社。
- そのうち、従業員数の基準を超えて中堅企業に拡大した企業が82%。



資本金規模と従業員規模

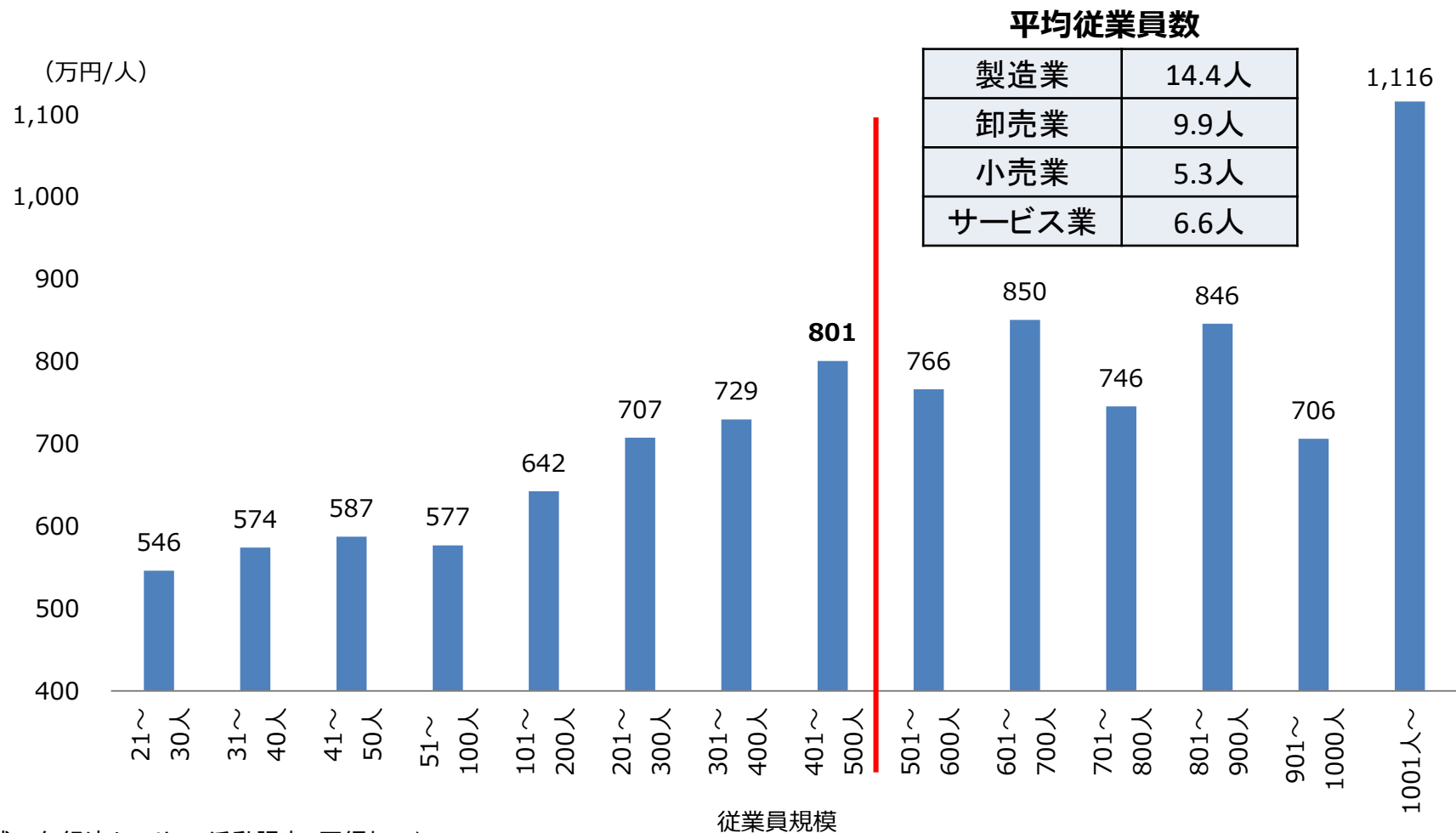
- 事業規模が拡大すると、資本金と従業員数が共に拡大するのが自然。しかしながら、**従業員規模が大きくても、資本金が非常に小さい企業が存在。**
- **規模拡大促進策**については、拡大パスに位置する企業群を重点的に支援するため、**資本金基準に依らずに従業員基準で対象を画してはどうか。**
- その際、経営資源(資金、人材等)へのアクセス能力を補完する観点から、**基本的に、高い労働生産性を達成している従業員規模の手前の企業群まで対象としてはどうか。**

資本金・従業員数の分布（2016年、製造業）



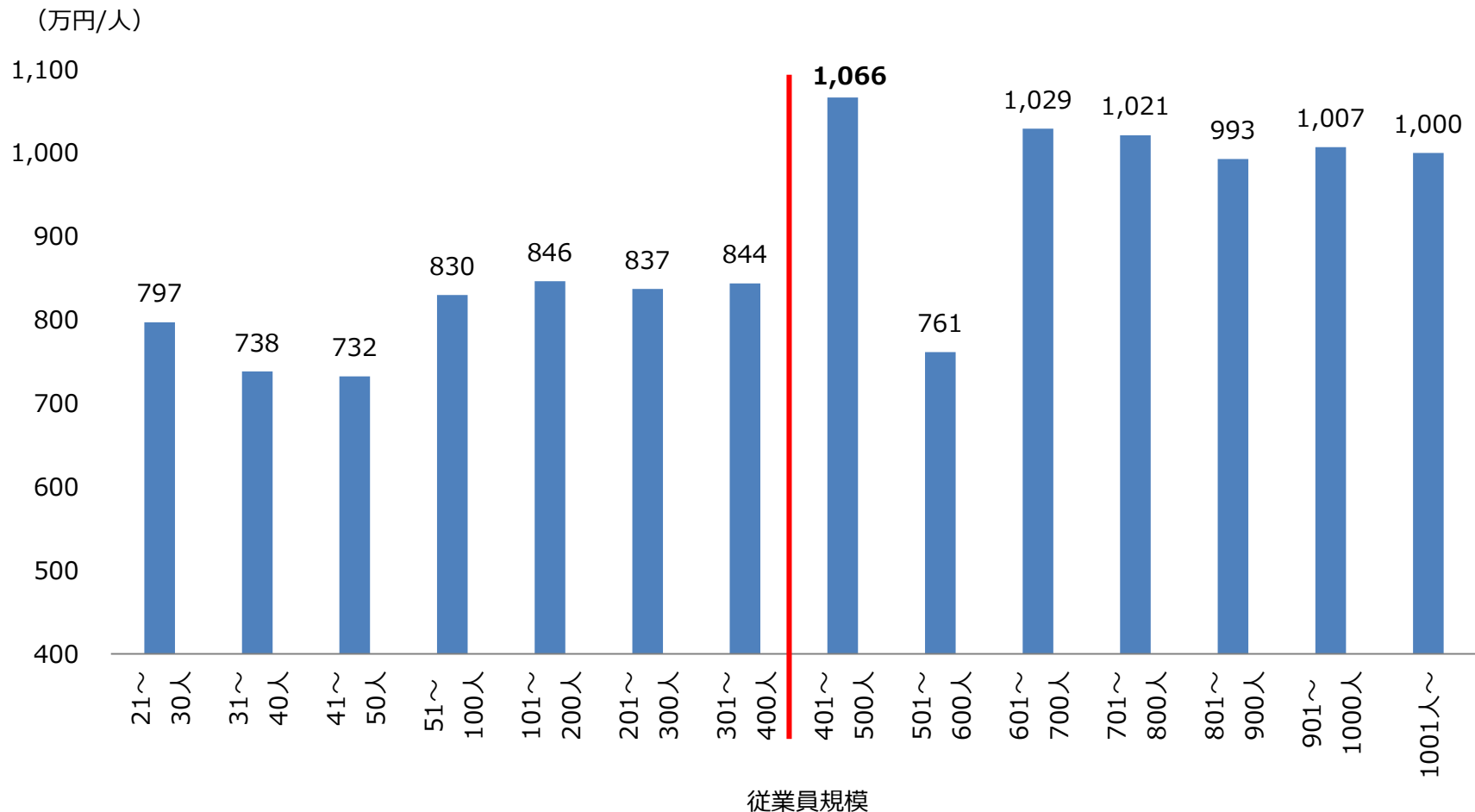
従業員規模別労働生産性（製造業等）

- 製造業等では、従業員数401～500人の企業群で労働生産性が高くなっている。経営資源へのアクセス能力を補完する観点に加え、製造業の平均従業員数が他業種よりも多いことを踏まえ、**従業員数500人までを規模促進策の対象**としてはどうか。



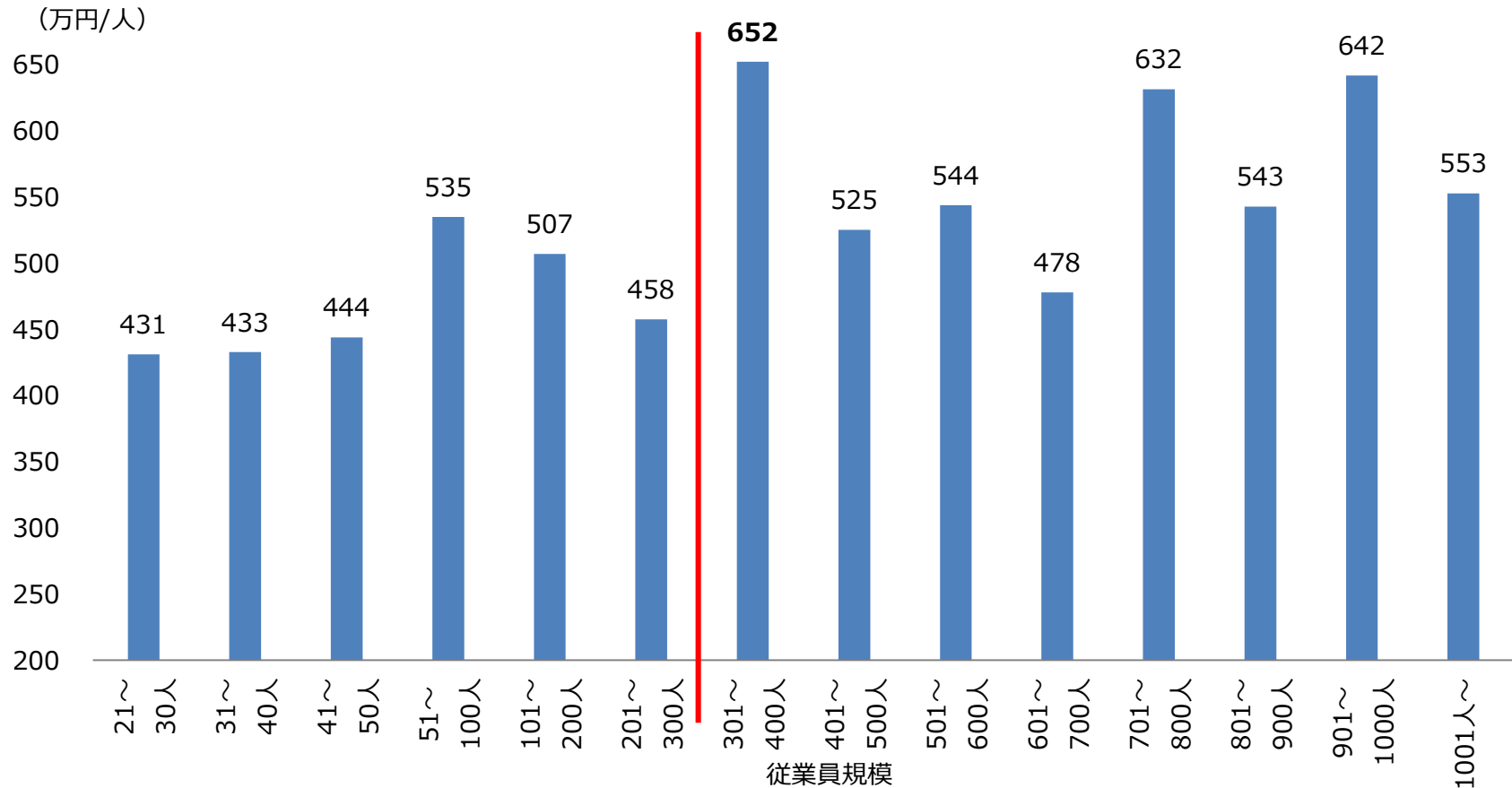
従業員規模別労働生産性（卸売業）

- 卸売業では、従業員数401～500人の企業群で労働生産性が高くなっている。経営資源へのアクセス能力を補完する観点から、**従業員数400人までを規模促進策の対象**としてはどうか。



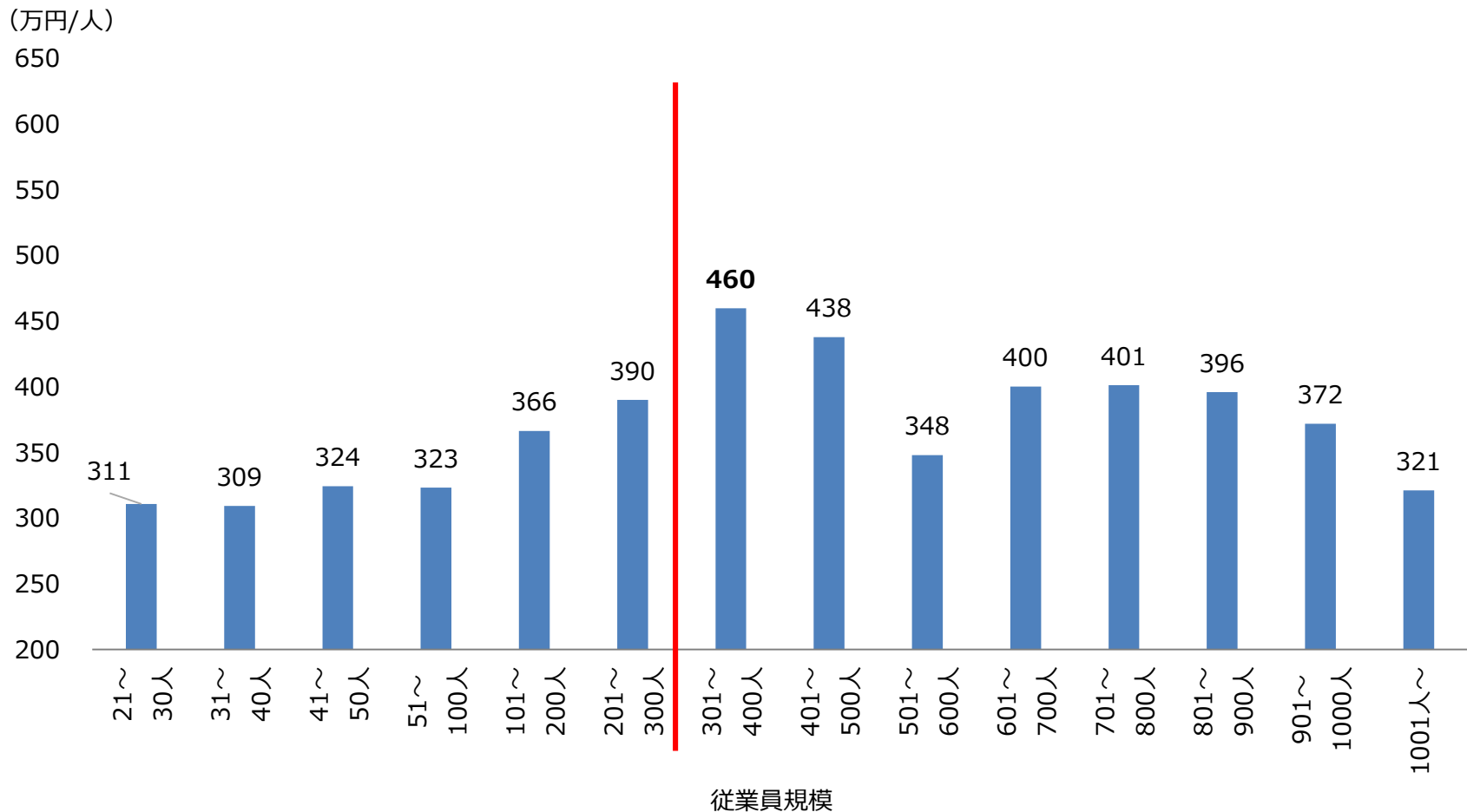
従業員規模別労働生産性（サービス業）

- サービス業では、従業員数301~400人の企業群で労働生産性が高くなっている。経営資源へのアクセス能力を補完する観点から、**従業員数300人までを規模促進策の対象**としてはどうか。



従業員規模別労働生産性（小売業）

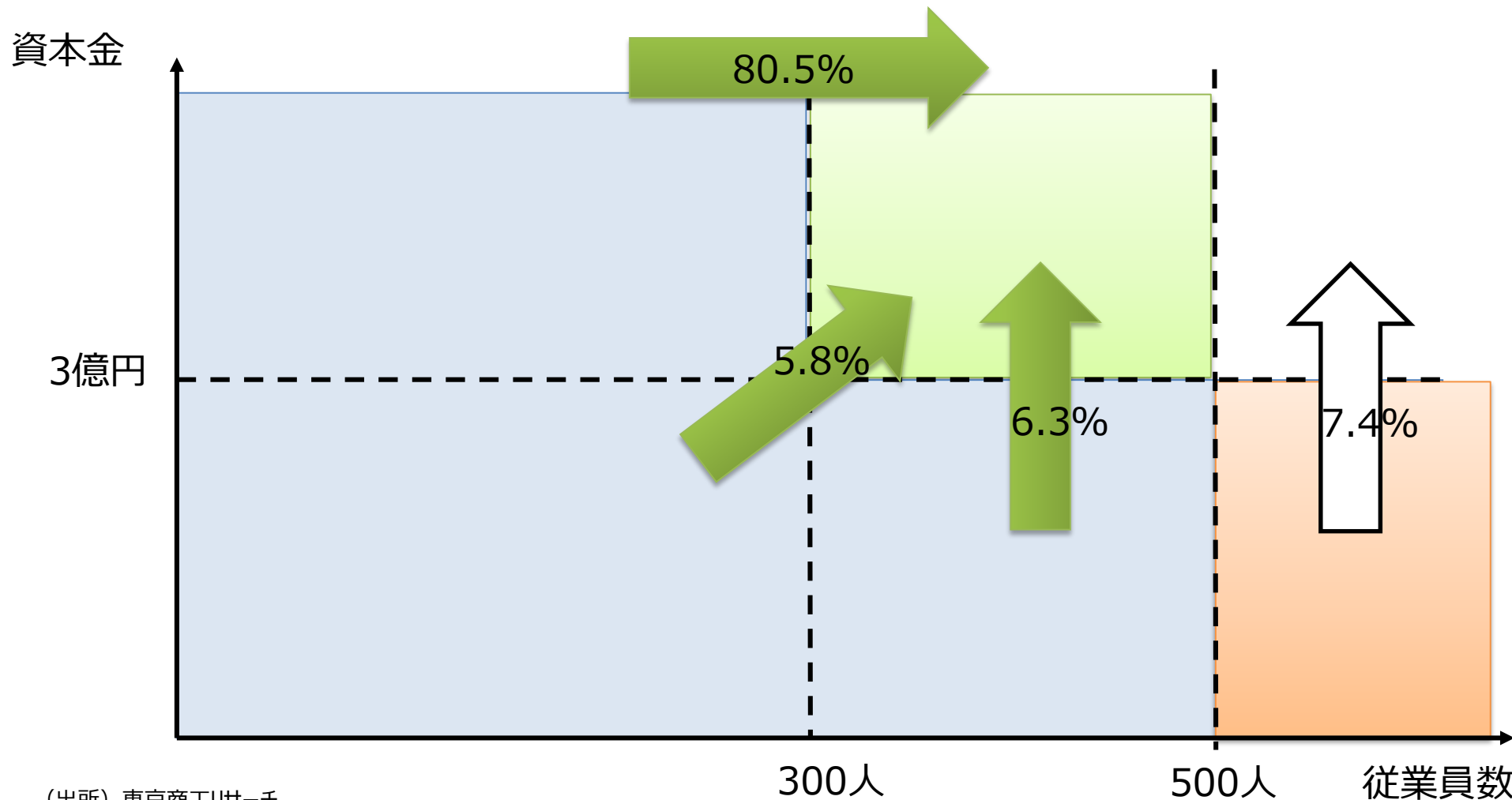
- 小売業では、従業員数301～400人の企業群で労働生産性が高くなっている。経営資源へのアクセス能力を補完する観点から、**従業員数300人までを規模促進策の対象**としてはどうか。



中小企業から中堅企業への規模拡大パス（製造業等）

- 「規模拡大促進策の対象を従業員数500人以下」とした場合、92%をカバーできる。

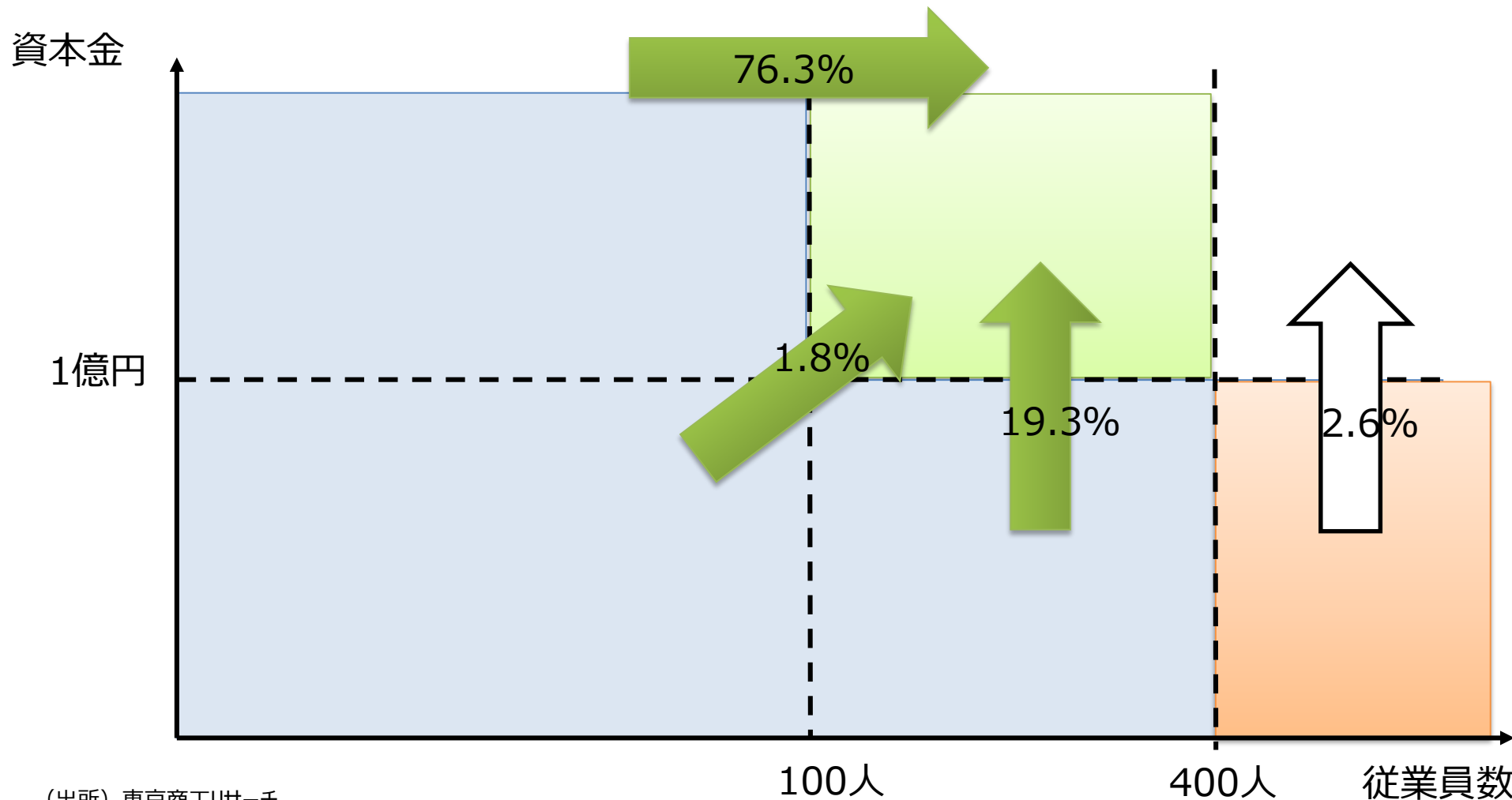
2011年～2013年の間に中堅企業に拡大した企業



中小企業から中堅企業への規模拡大パス（卸売業）

- 「規模拡大促進策の対象を従業員数400人以下」とした場合、97%をカバーできる。

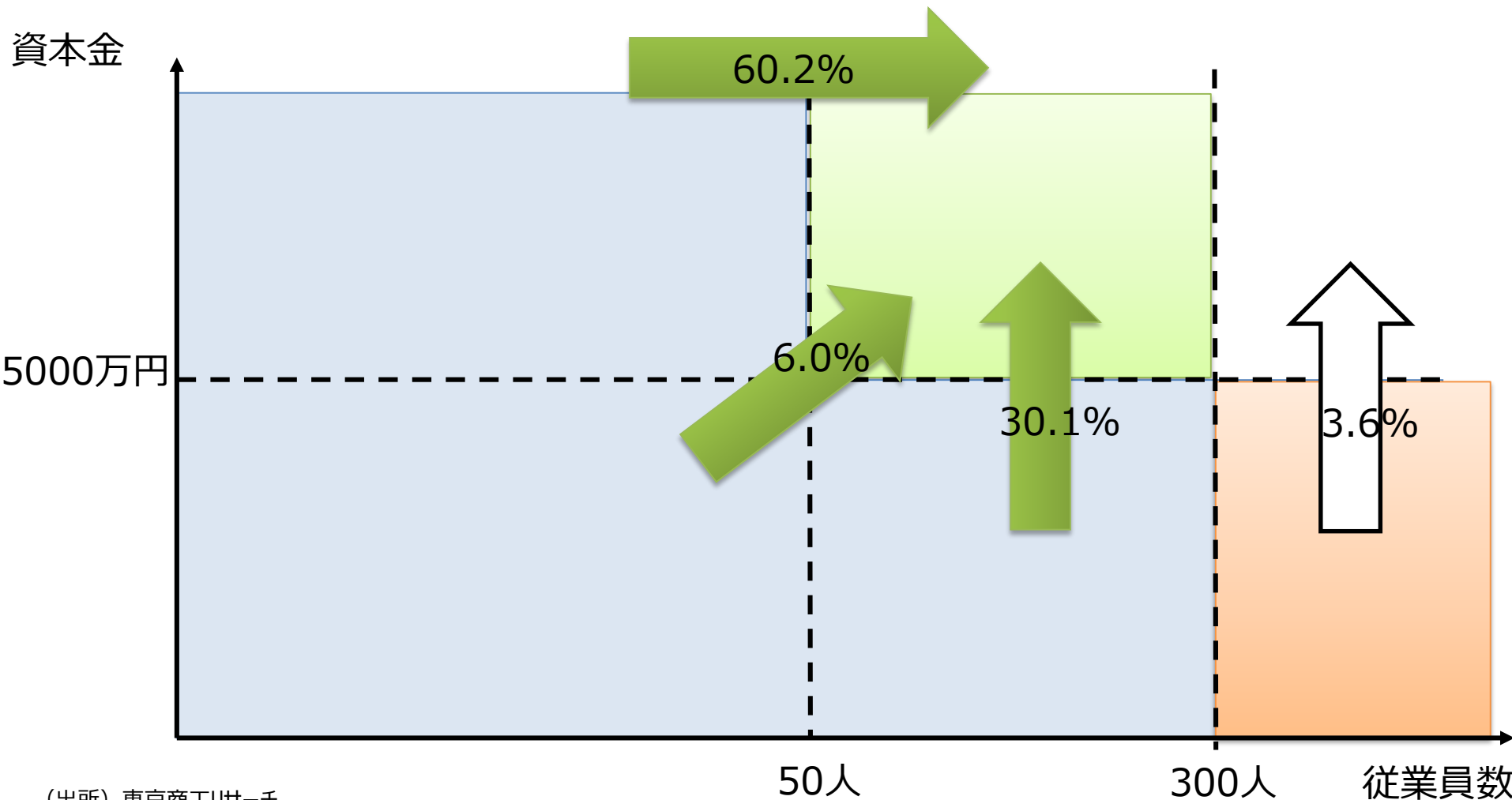
2011年～2013年の間に中堅企業に拡大した企業



中小企業から中堅企業への規模拡大パス（小売業）

- 「規模拡大促進策の対象を従業員数300人以下」とした場合、96%をカバーできる。

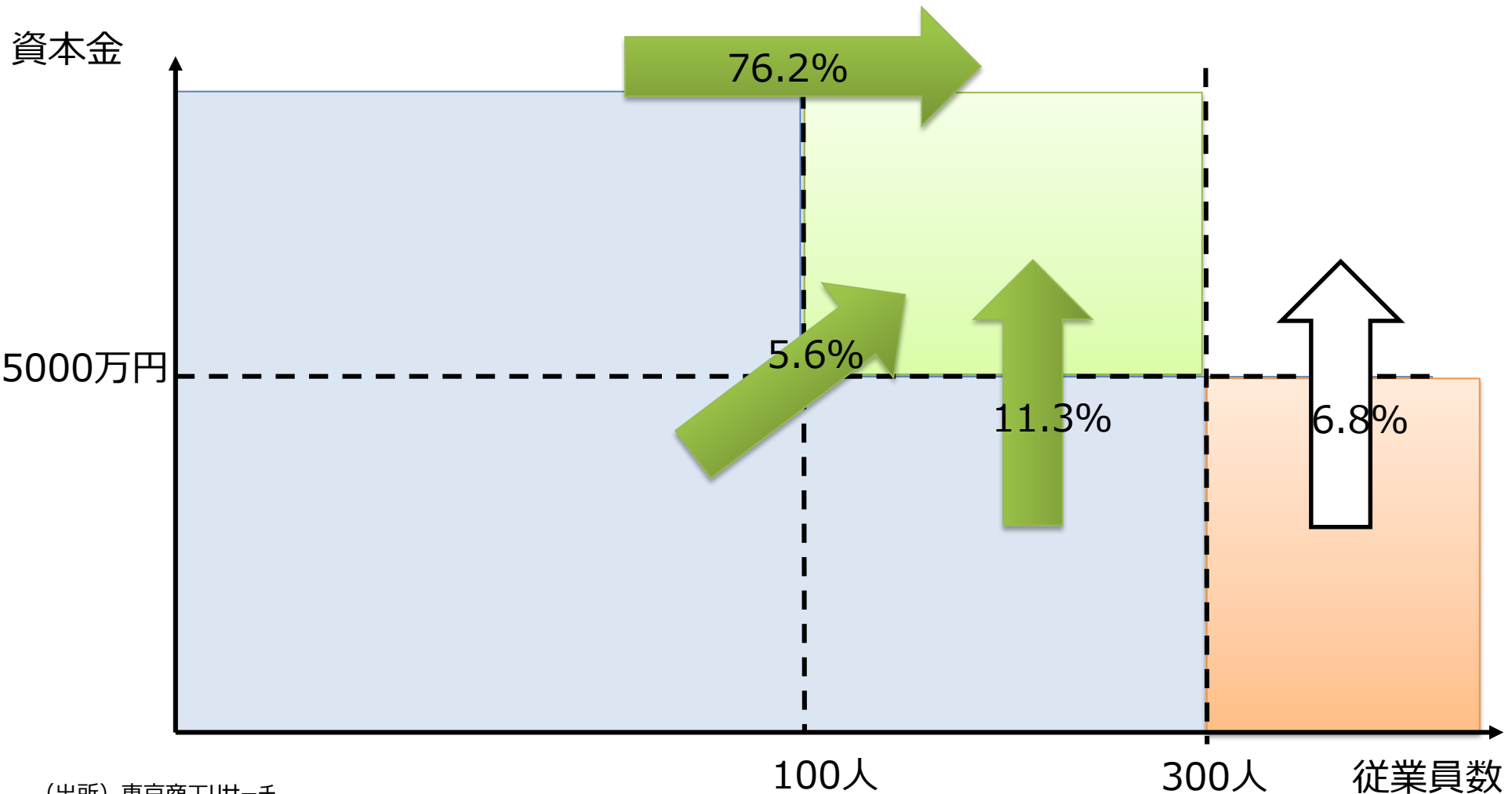
2011年～2013年の間に中堅企業に拡大した企業



中小企業から中堅企業への規模拡大パス（サービス業）

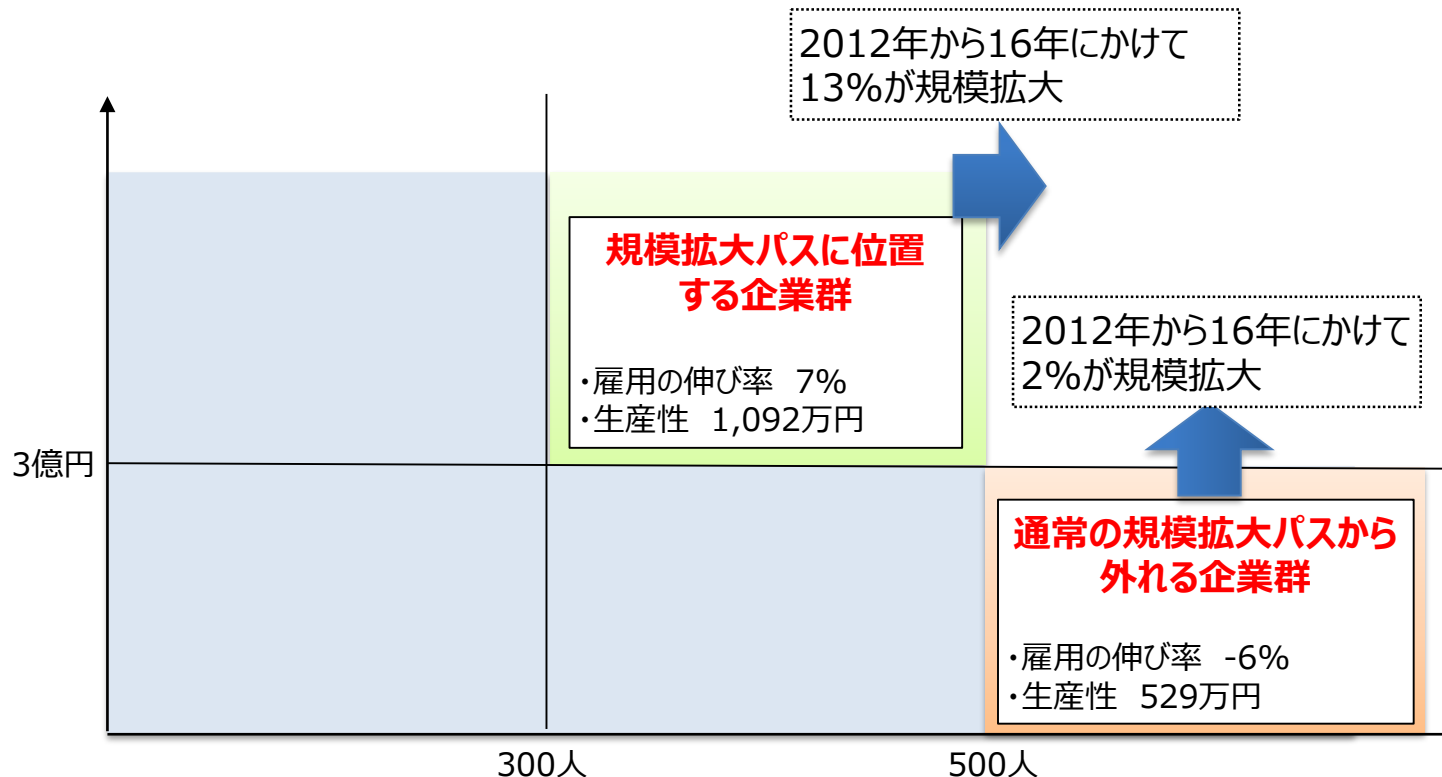
- 「規模拡大促進策の対象を従業員数300人以下」とした場合、93%をカバーできる。

2011年～2013年の間に中堅企業に拡大した企業



資本金・従業員規模別の分析（製造業等）

- 実際、**規模拡大パス**（製造業等の場合、資本金3億円超・従業員300～500人）に位置する企業群は、雇用の伸び率が高く、今後の更なる規模拡大も期待。
- 他方、通常の規模拡大パスからは外れる企業群（資本金3億円以下・従業員500人超）は、規模拡大の実例に乏しい。



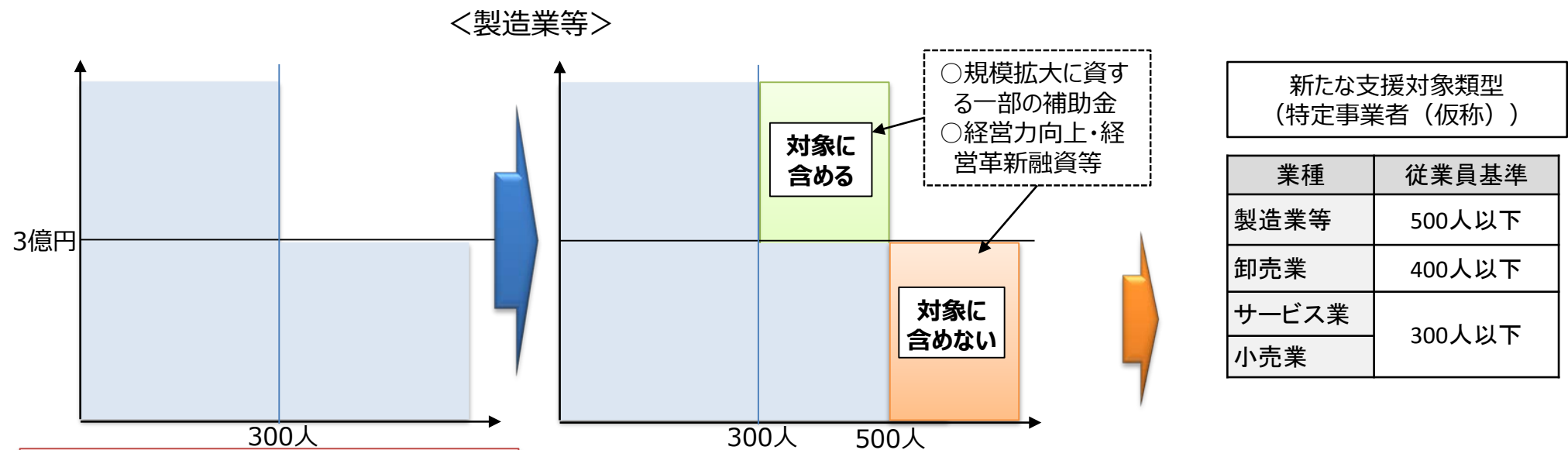
※雇用の伸び率: 2012年と2016年の比較(平成24年・28年経済センサス-活動調査 再編加工)

※生産性: 2016年の値(中小製造業等の平均は620万円)(平成28年経済センサス-活動調査 再編加工)

※2012～16年にかけて規模拡大した企業: 2012年に当該領域に属した企業のうち、2016年までに別の領域に移動した企業の割合(企業活動基本調査 再編加工)

新たな支援対象類型の創設

- 以上を踏まえ、**規模拡大に資する法律**（「中小企業等経営強化法」のうち「経営力向上計画」・「経営革新計画」等）**については、新たな支援対象類型を創設**してはどうか（併せて、規模拡大に資する一部補助金、金融支援の対象を見直す）。
- 具体的には、従来の支援対象に、規模拡大パスに位置する企業群を対象とし、一般的なパスから外れる企業群を対象に含めない。なお、対象に含めない企業群については、一定の猶予期間を設けることを検討中。



実行計画（2020年12月1日 成長戦略会議）

○**2021年の通常国会において、一定の補助金や金融支援について、中小企業だけでなく中堅企業への成長途上にある企業を支援対象に追加する法改正**を検討する。
例えば、製造業等（現行、資本金3億円以下又は従業員数300人以下が中小企業）、卸売業（現行、資本金1億円以下又は従業員数100人以下が中小企業）、サービス業（現行、資本金5,000万円以下又は従業員数100人以下が中小企業）、小売業（現行、資本金5,000万円以下又は従業員数50人以下が中小企業）について、**資本金基準によらない支援策を設けることができるよう検討**する。

2. (3) M&A等による規模拡大

これまでのM&A促進の取組

- 2019年12月に、黒字廃業を回避するための「第三者承継総合パッケージ」を策定。**10年間で60万者**（6万者/年×10年）の**第三者承継の実現**を目指す。
- 技術・雇用等の中小企業の経営資源を、次世代の意欲ある経営者に承継・集約。

1. 経営者の売却を促すためのルール整備や官民連携の取組

- (1) 「事業引継ぎガイドライン」を改訂し、経営者が適正な仲介業者・手数料水準を見極めるための指針を整備。第三者承継を経営者の身近な選択肢とする。
- (2) 事業引継ぎ支援センターの無料相談体制を抜本強化し、経営者が気軽に相談できる第三者承継の駆け込み寺に。

2. マッチング時のボトルネック除去や登録事業者数の抜本増加

- (1) 「経営者保証ガイドライン」の特則策定により、個人保証の二重取りを原則禁止。
- (2) 「事業引継ぎ支援データベース」を民間事業者にも開放し、スマホのアプリを活用したマッチングなど、簡便なしくみを提供。

3. マッチング後の各種コスト軽減

- 新社長就任に向けた後継者の教育支援や、事業の選択と集中を促す補助金の創設をはじめ、予算・税・金融支援を充実。

中小M&Aガイドラインの策定

- M&A業者の数は年々増加しているが、中小企業にとって、適切なM&A支援の判別が困難であり、M&Aを躊躇する原因の1つとなっている。
- このため、本年3月に中小M&Aガイドラインを策定し、M&Aの基本的な事項や手数料の目安を示すとともに、M&A業者等に対して適切なM&Aのための行動指針を提示。

中小企業がM&Aを躊躇する要因

① M&Aに関する知見がなく、進め方が分からない

② M&A業務の手数料等の目安が見極めにくい

③ M&A支援に対する不信感

中小M&Aガイドライン

後継者不在の中小企業向けの手引き

- ◆ 合計18個の中小M&A事例を提示し、M&Aを中小企業にとってより身近なものに。
- ◆ 中小M&Aのプロセスごとに確認すべき事項や、適切な契約書のひな形を提示。

①

- ◆ 仲介手数料（着手金/月額報酬/中間金/成功報酬）の考え方や、具体的事例の提示により、手数料を客観的に判断する基準を示す。
- ◆ 支援内容に関するセカンド・オピニオンを推奨。

②

支援機関向けの基本事項

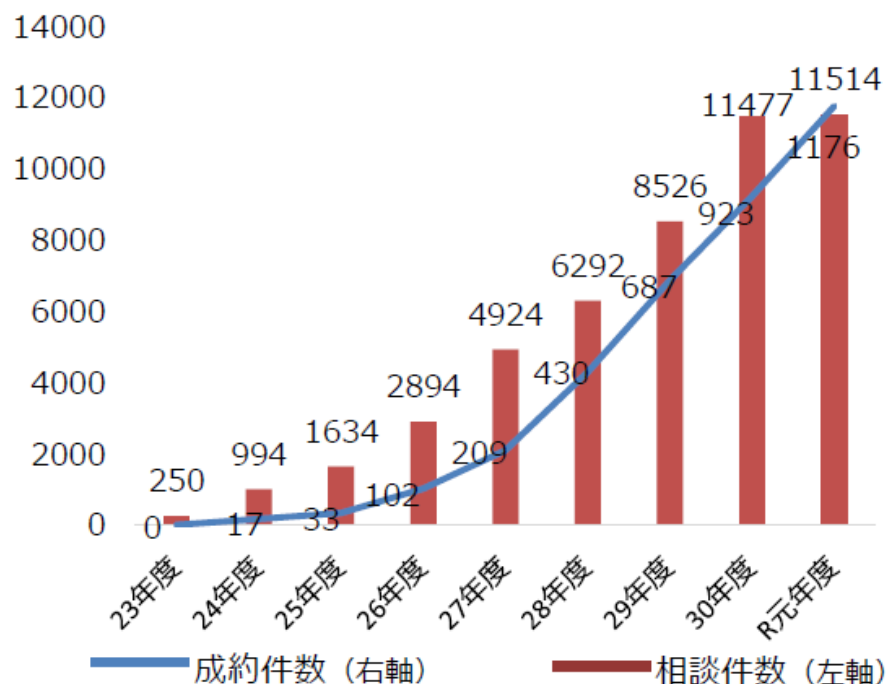
- ◆ 支援機関の基本姿勢として、事業者の利益の最大化と支援機関同士の連携の重要性を提示。
- ◆ M&A専門業者に対しては、適正な業務遂行のため、
 - ① 売り手と買い手双方の1者による仲介は「利益相反」となり得る旨明記し、不利益情報（両者から手数料を徴収している等）の開示の徹底等、そのリスクを最小化する措置を講じる
 - ② 他のM&A支援機関へのセカンドオピニオンを求めることを許容する契約とする
 - ③ 契約期間終了後も手数料を取得する契約（テール条項）を限定的な運用とする といった行動指針を策定
- ◆ 金融機関、士業等専門家、商工団体、プラットフォームに対し、求められる具体的な支援内容や留意点を提示。

③

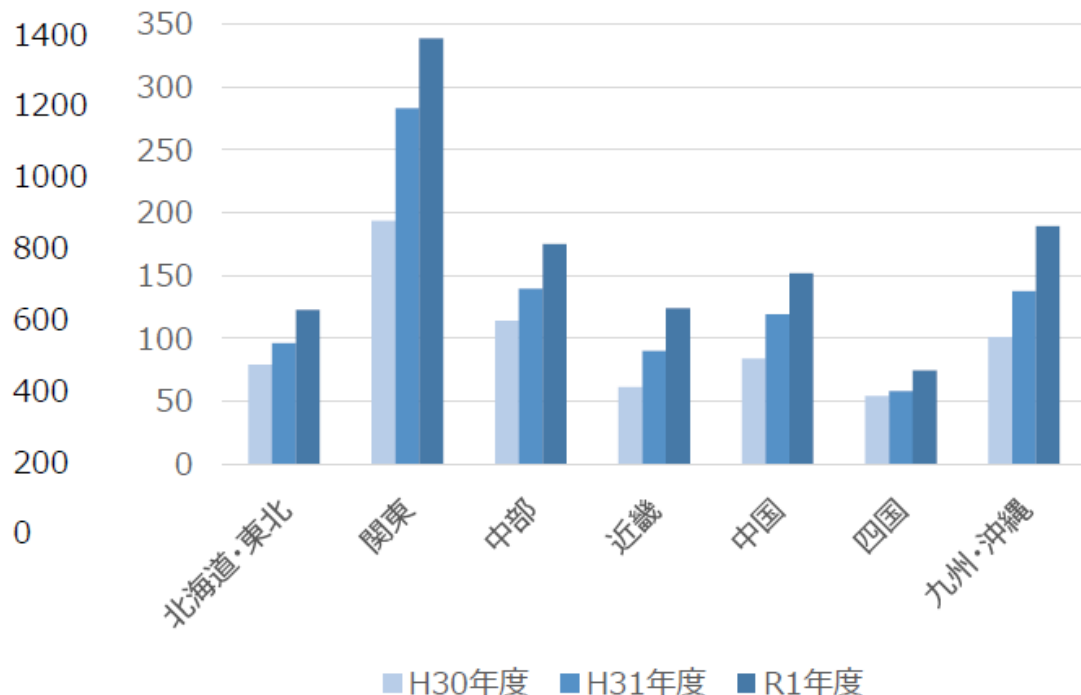
事業引継ぎ支援センターの概要と支援実績

- **事業引継ぎ支援センター**は、後継者不在の中小企業のマッチング支援を行う法令に基づく認定機関であり、**全国47都道府県に設置**。
- 事業引継ぎ支援センターの**相談件数・成約件数ともに増加傾向**で、令和元年度には**相談件数が11,514件、成約件数が1,176件**に達した。
- 全ての地域において成約数は増加している。

事業引継ぎ支援センターの実績



地域別に見たセンターの実績



経営資源集約化税制の創設

経営資源の集約化によって生産性向上等を目指す計画の認定を受けた中小企業が、計画に基づくM&Aを実施した場合に下記を認める措置を創設。

①設備投資減税 ②雇用確保を促す税制 ③準備金の創設

①M&Aの効果を高める設備投資減税

投資額の**10%を税額控除** 又は **全額即時償却**。

※資本金3000万円超の中小企業者等の税額控除率は7%

(参考) 具体的な取組例

- 自社と取得した技術を組み合わせた新製品を製造する設備投資
- 原材料の仕入れ・製品販売に係る共通システムの導入

②雇用確保を促す税制

M&Aに伴って行われる労働移転等によって、給与等総額を対前年比で一定割合以上（2.5%）引き上げた場合、**給与等総額の増加額の25%を税額控除**。

（1.5%以上の引上げは15%の税額控除）

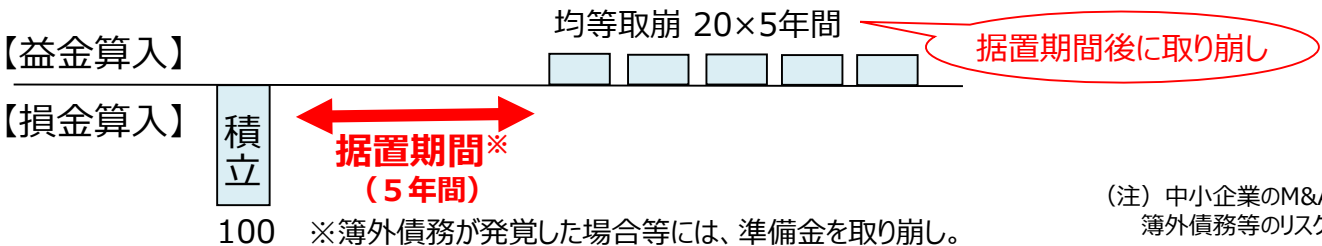
(参考) 具体的な取組例

- 取得した販路で更なる販売促進を行うために必要な要員の確保

③準備金の創設（リスクの軽減）

M&A実施後に発生し得るリスク（簿外債務等）に備えるため、据置期間付（5年間）の準備金を措置。

M&A実施時に、**投資額の70%以下の金額を損金算入**



(注) 中小企業のM&Aには、大別して「株式譲渡」と「事業譲渡」のケースがあるが、簿外債務等のリスクをヘッジできない「株式譲渡」について、準備金制度を措置。

事業承継における所在不明株主からの非上場株式買取り手続について

- 株主名簿に記載はあるが実際の所在は不明な株主（**所在不明株主**）が、**5年以上**継続して会社からの通知が到達せず、剰余金の配当も受領していない場合には、会社法の手続を経て会社による**買取り等が可能**。
- しかし**長期間**を要するため、**M&Aの事前準備**として**株式集約**を決意しても**事実上困難**となっており、手続きに必要な期間を短縮できないか。

◆ 会社法上のルール（原則）



◆ 特例措置により「5年」を「1年」に短縮



2. (4) 海外での競争環境整備

直接輸出を行っている企業の従業員数伸び率と労働生産性（製造業等）

- 直接輸出を実施している企業を、①～④に区分して従業員数伸び率及び労働生産性を比較。
- **新たに直接輸出を開始した企業（②）は、その他の企業と比べ、従業員数の伸び率が高い。**

集計区分

直接輸出実績		2012年	
		有	無
2017年	有	①	②
	無	③	④

区分	
①	2012年・2017年時点で直接輸出を実施した企業
②	2012年時点で直接輸出を実施していないが、2017年までの間に直接輸出を開始した企業
③	2012年に直接輸出を実施したが2017年までに撤退した企業
④	2012年・2017年時点で直接輸出を実施していない企業

区分別 従業員数伸び率・労働生産性

	従業員数伸び率 (2012→2017) 【%】	労働生産性 (2017) 【百万円】	労働生産性伸び率 (2012→2017) 【%】
① (n=2491)	5.1	9.7	12.1
② (n=572)	10.2	8.8	12.5
③ (n=369)	3.7	9.1	22.7
④ (n=8227)	6.6	8.1	6.8

直接投資を行っている企業の従業員数伸び率と労働生産性（製造業等）

- 直接投資（海外子会社の保有）を実施している企業を①～④に区分して、従業員の伸び率及び労働生産性を比較。
- **新たに直接投資を開始した企業（②）は、その他の企業と比べ、従業員数伸び率が高い。**

集計区分

直接投資実績		2012年	
		有	無
2017年	有	①	②
	無	③	④

区分別 従業員数伸び率・労働生産性

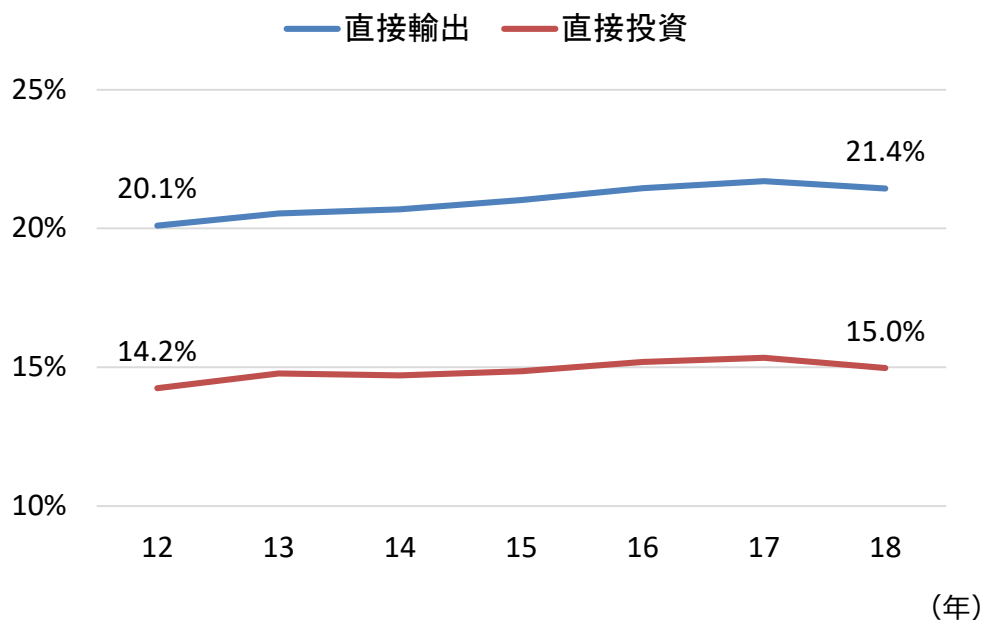
	従業員数伸び率 (2012→2017) 【%】	労働生産性 (2017) 【百万円】	労働生産性伸び率 (2012→2017) 【%】
① (n=1819)	5.8	9.7	10.6
② (n=388)	12.4	9.4	1.9
③ (n=236)	-1.9	7.6	14.0
④ (n=9216)	6.4	8.3	8.6

区分	
①	2012年・2017年時点で直接投資を実施した企業
②	2012年時点で直接投資を実施していないが、2017年までの間に直接投資を開始した企業
③	2012年に直接投資を実施したが2017年までに撤退した企業
④	2012年・2017年時点で直接投資を実施していない企業

中小企業の海外展開の状況

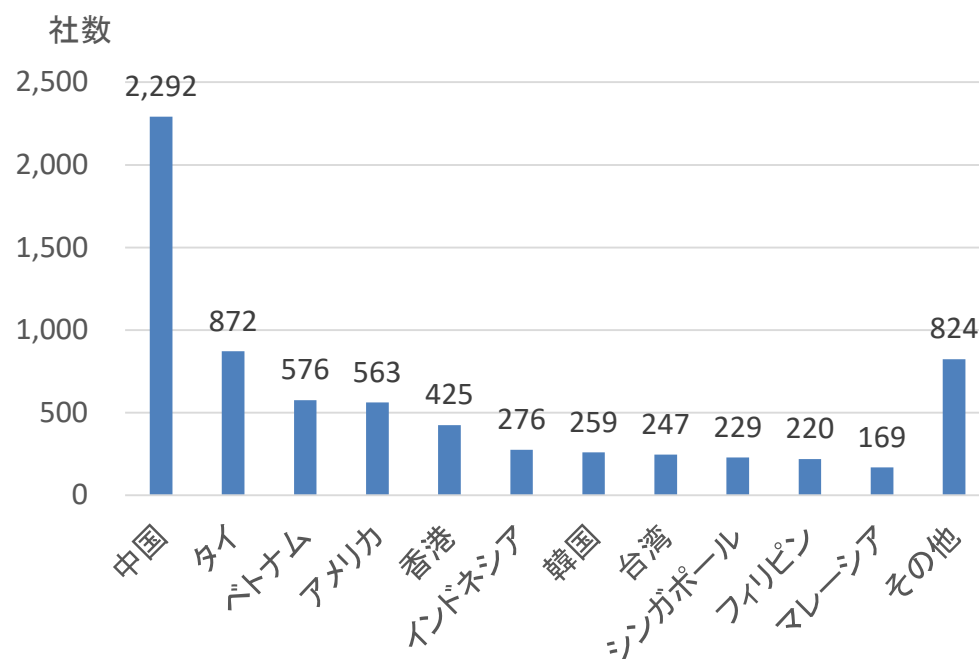
- 直接輸出・直接投資を行う中小企業比率は上昇基調だが、**直接投資**（子会社設立）**を行う中小企業は必ずしも多くはない。**
- 中小企業の海外子会社の設立先は、**アジアが中心。**

中小企業の海外展開比率



(出所) 企業活動基本調査

日本公庫の取引先の海外子会社所在地域（2019年度）



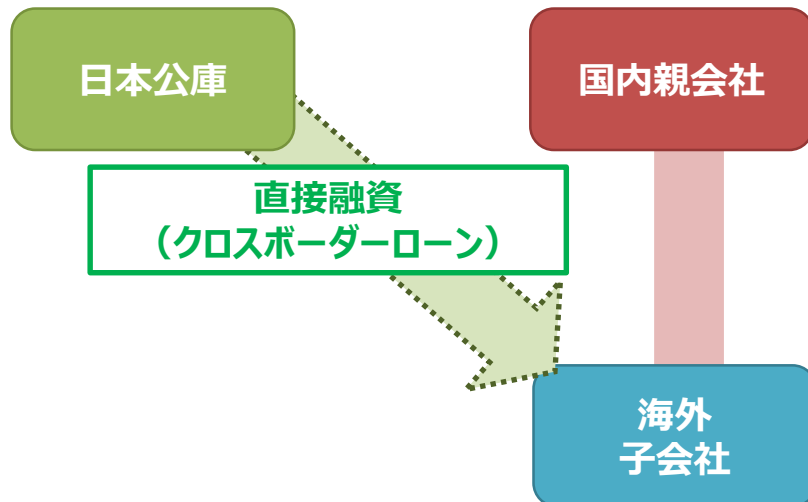
(出所) 日本公庫による調査

海外展開支援の強化

- 中堅・中小企業が海外での競争に勝てるよう、**クロスボーダーローンやファンドとの連携**により、**現地での資金調達、組織管理から販路開拓まで支援**。

①クロスボーダーローンの開始

- 2021年1月から**、日本公庫が中小企業の海外子会社に**直接融資**を行う仕組みを開始。
- 当初の対象国・地域は、**タイ、ベトナム、香港**。
- 進出ニーズの高いASEAN諸国を中心に、**2022年内の対象国の拡大**を目指して調査・検討。



②ファンドによる海外展開支援

- ファンドは、国内外にネットワークを有しており、**資金のみならず、販路開拓等もサポート**。

<中小機構出資ファンド>

- ・出資先のグローバル展開の戦略立案、**海外子会社**（例：ベトナム、インドネシア、マレーシア）の販路開拓や組織管理体制の整備を支援。

<カーライル・グループ>

397のファンドで24兆円を運用

三世医薬（静岡県、医薬品開発）

- ・創業者の引退を契機に出資を受入れ（2015年）
- ・外部人材の登用、設備投資等により、**海外販売比率が9.4倍に拡大**。（2018年）

2. (5) 大企業と中小企業の共存共栄

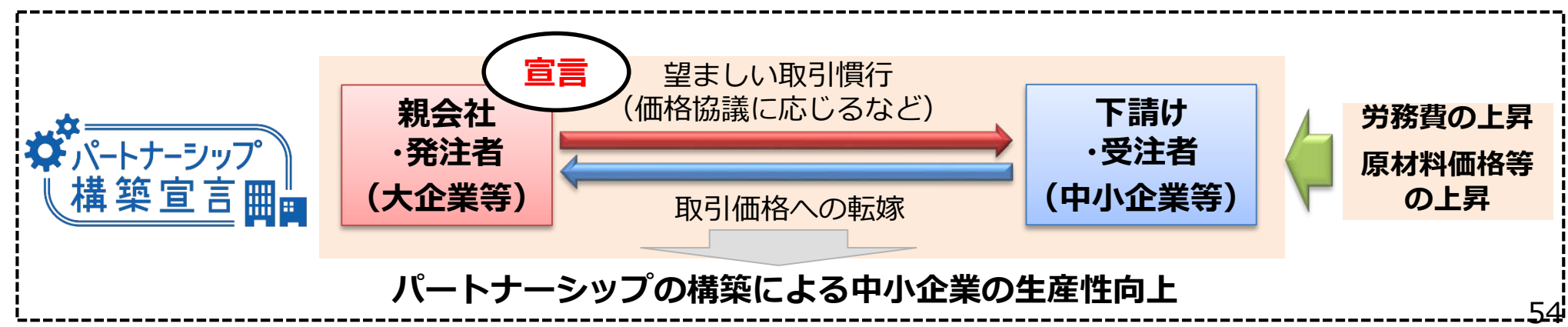
これまでの取引適正化の取組

- 下請事業者へのしわ寄せを防ぎ、価格転嫁を徹底するためには、取引の適正化が不可欠。
経済産業省では、取引適正化の実現に向けて、**重点5課題を設定し、産業界に対して自主行動計画の策定**などを働きかけてきた。
- さらに、個々の企業が、取引先との連携による生産性向上に取り組むことや、望ましい取引慣行の遵守を経営責任者（社長など）の名前で宣言する「**パートナーシップ構築宣言**」の仕組みを本年6月に構築し、12月までに約700社が宣言を公表。

取引適正化に関する重点5課題

- ① 知的財産・ノウハウの保護、② 働き方改革に伴うしわ寄せ防止、
③ 型取引の適正化、④ 支払条件の改善、⑤ 価格決定方法の適正化

パートナーシップ構築宣言のイメージ



(参考) 重点5 課題に向けた取組状況

重点5 課題	現状	取組方針
知的財産・ ノウハウの保護	● 中小企業が知的財産権等に関して、<u>公正な条件での適正な契約を締結できていない</u>。(下請事業者のノウハウを無断で内製化、図面提供の強制等)	● 有識者による<u>検討会を設置</u>。9月に「<u>知財取引における契約のガイドライン・契約ひな形</u>」を提示。今後、パブリックコメントを経て公表予定。
働き方改革に伴う しわ寄せ防止	● 時間外労働の上限規制の中小企業適用を踏まえ、<u>理に適わない負担を強いているケース</u>が一部で存在。(短納期発注の特急料金未払い等)	● 問題事例に対する下請代金法に基づく指導等。 ● <u>関係各省庁に対し</u>、事例の周知、業界等への<u>指導等を要請</u>。
型取引の 適正化	● 親事業者による金型の保管料の負担や不要な金型の廃棄などの進展が見られるものの、その進捗は道半ば。 (<u>型の廃棄・返却が概ねできた割合 発注側：50%/受注側：18%</u>)	● 8月に<u>型取引適正化推進協議会を開催</u>し、各業界団体からの進捗の中間報告。 ● 現在、<u>サプライチェーン毎の取組等について大規模調査</u>を実施。12月の協議会で評価し、<u>自主行動計画のフォローアップ</u>等につなげる。
支払条件の改善	● 手形サイトについては、90日もしくは120日のサイトに張り付いている状況。 ● 約束手形の割引料が下請代金に加味されておらず、十分な協議がなされていない。 (<u>60日以内の手形は2割以下。手形割引料の代金上乗せも約2割。</u>)	● 約束手形をはじめとする<u>支払条件の改善に向けた検討会を設置</u>。<u>手形サイトを60日</u>にする等の見直しに向けた中間取りまとめを9月に実施。
価格決定方法の 適正化	● 大企業と中小企業が共存共栄していく関係を構築するため、<u>適正な価格転嫁など取引適正化をサプライチェーン全体で進め</u>、雇用・所得環境を改善させていく必要性。	● 問題事例に対する下請代金法に基づく指導等。 ● <u>関係各省庁に対し</u>、事例の周知、業界等への<u>指導等を要請</u>。

「下請中小企業振興法」の概要

下請中小企業振興法

目的

- 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

- 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

- 「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

- 「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

「下請振興法」における「親事業者」と「下請事業者」の定義

親事業者

資本金又は出資金（個人の場合は従業員数）が自己より小さい中小企業者に対し、以下の①～⑤の行為を委託することを業として行う者

下請事業者

資本金等が自己より大きいものから委託を受けて、以下の①～⑤の行為を業として行う中小企業者

- ①物品の製造
- ③物品の修理

- ②設備・器具の製造・修理
- ④情報成果物の作成

- ⑤役務の提供

下請中小企業振興法の対象見直し

- 下請振興法が対象とする取引類型は、①製造委託、②修理委託、③情報成果物作成委託、④役務提供委託の4つで、当該取引を反復継続して業として行うものが対象。
- 一方で、**現在は法の対象外である取引**についても、昨今の下請取引に係る相談が増加している。そのうち、**振興すべき実態のあるものについては、本法の対象としてはどうか。**

(例) 放送番組制作業者が、放送番組を作成するにあたり、出演する俳優やそのメイクを、個人事業主であるタレントやヘアメイクアーティストに委託する場合 など

【現在の下請振興法の対象】 ※いずれも、反復継続して下請事業者に委託していることが前提

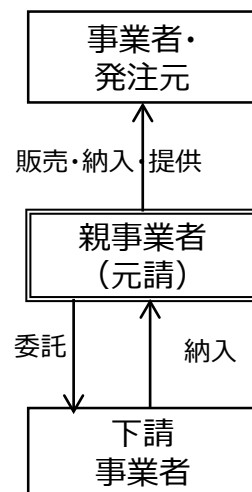
	i 他者へ販売・納入・提供	ii 自家使用
製造委託	○	○ 業として製造している物品の製造 ○ 器具(金型等)及び製造設備の製造 × その他
修理委託	○	○ 業として修理している物品の修理 ○ 器具・製造設備の修理 × その他
情報成果物作成委託 〔ソフトウェア・映像コンテンツ等の作成の委託〕	○	○ 業として作成している情報成果物の作成 × その他
役務提供委託 (サービスの提供の委託)	○	×
汎用品	×	×



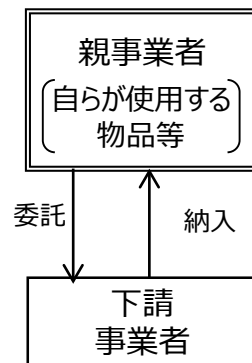
法の対象としてはどうか

【イメージ図】

i 他者へ販売・納入・提供



ii 自家使用



下請中小企業と親事業者との連携した取引改善の取組促進

- 型管理の問題や、不明確な発注等の課題に対しては、**金型の管理に係るシステム構築や受発注システムの導入等による受発注内容の明確化・保存の容易化等**、親事業者と下請事業者双方が共同した改善の努力が必要。
- こうしたシステムの構築等の共同での改善取組を支援する「**下請中小企業振興事業計画**」について、**申請要件の緩和や支援措置の充実**により、活用しやすくすべきではないか。

下請中小企業振興事業計画の概要（下請振興法第5条）

（1）振興事業計画の作成と支援措置

- ① 特定下請組合等と親事業者は、**下請中小企業を振興する事業**について、振興事業計画を作成し、主務大臣の承認を受けることができる（第5条第1項）。
- ② 承認された振興事業計画に対して、“ i) 流動資産債権担保保険の特例措置（付保限度額の別枠化）、
ii) 高度化資金貸付 ” の支援措置が講じられる。

（2）計画承認の実績

- ・ 昭和45年の法施行以降、**12計画について承認**（船舶10件、自動車部品2件）。
※直近の承認は平成5年。

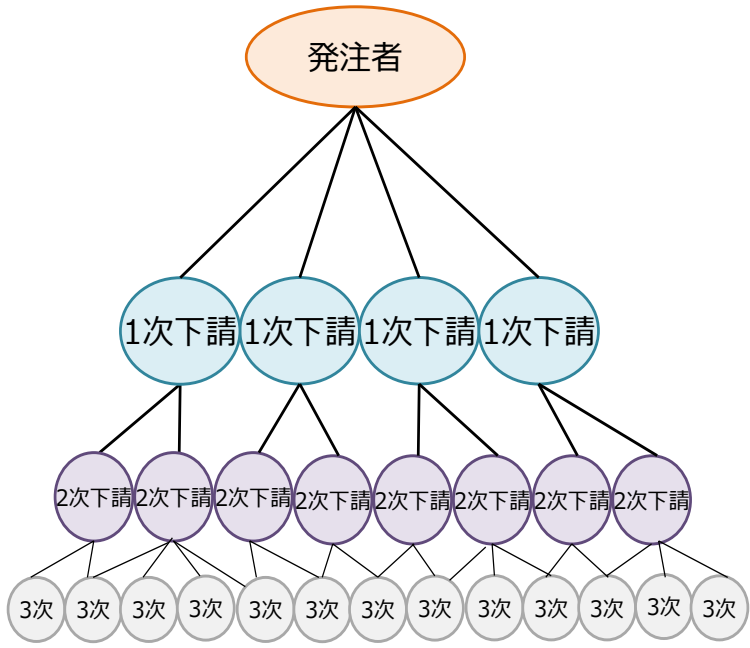
既存のスキームは
ほぼ活用されていない

- 
- ・ 組合だけでなく、下請事業者が親事業者と共同して申請できるよう**要件を緩和**する
 - ・ 多様な資金ニーズへ対応できるよう**支援措置を充実**させる
ことが必要ではないか。

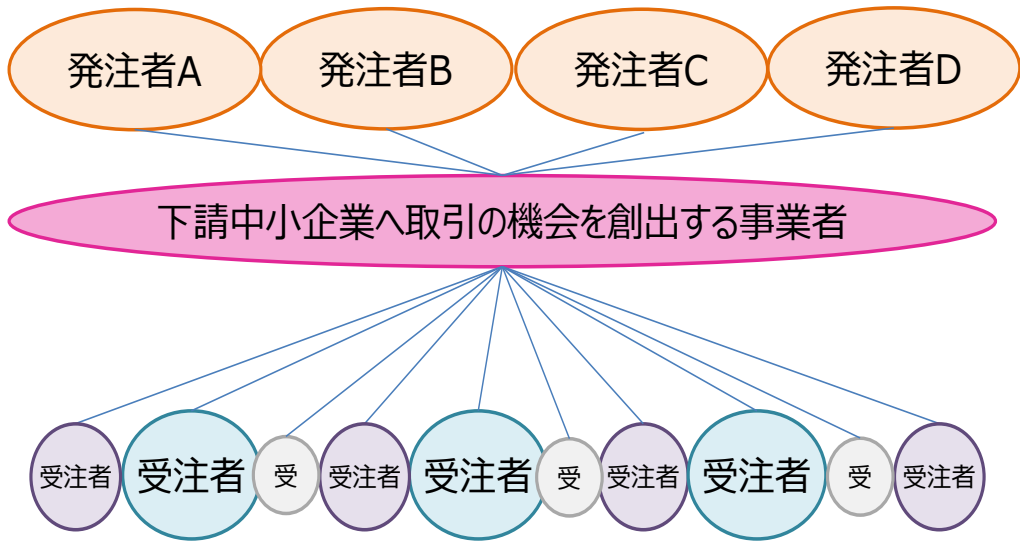
下請中小企業の受注機会の拡大をもたらす事業者の取組促進

- 近年、デジタル技術の活用等により、親事業者と下請中小企業との間で、新たな取引機会の創出や受託内容・プロセスの最適化を実現する事業者が現れており、下請中小企業毎の強みを活かした受注機会の拡大や、取引の透明化等がもたらされている。
- こうした事業者の円滑な事業運営のため、資金需要への対応を含めた支援措置を講じ、下請中小企業の利益確保に資する取組を一層促進すべきではないか。

＜従来の一般的な下請取引構造＞



＜新たな取引機会の創出/受託内容・プロセスの最適化＞



➡ 下請事業者それぞれの強みや生産能力に着目し、これまでの一般的な下請取引とは異なる取引の機会を創出

(参考) キャディ (株) の取組

- キャディ (株) [東京都台東区] は、テクノロジーを駆使して、様々な特注加工品の受発注をマッチング。
- 中小加工会社は、見積もりに係る工数を最小限に、**得意な分野の加工を黒字保証で受注**することが可能。
- キャディが、幅広い分野の製品について、品質保証をした上で迅速に見積もりを提示するため、大企業は、調達コスト・工数が削減。

キャディが開発した自動見積・リアルタイム発注システム (CADDi)



2. (6) 事業継続力の強化

事業継続力強化計画認定制度の概要

- 中小企業が行う**防災・減災の事前対策に関する計画**を**経済産業大臣**が認定。
- 認定を受けた中小企業は、**税制優遇**や**補助金の加点**などの支援策を活用可能。

【計画認定のスキーム】

中小企業・小規模事業者

連携して計画を実施する場合：
大企業や経済団体等の連携者

①計画を策定・
申請

②認定

経済産業大臣
(地方経済産業局)

- 認定を受けた企業に対する支援策
 - 信用保証枠の拡大等の金融支援
 - 防災・減災設備に対する税制措置
 - 補助金（ものづくり補助金等）の優先採択
 - 連携をいただける企業や地方自治体等からの支援措置
 - 中小企業庁HPでの認定を受けた企業の公表
 - 認定企業にご活用いただけるロゴマーク（会社案内や名刺で認定のPRが可能）

■ 認定対象事業者

- 防災・減災に取り組む中小企業・小規模事業者。

■ 事業継続力強化計画の記載項目

- 事業継続力強化に取り組む**目的の明確化**。
- ハザードマップ等を活用した、自社拠点の**自然災害リスク認識と被害想定策定**。
- 発災時の**初動対応手順**（安否確認、被害の確認・発信手順等）策定。
- ヒト、モノ、カネ、情報を災害から守るための**具体的な対策**。

※自社にとって必要で、取り組みを始めることができる項目について記載。

- 計画の推進体制（経営層のコミットメント）。
- **訓練実施、計画の見直し等**、取組の実効性を確保する取組。
- （連携をして取り組む場合）連携の体制と取組、取組に向けた関係社の合意。



■ 認定件数（2020年6月末時点）

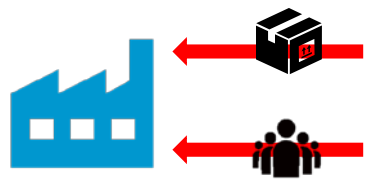
- 単独：10,451件
- 連携：41件

連携して事業継続力の強化に取り組むことの重要性

- 自然災害等においては、点（自社単独）ではなく面（地域）で被災するため、**中堅・大企業を含む複数の事業者において連携し、事業継続力の強化に取り組むことが必要**。サプライチェーン上の垂直的な連携や、組合等による水平的な連携などが想定。
- 連携内容としては、**有事の際の代替生産が有効**。例えば、**連携事業者のいずれかが被災した場合に、事業の継続を図るために人員・設備の融通**。

＜人員融通等を通じた連携＞

- ・ 所 在：静岡県磐田市
- ・ 業 種：製造業
- ・ 資本金：7,000万円
- ・ 従業員数：330名
- ・ 連携企業数：5者
- ・ サプライチェーン型の垂直連携



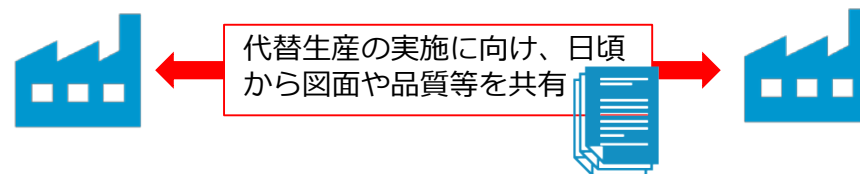
○代替生産による生産継続
共通・代替生産設備を有している連携企業へ代替生産を依頼

○人員派遣による復旧支援
連携企業が人を派遣（ボランティアベース）、被災企業の復旧を支援（詳細検討中）

- 自動車部品製造のサプライチェーンの**Tier1企業が、Tier2企業4社と連携**して地震・水害に対応する計画を作成。
- 災害時における**人手不足への対応策として、連携事業者間において人員の融通を図るために、平時において従業員のスキルマップを作成し、共有**。
- 更に、建物・設備が利用できない状況を想定し、代替生産による生産継続のスキームを構築。そのために**共通化、代替可能な設備・原材料の洗い出しを行った上で設備・原材料リストを作成し、連携事業者間での共有を実施**する。

＜代替生産に向けて平時から連携＞

- ・ 所 在：神奈川県横浜市
- ・ 業 種：製造業
- ・ 資本金：1,000万円
- ・ 従業員数：60名
- ・ 連携企業数：7者
- ・ 組合型の水平連携



- 梱包材料を製造する**大企業と成型・加工する中小企業（組合加盟企業）による連携**。
- 発災時等の代替生産を可能とするために、**品質条件の確認や、代替生産数量の割当目安量策定を行う。更には、代替生産のアクションフローチャートを作成し、事業継続力強化計画の実施期間内で精緻化を図る**
- また、締結した協定のもと、**事前確認として連携事業者間において、製品図面、図面アプリケーション、要求される品質などを共有**。
- 連携事業者は、管理委託業者のサーバーに図面データ等の情報を定期的にバックアップし保管。大企業者は管理委託業者を通じてサーバーを管理し、有事の際は速やかに情報の取り出しを行う。

中堅企業等と連携した事業継続力の強化

- しかしながら、**連携事業継続力強化計画の策定は進んでいない。中小企業以外が連携事業継続力強化計画に参画しても、実質的な支援措置が受けられないことが理由として想定。**
- 一方で、中堅企業や大企業に大きな被害が発生した結果、当該企業と取引のある中小企業にも影響が及ぶケースも存在。
- このため、中小企業とともに、**連携事業継続力強化計画を策定した中堅企業が、自然災害等により影響を受けた場合には、一定の金融支援を受けられるようにしてはどうか。**

2019年8月末の豪雨により 被害を受けた中堅企業

- 令和元年8月の前線に伴う大雨災害により、河川の氾濫、浸水害、土砂災害等が発生
- 大雨により、鉄工所（中堅企業）から焼き入れ油が流出し、河川流域に広く拡散するなど、住家等に被害が発生



浸水被害（焼き入れ油の流出）

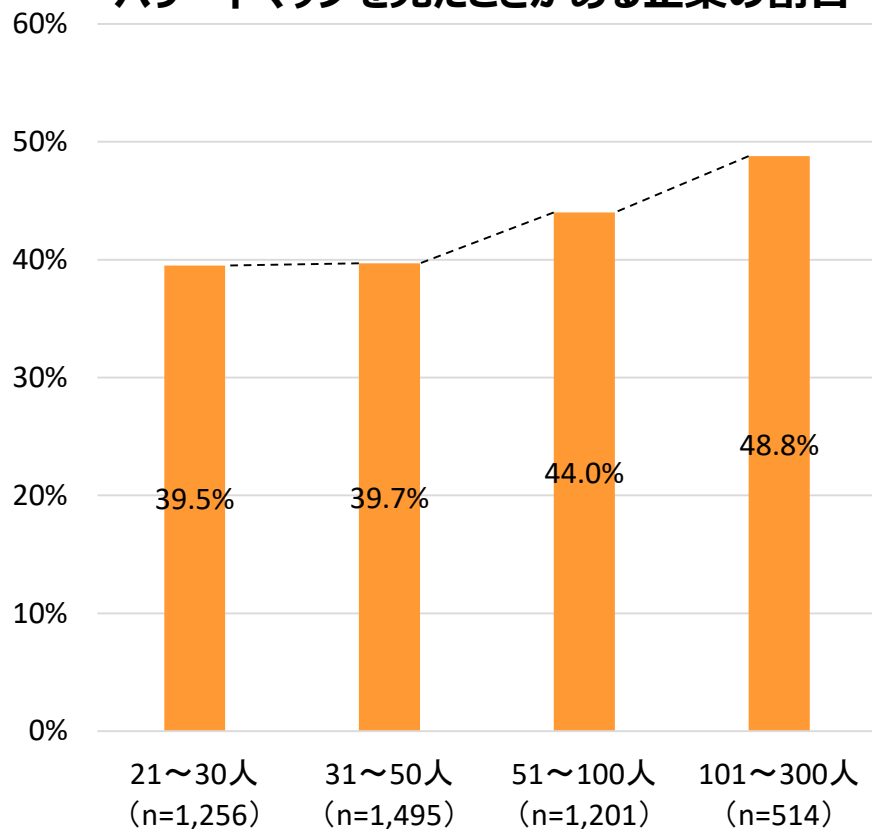


農業被害（焼き入れ油の流出）

中小企業におけるハザードマップの活用促進

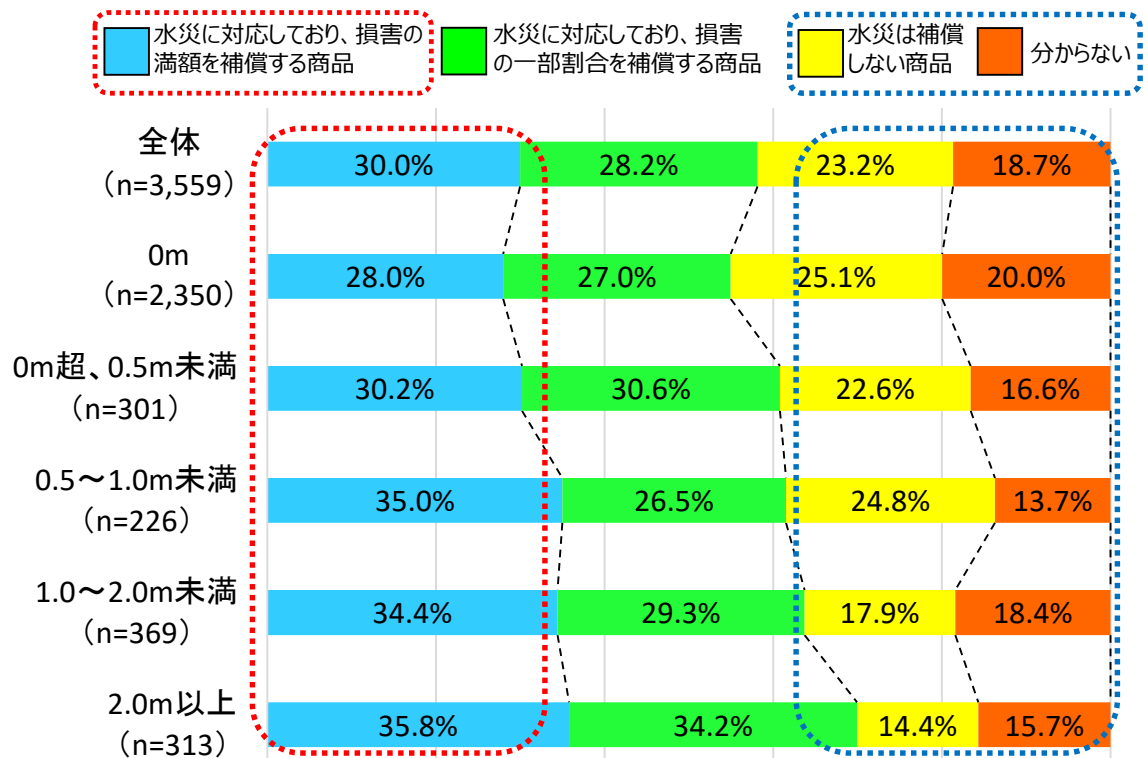
- ハザードマップは災害発生リスクを把握するためのツールとして効果的だが、**実際に見たことのある企業の割合は少ない。**
- 今後、**災害リスクの高い地域に所在する企業に対して、市区町村による周知をする仕組みを用意し、保険加入など事前の備えを促すことが必要ではないか。**

従業員規模別に見た、自社の地域のハザードマップを見たことがある企業の割合



(出典) 三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)
「中小企業の災害対応に関する調査」(2018年12月)

ハザードマップ上の浸水リスク区分別に見た、加入している損害保険・火災共済における水災被害への補償内容



(出典) 三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)「中小企業の災害対応に関する調査」(2018年12月)、
(株)ゼンリン「平成30年度事業所 データとハザードマップの国土数値情報の結合作業」(2019年1月)

3. 小規模事業者の定義

小規模事業者※1の定義

- 小規模事業者支援法※2、小規模企業共済法、中小企業信用保険法等において、「小規模事業者」、「小規模企業者」を規定。
- 経営基盤が脆弱だが、業態特性等により従業員数が多い業種をカバーするため、**平成24年度に、一定の業種について、小規模事業者の定義を政令で拡充できるよう法律を改正。**

小規模事業者の定義（小規模事業者支援法等）

業種	常時使用する 従業員の数
製造業その他	20人以下
商業又はサービス業	5人以下
政令で定める業種 ※現在は 宿泊業 と 娯楽業 のみ	政令で定める数 ※宿泊業、娯楽業は 20人以下

※1 法律名や文献などの名称以外は、「小規模企業者」「小規模事業者」の総称として、「小規模事業者」という文言を使用する

※2 商工会及び商工会議所による小規模事業者の支援に関する法律（平成五年法律第五十一号）の略称

支援対象拡大の検証

- 前回改正から一定期間経過したこと、また、要望を踏まえ、当時の選定基準に基づき検証。

政令で定める業種の選定基準（中小企業政策審議会小規模企業政策小委員会（2013年9月27日））

以下の基準を全て満たす業種。

- ① 従業員数等の業態特性が構造的に他業種と異なっていること。
- ② 零細的性質について経営指標に基づいて分析を行い、現行の定義ではカバーできない落ち込みが確認できること。
- ③ 現行の定義による小規模企業者の比率が、当該業種においては相対的に低く、従業員基準を引き上げても他の業種とのバランスを失しないこと。
- ④ 当該業種を所管する関係省庁や業界団体から具体的な要望が寄せられていること。

2021年度中小企業・地域活性化施策に関する意見・要望 （2020年8月31日 日本商工会議所）

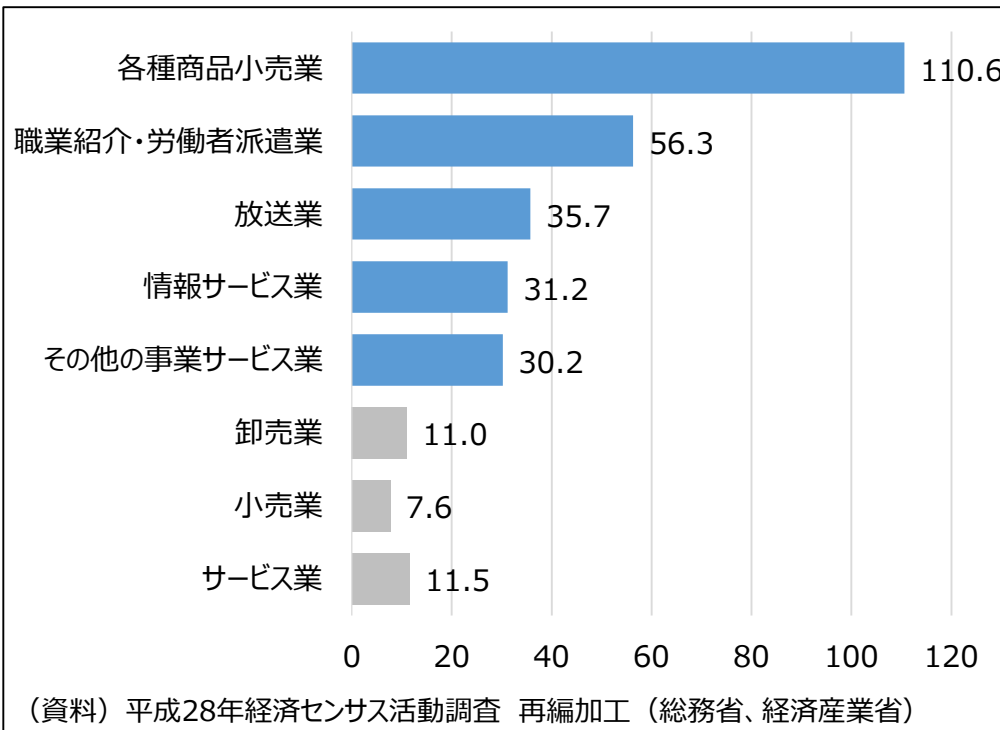
（2）小規模事業者の挑戦への後押しの強化

- ③ コロナ禍で特に必要とされるITツールの普及・発展に対応するため、サービス業のうち、特に多重下請構造にあり正社員を中心に労働集約的な業種である**情報サービス業等について**、2014年1月に拡大された娯楽・宿泊業と同様、小規模事業者の従業員要件を5人以下から、**多重下請構造にある建設業や労働集約的な運輸業等と同様の20人以下へ拡大**

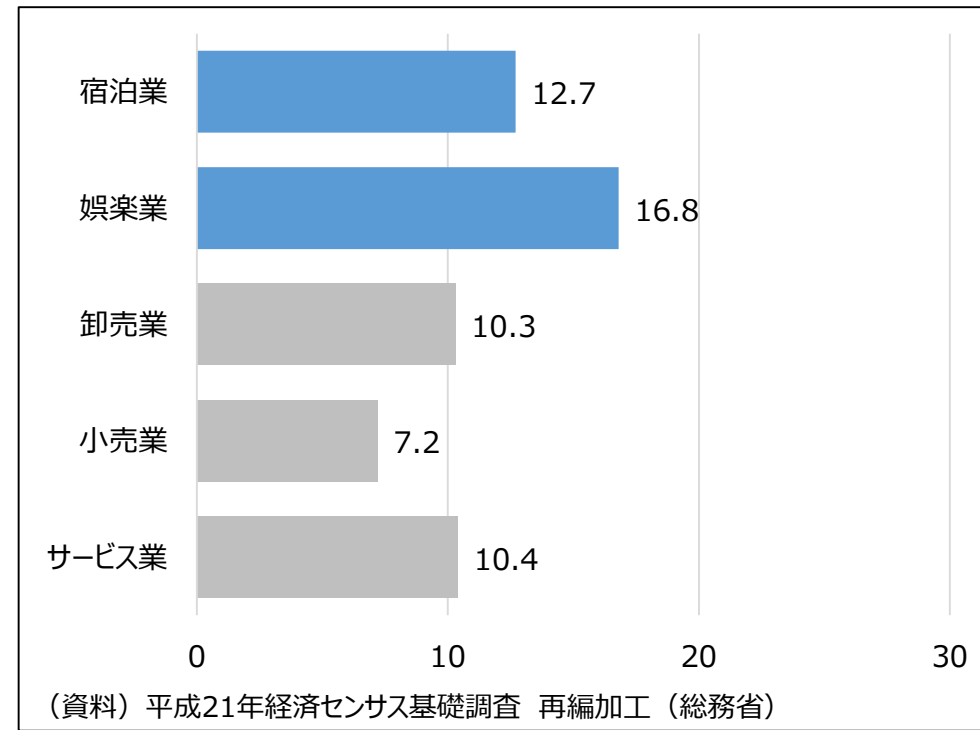
(1) 従業員数等の業態特性が構造的に他業種と異なっていること

- 「従業員5人以下」とされている商業・サービス業について、中分類ベースで、1事業所あたりの従業者数を算出し、平均従業者数の多い上位5業種を抽出。
- これら5業種について検証。

1事業所あたりの平均従業者数



(参考) 平成25年度改正時

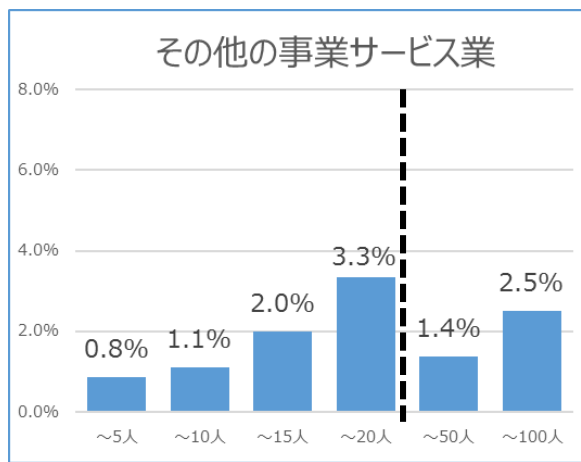
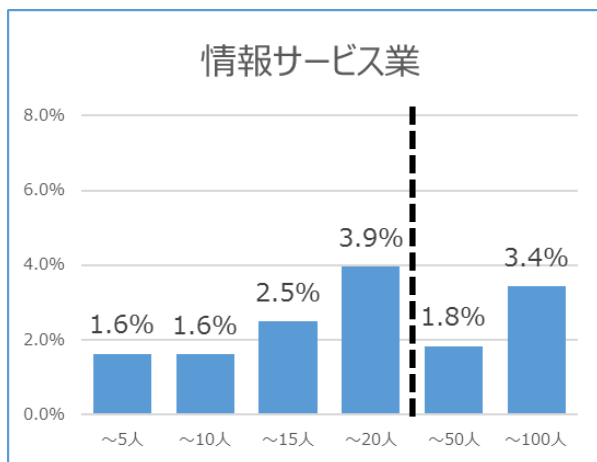
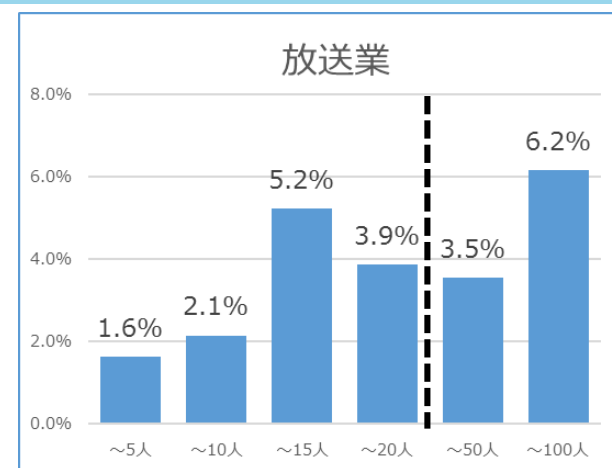
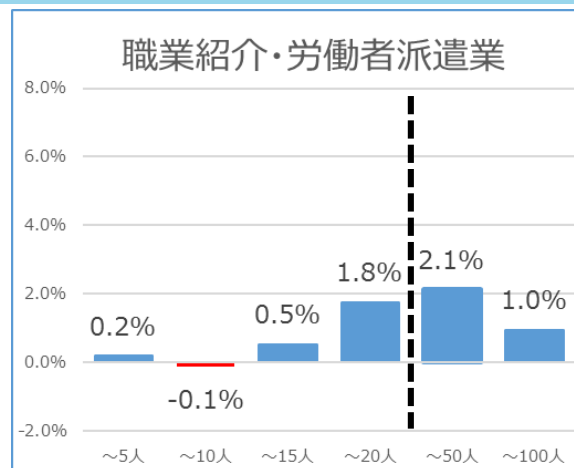
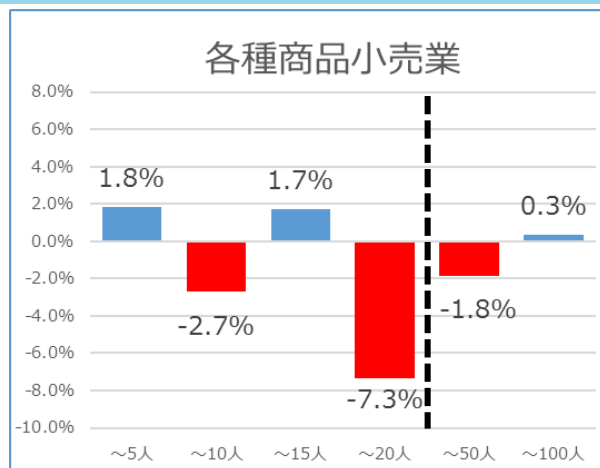


【参考】日本標準産業分類 説明及び内容例示 (総務省)

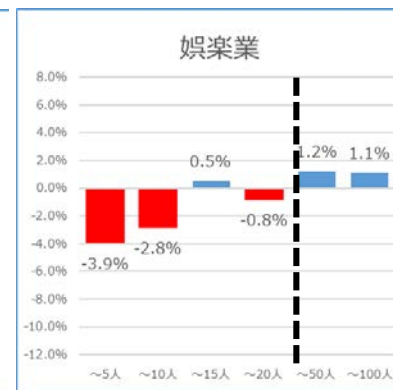
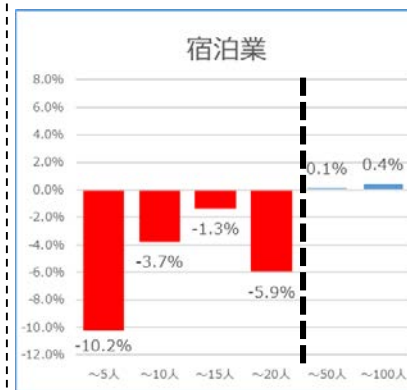
- ・各種商品小売業とは、衣、食、住にわたる各種の商品を一括して一事業所で小売する事業所 (ミニスーパーなど)
- ・職業紹介・労働者派遣業とは、労働者に職業を斡旋する事業所及び労働派遣業を行う事業所 (職業紹介業、労働者派遣業など)
- ・放送業とは、講習によって直接視聴される目的をもって、無線又は優先の電気通信設備により放送事業を行う事業所 (テレビ、ラジオ放送業など)
- ・情報サービス業とは、受託開発・組込み・パッケージ・ゲームソフトウェアの作成及び作成に関する調査・分析・助言などを行う事業所など (ソフトウェア業など)
- ・その他の事業サービス業とは、企業経営を対象としてサービスを提供するほか分類されない事業所 (ワープロ入力業、ビルメンテナンス業、警備業、コールセンター業など)

(2) 経営指標の落ち込みが確認できること (①売上高営業利益率)

- 収益性、安全性、生産性の代表的な経営指標である「①売上高営業利益率」、「②自己資本比率」、「③一人当たり付加価値額」について検証。
- 売上高営業利益率（中央値）をみると、各種商品小売業は、従業者数20人以下の企業群に大きな落ち込みが見られる。



(参考) 平成25年度改正時における宿泊業・娯楽業の指標

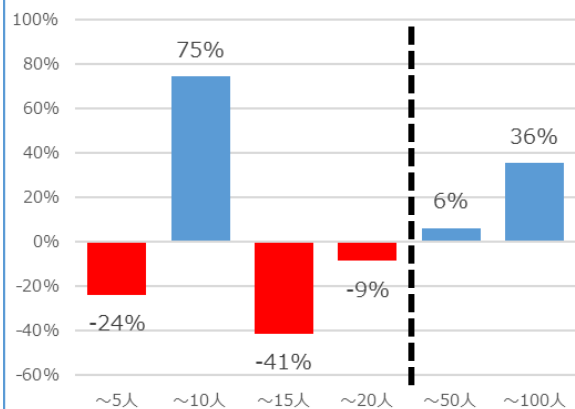


(資料) 平成22年度中小企業実態基本調査 再編加工 (経済産業省)

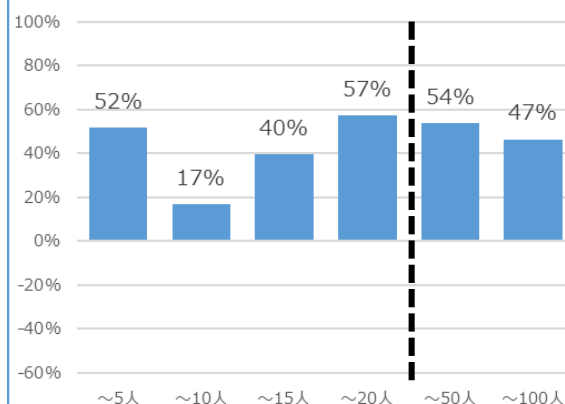
(2) 経営指標の落ち込みが確認できること (②自己資本比率)

- 自己資本比率（中央値）においても、各種商品小売業は従業員数20人以下の企業群に大きな落ち込みが見られる。

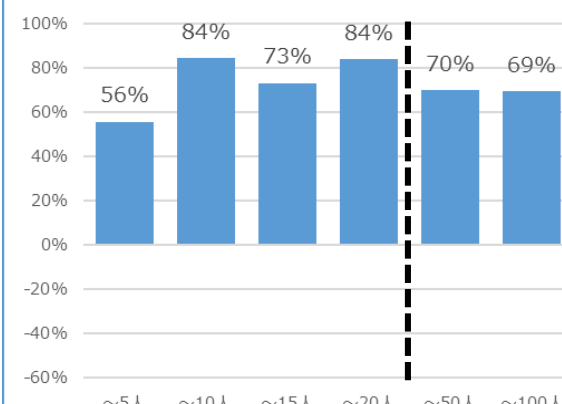
各種商品小売業



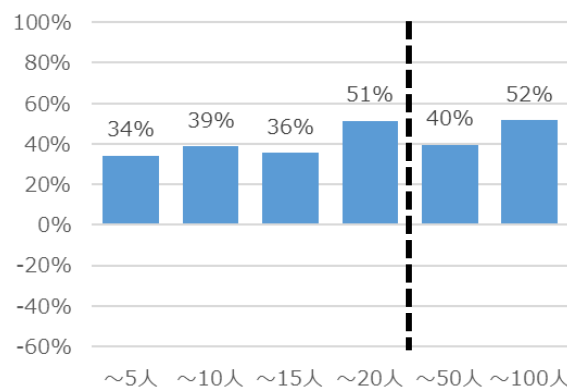
職業紹介・労働者派遣業



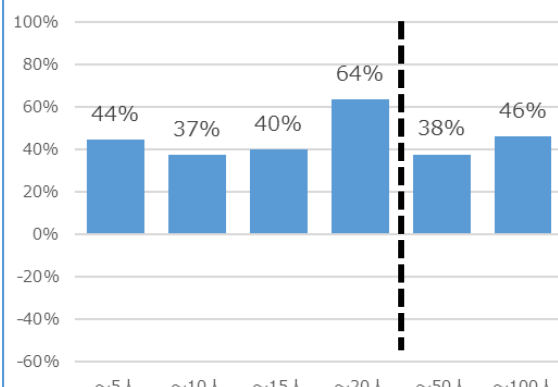
放送業



情報サービス業

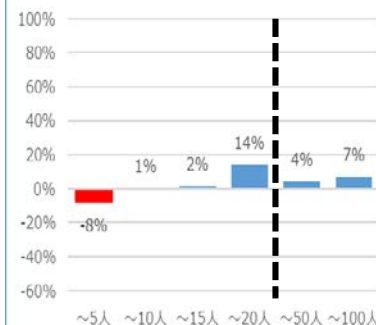


その他の事業サービス業



(参考) 平成25年度改正時における宿泊業・娯楽業の指標

宿泊業



娯楽業



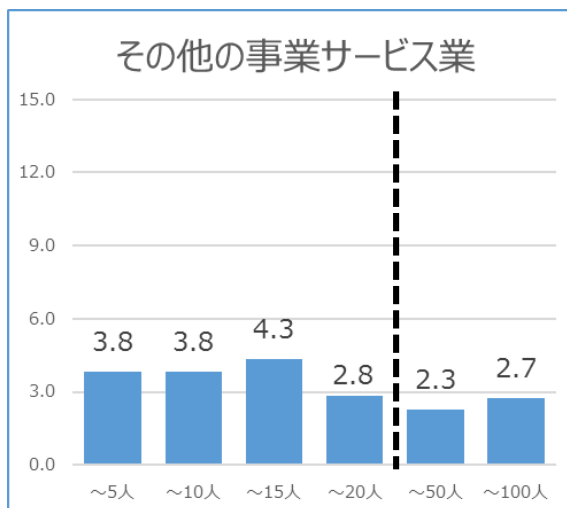
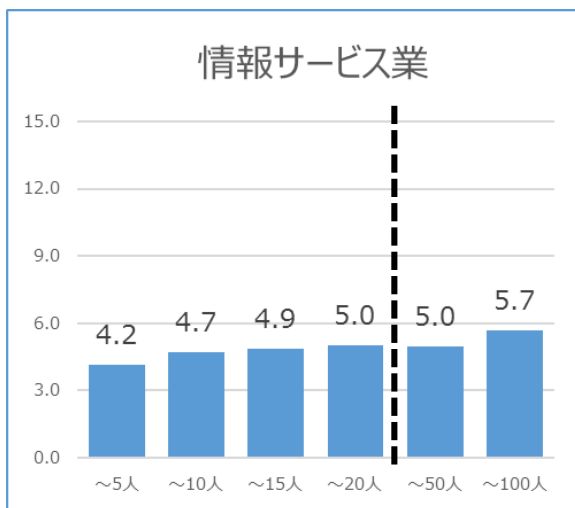
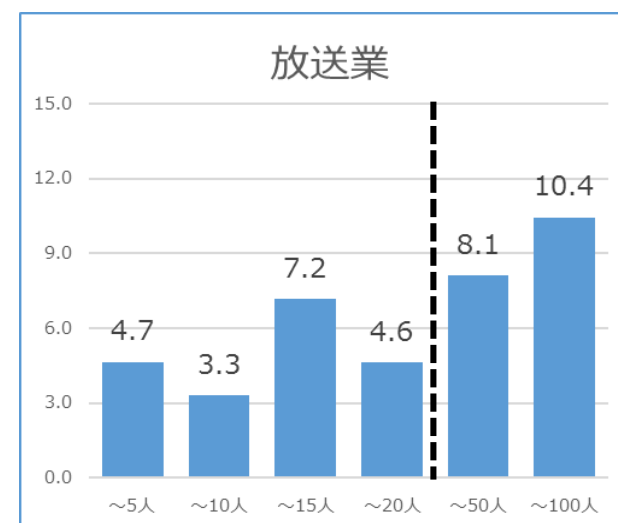
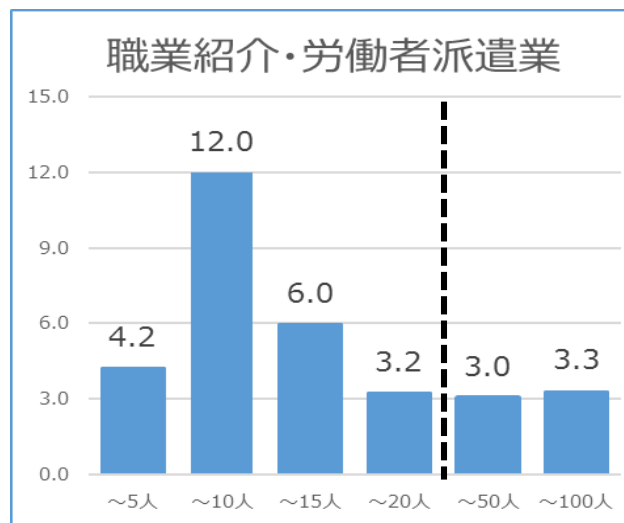
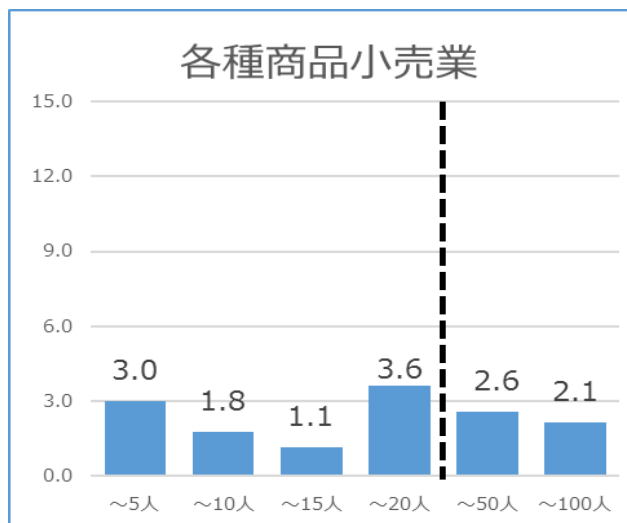
(資料) 平成22年度中小企業実態基本調査 再編加工 (経済産業省)

(資料) 令和元年度中小企業実態基本調査 再編加工 (経済産業省)

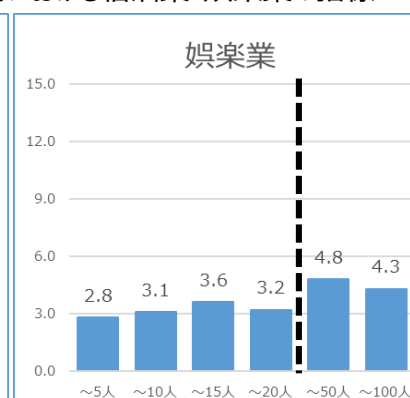
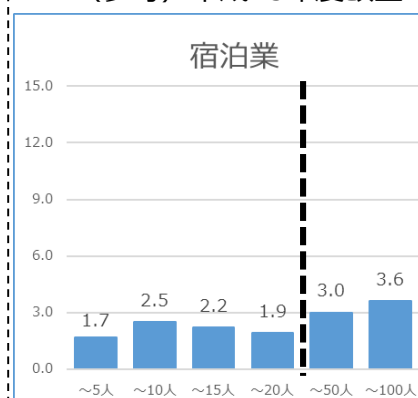
(2) 経営指標の落ち込みが確認できること (③労働生産性)

- 労働生産性（中央値）については、業種によってばらつきはあるが、宿泊業・娯楽業を選定した時ほどの大きな落ち込みは見られない。

(単位：百万円)



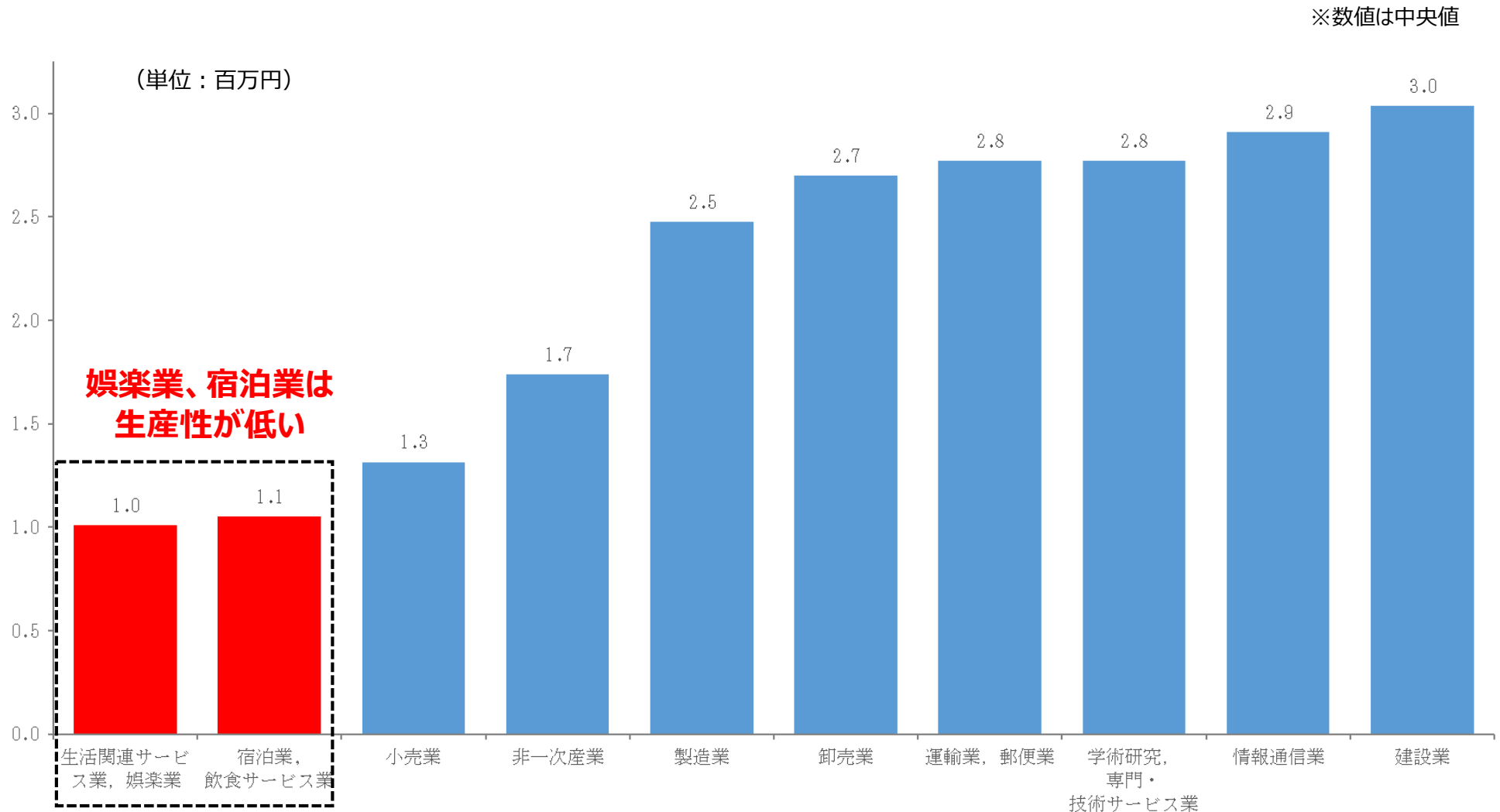
(参考) 平成25年度改正時における宿泊業・娯楽業の指標



(資料) 平成22年度中小企業実態基本調査 再編加工 (経済産業省)

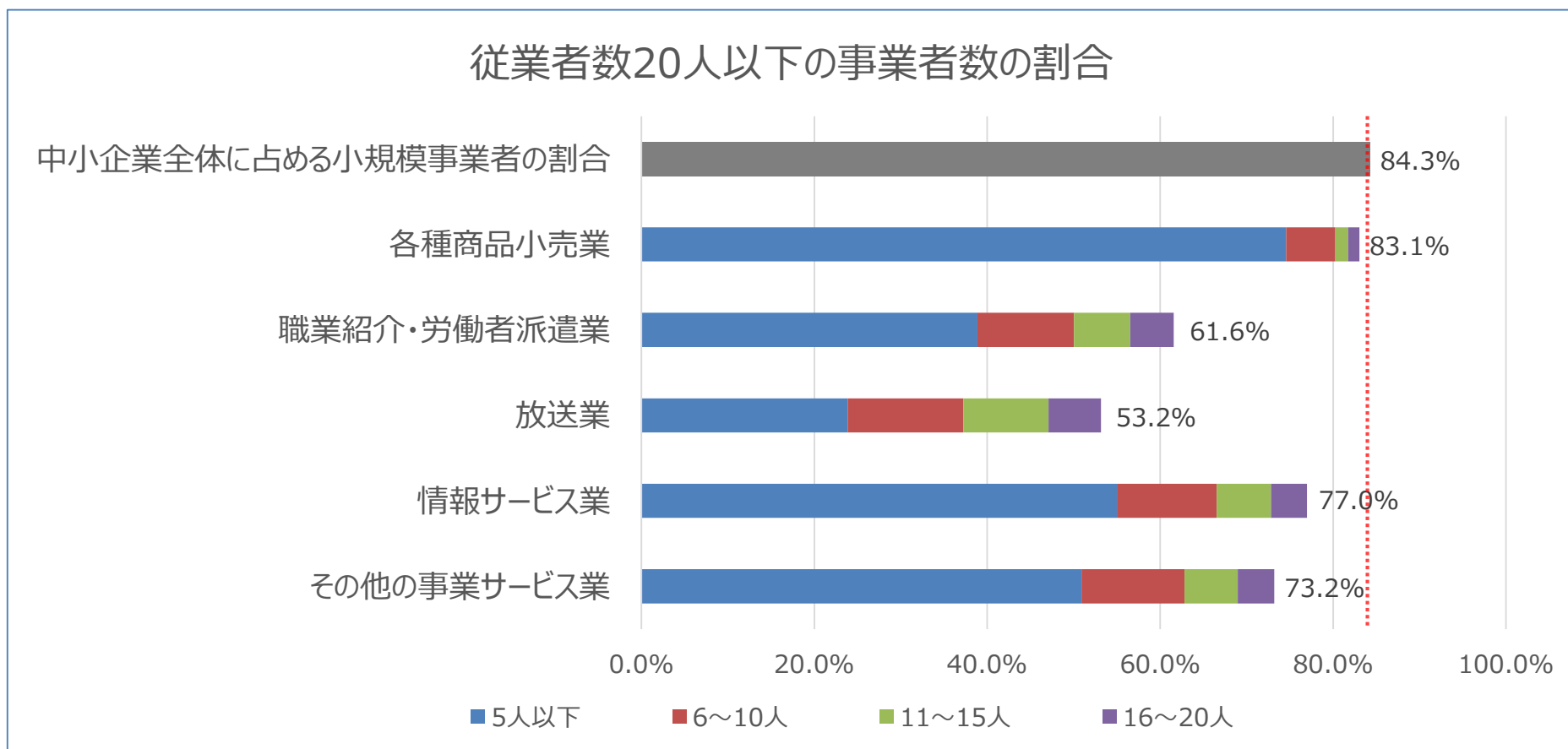
(参考) 小規模事業者の業種別労働生産性

- 依然として娯楽業・宿泊業の労働生産性は低く、他業種との断裂も非常に大きい。



(3) 小規模事業者の比率が相対的に低く、従業員基準を引き上げても他の業種とのバランスを失しないこと

- 中小企業全体に占める小規模事業者数の割合は84.3%。
- いずれの業種も、従業者数20人以下の事業者割合は84.3%を下回っており、従業者数基準を20人まで引き上げても他業種とのバランスは失しないと考えられる。



検証結果（総括）

- 前回の基準を基に、1事業所当たり従業者数が多い上位 5 業種を検証した結果、
 - ✓ **平均従業者数は、いずれの業種も小売・卸売・サービス業全体と比較して多い。**
 - ✓ 収益性・安全性・生産性の面から経営指標を分析したが、**全ての基準に該当し得る業種はない。**
 - ✓ 小規模事業者数の比率はいずれの業種も全体平均（84.3%）を下回っており、従業員基準を引き上げても他の業種とのバランスを失しないと考えられる。
- 現行の定義ではカバーできない経営指標の落ち込みは各種商品小売業以外では確認できなかったところ、小規模事業者の定義をどのように考えるべきか。

	①従業員数等の業態特性が構造的に他業種と異なっていること	②現行の定義ではカバーできない経営指標の落ち込みが確認できること	③従業員基準を引き上げても他の業種とのバランスを失しないこと
各種商品小売業	○	△（※）	○
職業紹介・労働者派遣業	○	－	○
放送業	○	－	○
情報サービス業	○	－	○
その他の事業サービス業	○	－	○

4. ご議論頂きたい事項

ご議論頂きたい項目

1. 今後の中小企業政策の方向性

- 「実行計画」（2020年12月1日 成長戦略会議）も踏まえ、
 - ・「持続的成長を志向し地方創生を支える中小・小規模事業者」に対しては、「持続可能な経済圏の確立」や「地域資源等を活かした域外需要の取り込み」を支援し、
 - ・「中堅企業に成長し、海外での競争を目指す中小企業」に対しては、「規模拡大」、「M&A」、「海外展開」などを支援し、
 - ・「共通基盤の整備」として、「共存共栄」、「DX化」、「レジリエンス」などを支援してはどうか。

2. 中堅企業への規模拡大

- 中堅企業への規模拡大を支援するため、「中小企業者」とは別に、資本金基準に依らない「支援対象類型（特定事業者（仮称））」を設けてはどうか。

3. 大企業と中小企業の共存共栄

- 下請振興法の支援対象として、発注者自らが利用するサービス提供等(フリーランスによる提供を含む)を追加するとともに、大企業と中小企業との適正な取引機会等を創出する事業者支援を強化してはどうか。

4. 事業継続力の強化

- 中小企業と連携してBCPを策定する中堅企業への金融支援を強化するとともに、ハザードマップの危険区域に所在する中小企業に対して、市町村の通知を促す仕組みを作ってはどうか。

5. 小規模事業者の定義

- 前回改正時の基準に照らした検証作業を踏まえ、一定の業種についての定義のあり方をどう考えるべきか。