

「“日本の未来”応援会議～小さな企業が日本を変える～ (略称:“ちいさな企業”未来会議)」

資料4

ちいさな企業
未来会議

1. 趣旨

- 青年層や女性層の中小・小規模企業経営者を中心に、現場の「生の声」を良く聞くため、「“日本の未来”応援会議～小さな企業が日本を変える～(略称:“ちいさな企業”未来会議)」を設置。
- 枝野幸男経済産業大臣及び岡村正中小企業政策審議会会長／日本商工会議所会頭を共同議長とし、コアメンバー146名・サポーター997名(計1,143名)で構成。

2. これまでの活動状況

- 3月3日(土)第1回総会(キックオフ)
- テーマ別WG(3回)
 - ・第1回 3月29日 中小・小規模企業の課題の克服①(資金、基礎経営力、経営支援等)
 - ・第2回 4月23日 中小・小規模企業の課題の克服②(取引、技術、人材等)
 - ・第3回 5月16日 多様な担い手・働き手の創出(若者、女性等の起業、雇用環境)、
「地域」の中の中小・小規模企業・生業関係者～絆～(商店街等)
- 5月28日(月)青年層・女性層の会合
- 全国津々浦々で地方会議(計31回開催)
- 6月16日(土)第2回総会(取りまとめ)



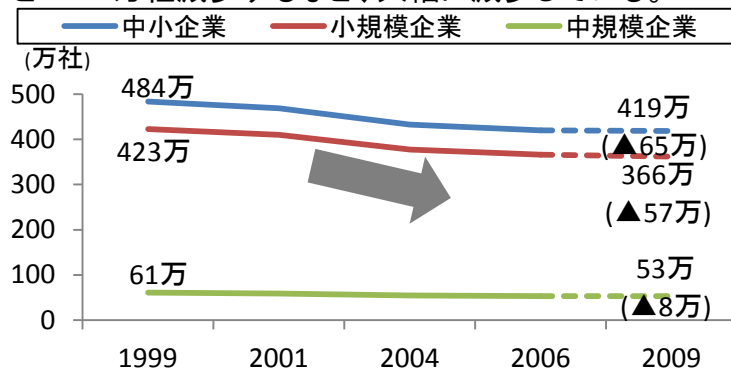
＜これまでの参加人数・意見＞
のべ約4,010名の参加者、
のべ1,623名の方から意見
※総会、WG1～3、地方会議、
青年会合・女性会合等の合計

中小・小規模企業を巡る厳しい現状

国内需要の減少、大企業の海外移転等による取引構造の変化、新興国の台頭、震災・円高など、内外環境が大きく変化する中、我が国の中小・小規模企業を巡る状況は、より一層厳しさを増している。

1. 企業数の大幅な減少

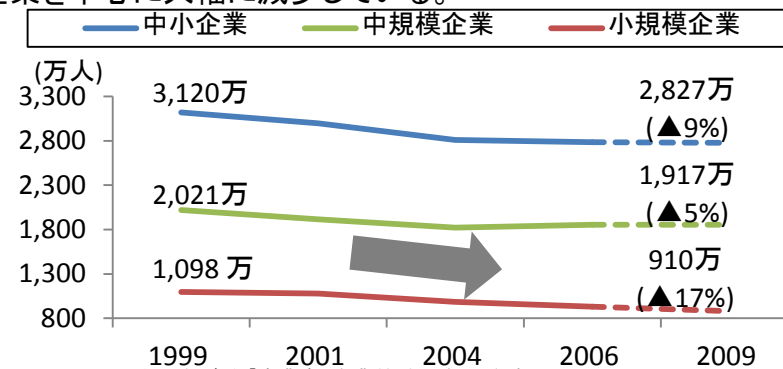
中小・小規模企業数は、近年、減少傾向が続いており、とりわけ、小規模企業数は、過去10年で423万社(1999年)から366万社(2009年)へと▲57万社減少するなど、大幅に減少している。



※～06年は総務省「事業者・企業統計調査」再編加工、09年は総務省「平成21年経済センサス基礎調査(基本集計)」再編加工。

2. 雇用者数の大幅な減少

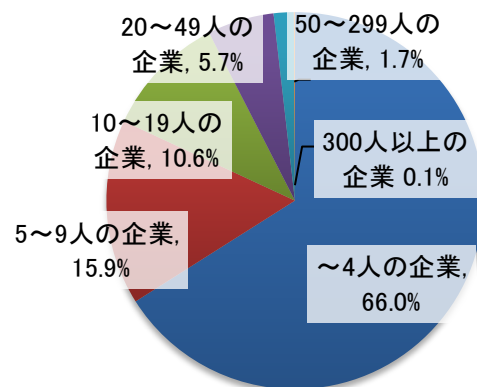
雇用者数も、小規模企業では、過去10年で1,098万人(1999年)から910万人(2009年)へと▲188万人(▲17%)減少するなど、小規模企業を中心に大幅に減少している。



※～06年は総務省「事業者・企業統計調査」再編加工、09年は総務省「平成21年経済センサス基礎調査(基本集計)」再編加工。

3. 小規模企業の倒産件数の高さ

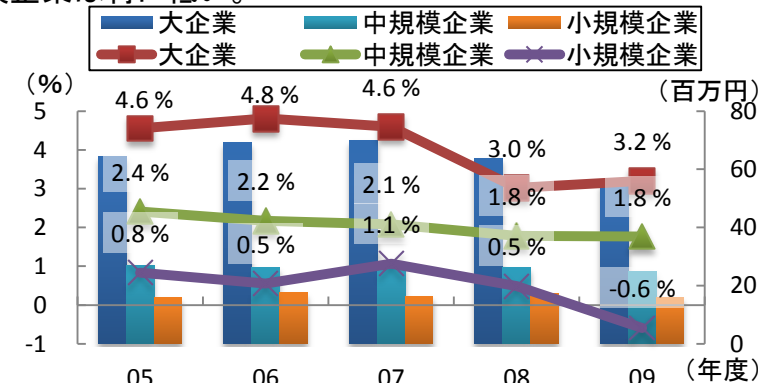
倒産する企業のうち、従業員4人以下の企業が66%(全体の2/3)、従業員20人未満の企業が約93%を占めるなど、倒産する企業の大半を小規模企業が占めている。



資料：倒産白書2010

4. 売上高・収益性の低さ

売上高や収益性も、全体として見ると、大企業・中規模企業に比して、小規模企業は特に低い。



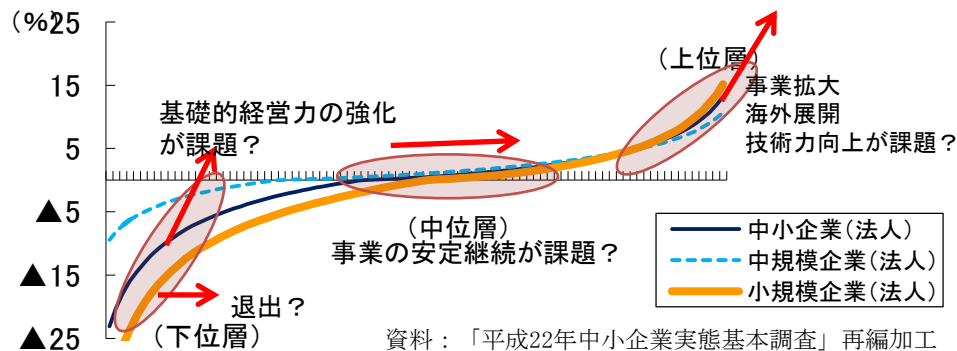
資料：「法人企業統計」(大企業＝資本金1億円以上、中規模企業＝1千万～1億円未満、小規模企業＝資本金1千万円未満)

小規模企業の重要性、潜在力、多様性／中小・小規模企業を巡る経営課題

小規模企業は、我が国経済や地域社会にとって重要な役割を果たすとともに、個々の企業レベルでは大きな潜在力を有する企業も存在するなど、それぞれの状況は多様。他方、中小・小規模企業の経営課題は複雑化・高度化。

1. 小規模企業の潜在力

①小規模企業の経営状況や経営力は、一様ではなく、バラツキがある。実際に、小規模企業の上位2割の利益率は、中規模企業の上位2割の利益率よりも高いなど、潜在力を発揮する高収益層の小規模企業も存在している。



②“日本の知恵・技・感性”をいかして海外展開する企業も増加するなど、内外市場の中で潜在力を発揮する小規模企業も多い。

(例) (株)二葉 (株)江戸切子の店華硝 (株)デジタルストリーム

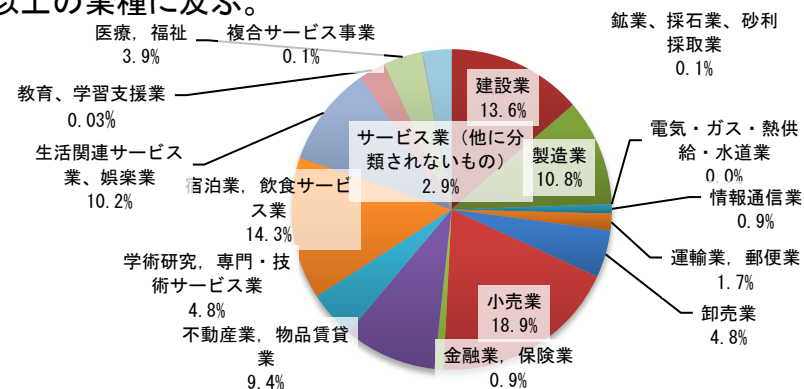
江戸の伝統技術(東京染小紋)をいかして、欧州市場に進出。

手磨き仕上げにこだわり、繊細な柄を彫る技術を保有。外国人旅行者に好評で海外展開も視野。

最先端の光科学を実践応用したブルーレイディスク等の評価用の光ピックアップ部品で世界トップシェア。

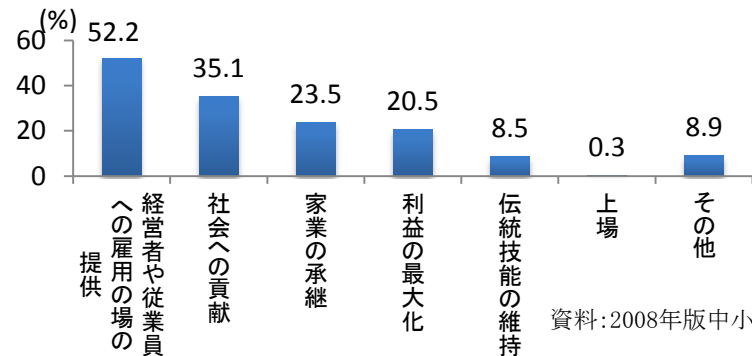
2. 小規模企業の多様性

小規模企業は、製造業、サービス業、旅館・飲食店、建設業など300以上の業種に及ぶ。



資料：総務省「平成21年経済センサス基礎調査」再編加工

経営方針も、雇用の場の提供、社会への貢献、家業の承継など様々である。



中小・小規模企業を巡る経営課題

経営上の課題

- 経営支援体制
- 人材
- 販路開拓・取引関係
- 技術力
- 資金調達

次代を担う若手・青年層、女性層の活力発揮

- 若手や女性などによる起業・創業の促進
- 若手・青年層の経営参画・世代交代の促進
- 女性が働きやすい環境の整備 等

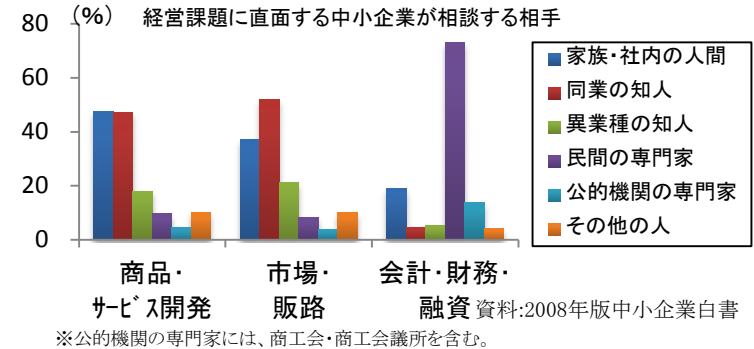
「地域」の中の中小・小規模企業(商店街等)

- 地域コミュニティを支える商店街等の活性化
- 地域における取引の結びつきの創出と強化

経営支援体制

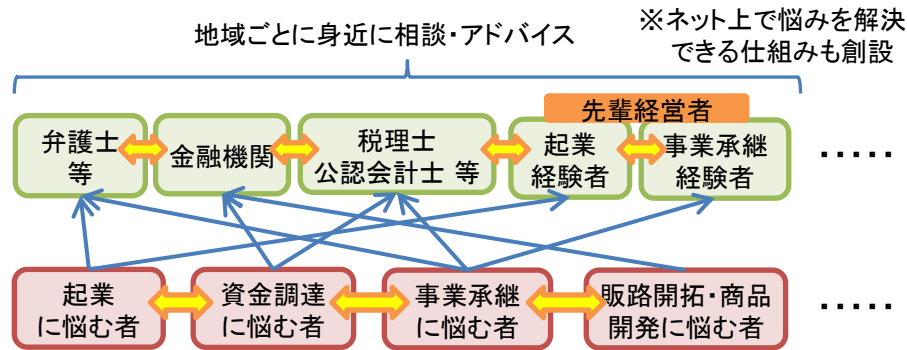
現状と課題

- 中小・小規模企業を巡る内外環境がこれまでになく変化
する中で、小規模企業の経営ニーズも複雑化・高度化・専門
化している。
- 複雑化・高度化・専門化する経営課題・相談ニーズにきめ
細かく対応できる経営支援体制を再構築することが必要。
→小規模企業の経営支援体制を再構築し、抜本的に強化



○新たな「知識サポート」プラットフォームの構築(「知識サポート」の抜本強化)

意欲はあるものの「知識」が十分でない事業者・起業者・後継者に対し、起業・安定化・成長・事業承継の各段階で必要となる実践的で生きた「知識」を円滑に共有できる新たな仕組みを構築。



○経営支援機関の評価・能力の“見える化”と発信

中小・小規模企業が、より評価と能力の高い経営支援機関を容易に認識・識別でき、その機関に支援を求めることができるよう、経営支援機関の能力や成果を評価し、広く発信する仕組みを創設する(経営支援機関のレーティング制度の創設)。

○商工会、商工会議所、中小企業団体中央会、中小企業基盤整備機構等の既存機関自身の経営支援機能の再生強化

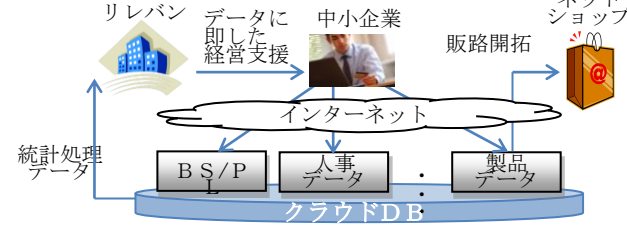
- ・「現場力」「認知度」の抜本的な向上
- ・商工会、商工会議所、中小企業団体中央会の機能強化(外部専門家(税理士等)の参画、地区外会員の導入等による地区等を越えた経営支援の展開等)

○中小企業診断士の専門性強化等

※登録者数約1万8000人(平成23年6月時点)

○ITクラウドを活用した経営支援

業務の簡素化(記帳の簡略化:ネットde記帳)に加え、経営改善・利益向上や販路開拓のためのIT活用を促進



※IT活用の例

○小規模企業支援法の見直し

意欲ある小さな企業を、しっかりと直接支援する体系へと見直す

○中小企業経営力強化支援法の着実かつ迅速な実施4

人材

中小・小規模企業にとって、最も重要な経営資源の一つが「人」である。起業・創業をする力、企業の窮地を乗り越える力、新しい商品・サービスを生み出す力、企業を承継し再生する力……、その全ての源泉が「人」にあり、これをどう確保していくかが極めて重要な課題。

○地域一体となった人材の確保・育成・定着とインターンシップの充実

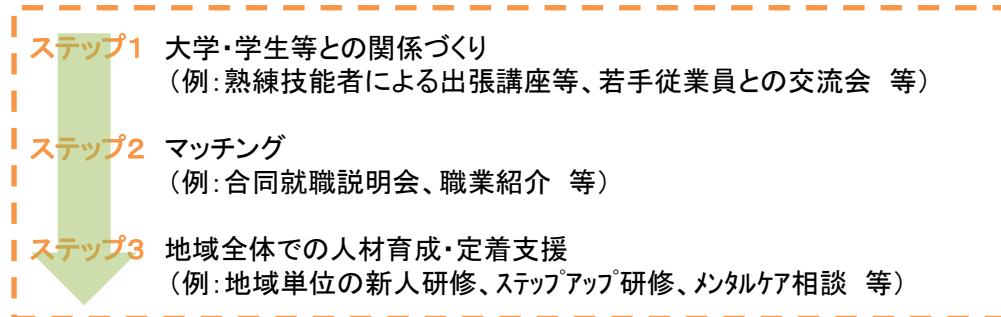
(現状と課題)

中小・小規模企業は、若手人材確保のニーズが高い一方、学生は大企業志向が強く、若手人材の雇用のミスマッチは依然として解消されていない。

(これまでの取組)

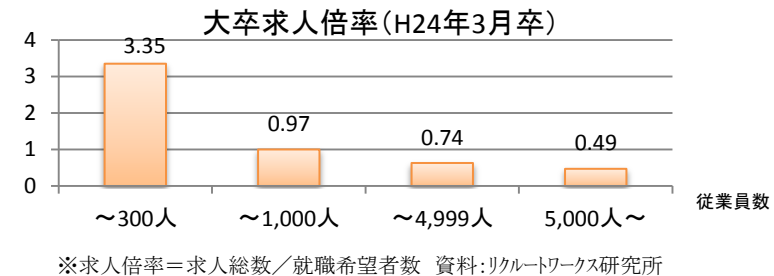
・新卒者等に対する技能等を習得するための職場訓練を通じた中小企業の若手人材確保の支援(インターンシップ事業)を延べ15000人規模で実施。約4割の就職率を実現し一定の成果。また、平成23年度において、被災地を中心に1000人規模で追加的に実施。

・地域が一体となって、中小・小規模企業が優れた人材を確保し定着させるため、①学生と中小企業の顔の見える関係作り、②両者のマッチング、③新卒者の採用・定着を一気通貫に支援(平成23年度予算:15億円、約25ヶ所で実施)。



(今後の取組)

- ・インターンシップ事業の更なる充実
- ・地域一体となった一気通貫の支援体制を全国的に大規模に展開
- ・魅力ある小さな企業としてネット等で明示し、優れた企業の知名度の向上を図る(いわゆる“ミシュラン”のような小さな企業の知名度向上など)。



○学校段階からのキャリア教育等

・学校教育において、早い段階から、中小・小規模企業で働く魅力や、中小・小規模企業経営・経営者の魅力を伝えるキャリア教育を充実させていくことが重要。

・学生の企業への定着のためには、卒業校(大学等)による学生の就職後のフォローも重要であり、そうした取組を促進することが重要。

・障害者や高齢者などの労働力を取り込み、生産性向上や経営力強化に繋げていくことも重要。

・経営者が会計等の知識を会得するなど、経営者の育成・能力向上が重要。

○販路開拓

(取引構造の変化)

これまで大企業に販路等を依存していた経営に限界が生じるとともに、地域や産業集積における取引も減少傾向。

(取引構造の変化を踏まえた販路開拓のための新たな取組)

・中小・小規模企業が自ら新たな販路を開拓するための取組(マーケティング、新商品開発、量産体制整備等)を集中的に支援する必要がある(補助制度の創設)。

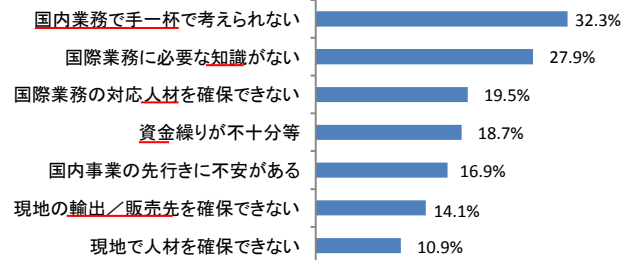
・販路獲得には、商品・サービスの認知度の向上や商品・サービスが正しく評価されることが重要であり、これを具体化するための施策を検討・実施。

(海外展開の更なる推進)

・成長著しい新興国市場の成長を取り込んでいくため、日本の知恵・技・感性をいかし、更に海外展開を進めていくことが必要。

・中小・小規模企業の海外展開は、最終的に国内雇用の拡大につながる。(右上図)

・他方、中小・小規模企業にとって海外展開を進める上での課題は多い。



出典：中小企業のグローバル化の実態にかかるアンケート調査
(2009年12月)、三菱UFJリサーチ&コンサルティング

(今後の取組)

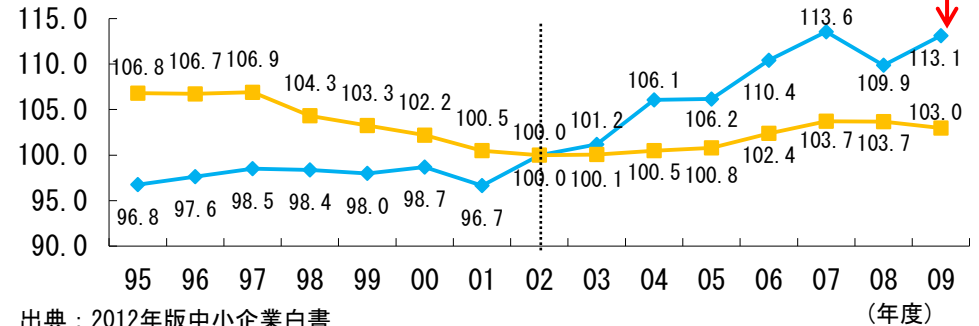
・中小機構、ジェトロ等が海外展開に至るまで二人三脚できめ細かく支援。
・地域の企業や同業種・異業種の企業が一丸となって海外展開しようとする挑戦に対して補助。
・海外で安定的な生産・販売活動ができるようオールジャパンで応援
(政府が前面に出て売り込み、ビジネス環境整備)。

等

直接投資開始企業の国内従業者数(中小企業)(2002年度開始)

● 2002年度に直接投資を開始し、2009年度まで継続している企業(直接投資開始企業)(n=53)
■ 1995年度から2009年度まで一度も直接投資していない企業(直接投資非開始企業)(n=5,103)

(国内の従業者数、開始年度=100)



出典：2012年版中小企業白書

○取引関係

(取引関係の現状)

・大企業等の発注企業から中小・小規模企業へ発注する仕事が増えていることに加えて、受注企業の企画・提案力をより重視する傾向。

・中小・小規模企業の交渉力は強くなく、下請代金支払遅延等防止法の違反件数が減少していないことに加えて、必ずしも中小・小規模企業が相談しやすい環境となっていない。

<下請代金支払遅延等防止法の違反件数の推移>

	書面調査	申告	立入検査等 (中企庁)	指導	勧告 (公取委)
平成20年度	396,507	209	1,117	12,278	15
平成21年度	466,668	172	1,052	13,285	15
平成22年度	497,800	196	1,224	17,135	15

(下請取引等の適正化への対応)

・匿名相談などの中小・小規模企業が相談しやすい環境を充実させるとともに、実態を調査した上で、取締り対象などの制度見直しを検討。

(下請企業等の振興への対応)

・企業グループを活用した企画・提案力の向上を図るなどの取引の拡大等に向けた取組みを支援(下請中小企業振興法の見直しを検討)。

○技術力の更なる向上

我が国がものづくり技術において国際競争に打ち勝つため、技術力の更なる強化が必要。

(現在の取組)

- ・戦略的基盤技術高度化支援事業(サポイン事業)(平成24年度予算:132億円)により、鑄造や切削加工など22分野のものづくり基盤技術開発を支援。
- ・グローバル技術連携支援事業(平成24年度新規予算:6億円)により技術流出防止等のための技術開発等を支援。

→ 一方、これらの事業については、小規模企業の採択率は低い。

＜サポイン事業における採択実績＞

H22-23年度	全体	うち小規模企業
計画認定数	1,517	656(43.2%)
事業採択数	570	164(28.8%)

(今後の取組)

- ・小規模企業が活用しやすい事業規模・事業期間・技術類型での技術・試作開発を支援する助成制度を創設(「小規模企業向け即効型技術開発支援事業」の創設)。
- ・既存の上記2事業についても、小規模企業による活用を可能な限り進めるため、小規模企業が活用しやすい事業規模等に配慮するなど運用を見直し。

○事業承継の円滑化

(課題)

- ・後継者不足や経営の行き詰まりにより、事業承継が円滑に進まない。

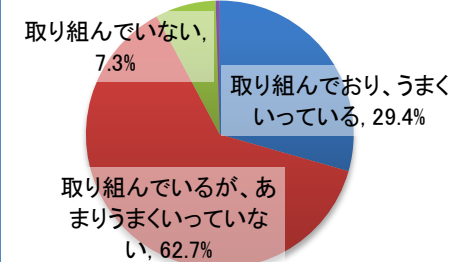
(今後の取組)

- ・事業承継に係る「知識サポート」体制の充実
- ・雇用要件のあり方など、事業承継税制を活用しやすいものへと見直し
- ・事業引継ぎ支援センターの機能活性化と全国的な拡充 等

○技術・技能の継承

- ・これまで企業や人に蓄積された技術・技能・知恵を着実に次の世代へと継承していくことが必要。
- ・現実的には、これを行うための人的余裕や資金が不足しており、必ずしも、これらの継承がうまく進んでいない。

ベテラン従業員から若手従業員への
技能承継の取組み実態



資料: 中小企業金融公庫総合研究所
「第193回中小企業動向調査」(2007年)

＜事業者の声＞

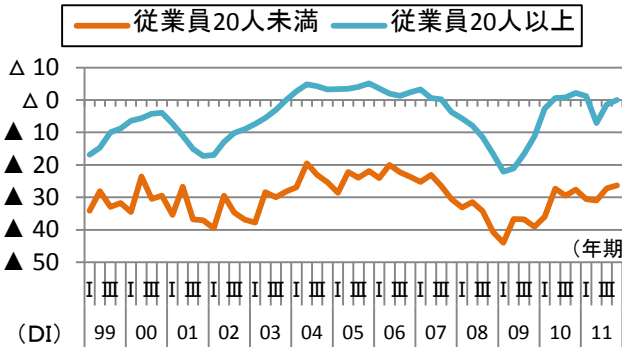
- ・高度な仕事が多くなっており、特定の熟練工への依存・負荷が増加。
→若手の育成は一層困難に。
- ・経営者には適切な方法論が必ずしも分からないことが多い。
- ・若手のものづくりのレベルが低下
→ものづくり基礎力向上が必要
→ノウハウが必要、コストがかかる。

(今後の取組)

厚生労働省、文部科学省、経済産業省が連携し、以下の技術・技能継承の促進のための総合的な支援を検討・実施

- ・体制整備: 社外訓練機関での研修、次世代に伝える技術・技能を指導するマイスター制度の創設等
- ・社外活用: 地域の大学・高専・産業支援機関等の施設・指導者等を活用した地域ぐるみの訓練等
- ・ものづくり人材の着実な確保: 技術・技能基礎力養成から、現場での見習い、就職後のフォローアップまで行う団体、NPO等の活動の支援等

○中小・小規模企業を巡る資金環境は、依然として厳しい状況にある。



○中小企業金融円滑化法の期限を1年延長する法律(平成25年3月まで)が今国会ですでに成立(3月30日成立)。

○リーマンショック後、セーフティネット保証5号について原則全業種を指定(H22年度末保証残高 17兆7,150億円)。

○小規模企業の経営状況や経営力は一様ではなく、それぞれの段階・形態・指向に応じた多様な資金ニーズを有している。

日々の安定的な運転資金等

都市・地方を含め、地域に根ざし、安定した経営を目指す経営等

成長に向けた資本等

新分野の開拓や、規模拡大を目指す成長指向型の経営等

それぞれの企業の段階、形態、指向に応じた様々な資金ニーズ

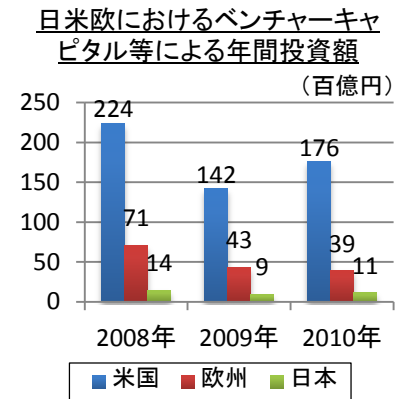
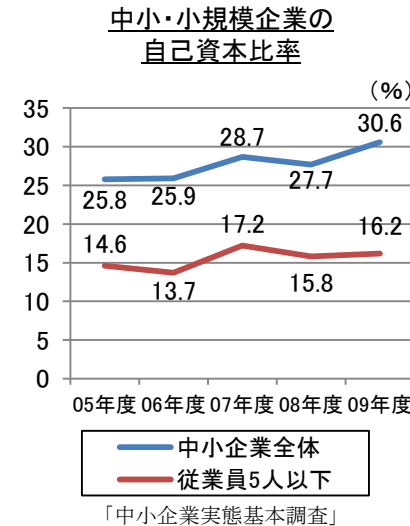
安定的な融資
(数百万円～数千万円程度)

実態に合った融資等による
資金調達支援

融資のみならず、出資・資本性資金
(数千万円～数億円程度)

出資等による
資金調達支援

○小規模企業は、自己資本比率は低く、ベンチャーキャピタル等による投資額も欧米に比して低調。



「2011年度ベンチャーキャピタル等投資動向調査結果」財団法人ベンチャー・エンタープライズセンター
※日本は年度、米・欧は暦年

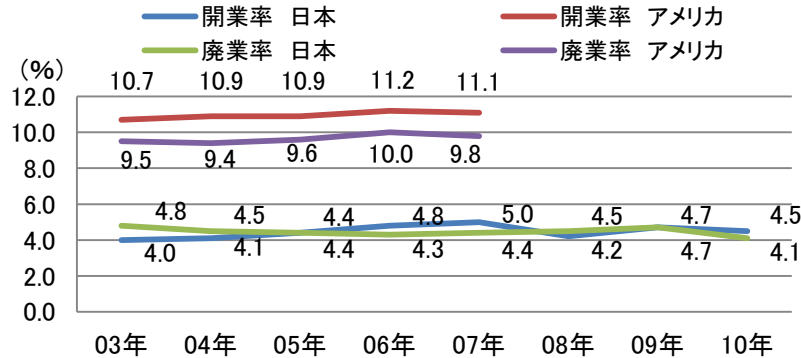
○これまでの一律的な小規模企業向け金融支援策を見直し、それぞれの企業の段階・形態・指向に応じきめ細かな支援措置を講じる。

- ・新たに出資(“小さな企業”未来出資)のスキームを設ける。
- ・現行の一律のマル経融資(小規模事業者経営改善資金融資制度)を抜本的に見直し、それぞれの小規模企業の段階・形態・指向に応じたきめ細かな新たな融資制度(新“小規模企業融資制度”)を構築。
- ・小規模企業者等設備導入資金制度については、きめ細かな「新“小規模企業融資制度”」の創設に合わせ、廃止する。
- ・日本政策金融公庫による低利融資制度についても、小規模企業がより活用しやすいものへと、実態を踏まえて、制度運用や業務遂行方法等の見直しを行う。
- ・信用保証や担保手段のあり方についても、見直しを行う。

若手・女性層による起業・創業の抜本的推進

1. 起業・創業を巡る現状

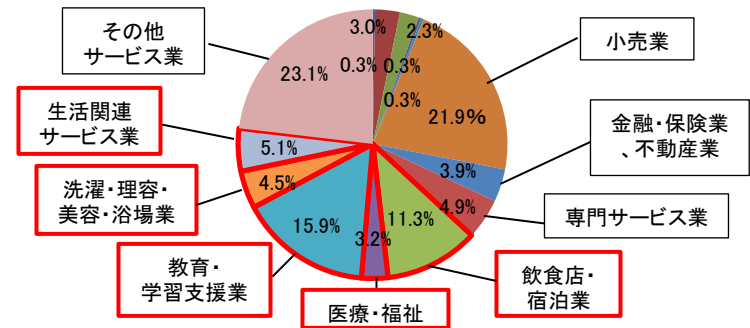
- ・日本の開業率は、米国など他国に比べて低い水準にある。
- ・廃業率が開業率を上回ることもある。



資料：日本 厚生労働省「雇用保険事業年報」
米国 U.S. Small Business Administration
「The Small Business Economy A Report to the President (2010)」
08年、09年の値は「not available」

- ・特に、女性起業家は、福祉・介護、美容・雑貨小物販売、教育・学習支援等、経験や感性を活かした起業・創業が期待。

＜女性起業家の起業分野＞



資料：総務省「平成19年就業構造基本調査」再編加工

2. 起業・創業の抜本的推進に向けた基本的考え方

起業・創業には大きく3つのタイプがあり、それぞれの課題に対応したきめ細かな施策を講じる必要。

グローバル成長を目指す起業・創業

(大企業からの
スピノ外等)

地域ニーズに応える
若者・女性等による
起業・創業

(子育て・介護サービス、
雑貨小物販売等)

後継者による
第二創業

(新事業展開、
業態転換等)

【現行の起業・創業支援策】

- 日本政策金融公庫による新創業融資制度
- 信用保証協会による創業関連保証等
- エンジェル税制、ストックオプション税制
- 中小企業基盤整備機構によるファンド出資事業、専門家継続派遣事業 等

3. 今後の起業・創業支援の具体的なあり方

今後は、左記の3つの起業・創業のタイプに分けて、それぞれに応じた支援策をきめ細かく講じていく。

○グローバル成長型起業・創業向け支援

- ・「“小さな企業”未来補助金」の創設：当面1千件程度の“未来のグローバル企業の芽”を大胆に創り出す。
- ・エンジェル税制を含めた創業関連税制の総合的見直し

○地域需要創出型起業・創業向け支援(若手・女性等の起業・創業支援)

- ・「“小さな企業”未来補助金」の創設：当面1万件程度の“小さな企業”を大胆に創り出す。
- ・投資家・金融機関等とのマッチング機会の創設、創業後の経営支援と一体となった融資・保証制度の創設

○第二創業向け支援

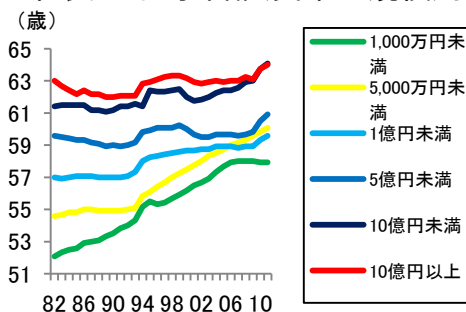
- ・テストマーケティングや試作品開発に対する補助制度(第二創業補助金)を創設

若手・青年層を日本の新たな活力・主役とするための方策／女性が働きやすい環境の整備

○若手・青年層の経営参画の促進・世代交代の円滑化

企業経営において、若手・青年層の活力を取り込んでいくよう、世代交代を促していくことが重要

社長の平均年齢(資本金規模別)



資料：(株)帝国データバンク調べ

・関連税制の見直し、知識サポートの充実、個人保証のあり方を見直し等を通じた事業承継の円滑化

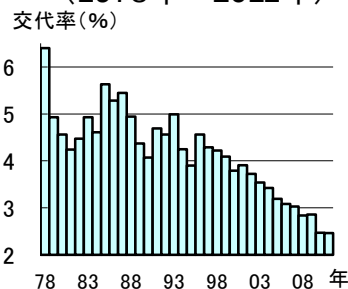
・後継者等による新事業展開を後押しするための補助制度(第二創業補助金)の創設

・中小企業団体における役員の一定割合を女性層を含めた若手・青年層とすること等を通じ、中小企業団体における若手・青年層の役割を具体的に強化していくことが必要。

○若手人材の確保・活力発揮

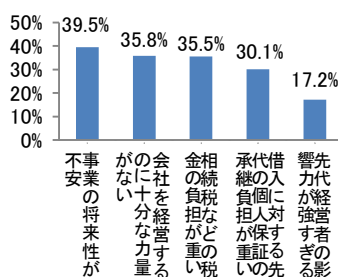
地域ぐるみでの一貫した人材・確保・育成、インターンシップ事業、学校教育からのキャリア教育等を通じた若手人材の確保・育成・定着や、技術・技能の継承による若手人材の能力向上を着実に進めることが必要。

社長交代率の推移
(1978年～2011年)



資料：「全国社長分析」
(株)帝国データバンク

事業承継の際に想定される問題



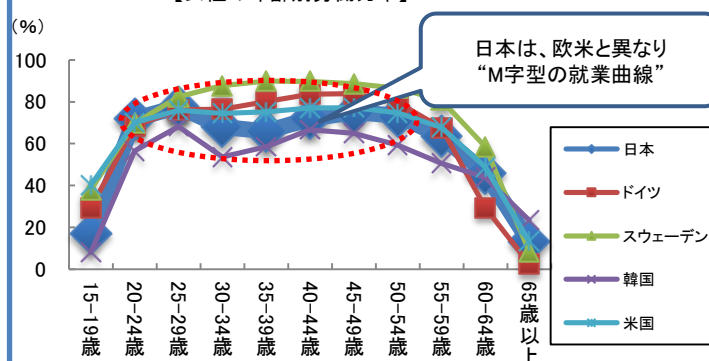
資料：2008年11月「中小企業の事業承継に関するアンケート調査」商工中金

○女性の就業状況

・日本の女性の就業率は“M字型の就業曲線”を描いており、子育ての期間である30～40歳代の女性が低くなる傾向。

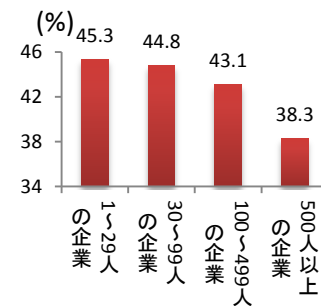
・他方、規模の小さい企業ほど、女性の従業員が多く、中小・小規模における女性従業員の役割は、極めて重要である。

【女性の年齢別労働力率】



資料：日本は総務省「労働力調査」、その他はILO「LABORSTA」

【女性従業員比率(従業員規模別)】



資料：総務省「労働力調査2010」

○女性による起業・創業の促進

・女性の経験・感性等を活かした起業・創業によって、地域社会・生活ニーズに応えるきめ細かなサービス等が提供され、新たな雇用やビジネスの創出による起業と就業の好循環を生み出すことが重要。

○女性が働きやすい環境の整備

(今後の取組)

・待機児童を解消し、利用者の多様なニーズに対応するための子育て支援サービスの拡充を図る。

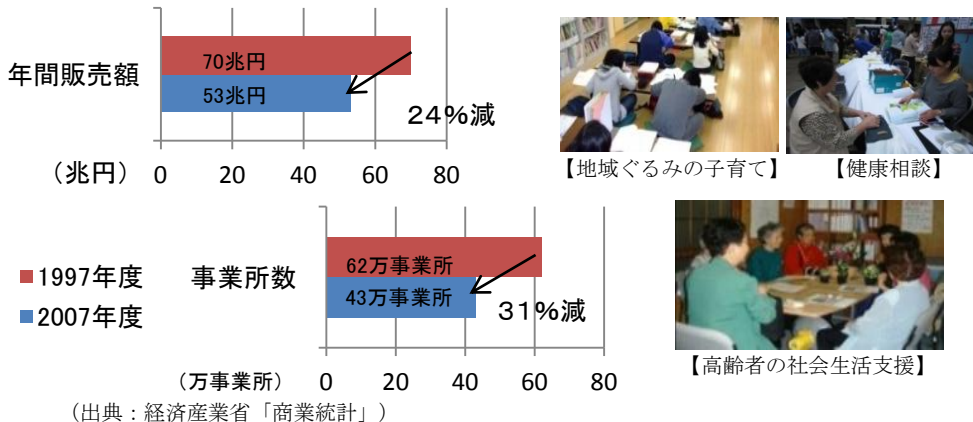
・仕事と家庭を両立したい女性を支援し、業績向上につなげている企業の表彰制度を創設

・出産等で退職し、再就職を希望する主婦層が働きやすい魅力ある中小・小規模企業へ円滑に職場復帰できるよう職場実習事業(主婦層向けインターンシップ事業)を創設

「地域」の中の中小・小規模企業(商店街等)

○地域コミュニティの拠点としての商店街

とりわけ地域に密着した活動を通じて地域経済を支える商店街の衰退が著しく、年間販売額・事業所数ともに1997年から2007年の10年間で8割を切る水準に落ち込んでいる。



平成24年度から商店街のコミュニティ機能強化を支援する「地域商業再生事業」を実施しており、こうした事業の拡充を検討する。

○地域における取引ネットワークの強化

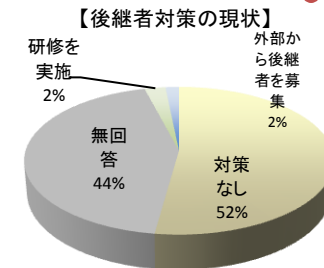
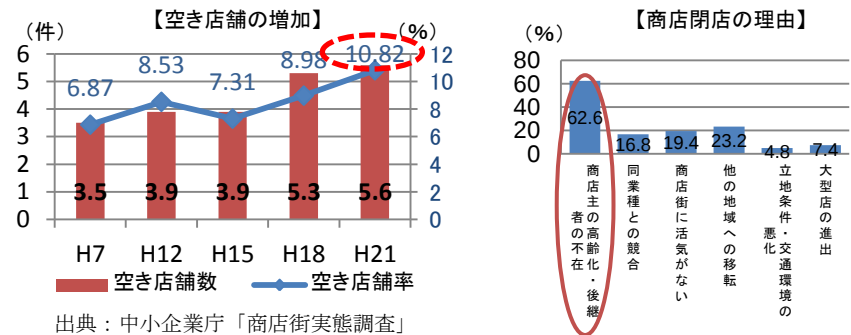
個社での販路開拓や産業集積の活性化に加えて、地域における取引ネットワークを強化する取組の萌芽が見られており、こうした取組を一層進めていくことが重要。

<地域における取引ネットワークの強化の事例>

- 地域内の異業種ネットワークによる域内調達の強化 <ふくい青年中央会>
- ・地域の様々な業種からなる800名のネットワークを活用し「どうせ買うなら」そのネットワークの構成員の中から調達する運動を実施。
- ・開始から2年目で、4000万円の売上を記録。(初年度1500万円)

○地域の商業集積を支える中核店舗の育成・支援

商店街を構成する個別の店舗についても、店主の高齢化・後継者不足などから空き店舗の増加に歯止めがかかっていない。



抜本的な空き店舗対策のためには、意欲ある店主、開業希望者、後継者等の発掘・育成など、以下のような個店支援を実施するべきである。

- ・意欲はあるが商店経営の知識が十分でない者に対し、商店街の中核店舗となるのに必要な実践的な知識を提供する取組を支援。
- ・高齢化等のために閉店したが、店舗の二階に居住しているため、一階の店舗部分を開業希望者に貸せず空き店舗化している等の場合に、改装工事等の問題解決に資する取組を支援。
- ・商店街全体が魅力的な商業集積となるよう、タウンマネジメントの視点から適正な規模や配置にも留意することが重要。

○現場の「生の声」に基づく政策の立案・実施と「現場力」の抜本的向上

- ・今後、行政機関はもちろんのこと、中小機構や中小企業団体等の関係機関も含め、現場の「生の声」を幅広く真摯に伺い、これに基づき施策を立案・実施する必要がある。
- ・行政機関、中小機構や中小企業団体等の関係機関は、本会議の場でも指摘があったように、現場を「足」でまわることにより、現場（各企業）の実態をできる限り企業側と同じ目線で把握するよう、「現場力」の再生・抜本強化に真剣に取り組む。

○津々浦々にわたるきめ細かな情報提供

- ・施策や経営支援に関する情報提供が津々浦々に行き渡るよう、これまでの行政機関や関係機関が、その意識・熱意や実施方法を根本から見直すとともに、「新たな“知識サポート”プラットフォーム」を中心に、より一層きめ細かな情報提供を実現するものとする。
- ・あわせて、中小・小規模企業においても、情報提供を待つだけでなく、自ら国や自治体の支援策を積極的に活用する意識・姿勢が重要。

○既存支援策の運用の見直し（申請手続の抜本的な簡素化等）

- ・既存支援策の運用を見直すとともに、小規模企業向けの申請手続を抜本的に簡素化する。
- ・全ての中小・小規模企業施策について現行運用のあり方を総点検し、主として以下のような観点から、小規模企業が活用しやすく、かつ、一層効果的な支援となるよう制度運用を抜本的に見直す。
 - －小規模企業のニーズに合った補助金額の小口化
 - －補助金の交付対象の用途制限の緩和（例えば、販路開拓補助金では、ビジネスへつなげるための経費も可能な限り認める）
 - －交付期間の長期化（小さな企業のビジネスの実態に合わせ、長期的な支援を実施）
 - －概算払いの活用（起業・創業など、資金調達の観点から、必要な場合に、概算払いの活用を円滑化）
- ・小規模企業向けの補助金等の申請手続については、申請手続を抜本的に簡素化する。

○関係省庁間の緊密な連携

- ・中小・小規模企業政策は、中小企業庁を中心としつつも、必ずしも、その範囲にとどまるものではなく、関係省庁にまたがるものである。このため、中小企業庁をはじめ、農林水産省、国土交通省、厚生労働省、文部科学省、金融庁等の関係省庁は、緊密に連携しつつ、効果的に取組を進める。
- ・また、少子高齢化や人口減少、長引くデフレ、円高、電力問題などの構造的な課題に対し、政府として、関係省庁が連携してしっかりと取り組んでいく。

○国と地方の役割分担

- ・国自身においても、もう一度、小規模企業に焦点を当てた施策体系を再構築することが必要と考えられる。但し、その際には、地方公共団体による取組との役割分担を考慮し、効率的かつ効果的な施策の実施が求められる。