

中小企業政策審議会“ちいさな企業”未来部会
取りまとめ(案)

はじめに

中小・小規模企業の経営力・活力の向上に向けた課題と今後の施策のあり方について、次代を担う青年層や女性層の中小・小規模企業経営者を中心に、幅広い主体の参加の下に、「“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）」を設置して議論を行い、平成24年6月に取りまとめを行った。

その後、同年7月に経済産業大臣から中小企業政策審議会に対し、『“ちいさな企業”未来会議」の提言を踏まえ、小さな企業に焦点を当てた総合的な中小企業政策のあり方について意見を求める』旨の諮問が行われ、これを受けて、中小企業政策審議会に“ちいさな企業”未来部会を発足し、これまで5度にわたり議論を重ねてきた。

本部会における検討の結果は以下のとおりである。

目次

1. 小規模事業者に光を当てた中小企業政策の再構築
2. 経営支援体制(「知識サポート」の抜本的強化)
3. 人材
4. 販路開拓・取引関係
 - (1)我が国経済のグローバル化に対応した海外展開等の更なる支援
 - (2)下請取引等の適正化
 - (3)下請企業等の振興への対応
5. 技術
6. 資金調達・事業再生
 - (1)創業や成長のための最適な資金調達手段のあり方
 - (2)小規模企業者等設備導入資金助成制度の取扱い
 - (3)事業再生支援の促進
7. 女性による起業・創業、若者による起業・創業の抜本的推進
8. 女性が働きやすい環境整備
9. 地域(商店街等)

1. 小規模事業者に光を当てた中小企業政策の再構築

1-1. 問題意識(未来会議提言の趣旨)

- 中小企業・小規模事業者政策の再構築に当たっては、これまでの政策のあり方を真摯に見直し、小規模事業者にしっかりと焦点を当てた施策体系へと再構築することが重要である。
- こうした観点から、中小企業基本法(昭和38年法律第154号)における小規模企業の位置づけの精緻化・強化を検討・実施すべきである。
- 一方、小規模事業者以外の中小企業への支援についても、切れ目のない成長支援の観点から、現在の施策が十分かどうかを検証し、引き続き、着実に支援策を講じていくことが必要である。

1-2. 中小企業・小規模事業者の現状と意義

- (1) 国内需要の減少や大企業の海外移転等により、中小企業・小規模事業者を巡る国内取引構造が大きく変化し、厳しい経営環境に直面している。
- (2) 特に、その約9割を占める小規模事業者は、経営資源が脆弱であることから、近年、企業数・従業者数が他の規模の企業と比べ減少している。
- (3) 一方、中小企業・小規模事業者は、量的にも我が国経済を支える重要な存在であり、とりわけ小規模事業者は、地域の経済、社会、雇用をしっかりと支える存在としての役割に加え、今後、グローバル企業に成長するなど我が国経済を牽引しうる企業の「苗床」としての役割を有している。また、小規模事業者は、製造業、サービス業、旅館・飲食店、建設業など300以上の業種に及び、企業規模や経営形態などで多種多様であるが故に、新たな需要への迅速な対応が可能であり、新たな産業の成長発展の担い手となる可能性を有している。

1-3. 基本的考え方～中小企業基本法における小規模企業の位置づけの精緻化・強化

- (1) 中小企業基本法における小規模企業についてはこれまで、中小企業の中で経営資源の確保が特に困難である者であり、中小企業施策を講ずるに当たり特に配慮すべき対象として一律に捉えられてきた。
しかしながら、小規模企業は、上述のとおり、地域経済の安定と我が国経済社会の発展に寄与するという観点から重要な意義を有している。

こうした支援の意義が高まっている小規模企業を、地域経済の安定と我が国経済社会の発展を支える存在として、中小企業政策の中に新たに位置づけ直すことが必要である。

(2) その際、中小企業政策における中小企業と小規模企業の位置づけの整理に当たっては、以下の点に十分留意することが必要である。

- ① 中小企業政策における予算等の資源の配分にあたり、中小企業全体の中で小規模企業向けに適切な配分がなされること。
- ② 小規模企業の中小規模への成長発展に向けた政策の連続性が確保されること。
- ③ 小規模企業の課題の相当部分が、中小企業の課題と重なっており、これらについては一元的な政策遂行を行うことが効率的であること。

1-3-1. 小規模企業に関する「基本理念」及び「施策の方針」の明確化

(1) 小規模企業に関する「基本理念」の明確化

小規模企業が「地域経済の安定」及び「我が国経済社会の発展」に寄与するとの重要な意義を、中小企業基本法の基本理念に位置づけるべきである。

(2) 小規模企業に対する「施策の方針」の明確化

上記の小規模企業の意義を踏まえ、小規模企業に対する事業活動の活性化等を、「施策の方針」に規定することが必要である。

1-3-2. 小規模企業者の定義の弾力化

(1) 小規模企業者の定義の弾力化の考え方

- ① 今般、小規模事業者に光を当てた中小企業政策の再構築を図るため、小規模企業の有する意義を中小企業基本法の基本理念に位置づけ、小規模企業の事業活動の活性化を図る旨を中小企業基本法における施策の方針として明確化する。

こうした観点を踏まえ、事業活動の活性化を図る名宛人となる小規模企業者の定義について、一層の精緻化・強化を図るべきである。

- ② 中小企業に係る法律において、中小企業者の定義については、中小企業基本法でおおむねの範囲を示し、各個別法において、その法目的に基づいて具体的な定義を置き、さらに政令において特定の業種について、実態に応じた定義の拡大を行っている。一方、小規模企業者については、個別法における政令委任規定は存

在しない。

- ③ よって、小規模企業者の定義の精緻化・強化を図る観点から、中小企業者の定義と同様、小規模企業者を支援対象とする個別法において政令委任規定を設け、小規模企業の業種毎のきめ細かなニーズに柔軟に対応して従業員区分を拡大できる、弾力的な仕組みとすることが適切である。

(2)小規模企業者の定義の精緻化・拡大の考え方

小規模企業者の定義の精緻化・拡大の具体的な対象については、小規模企業故の経営の脆弱性や、業界のニーズや実態、政策支援の必要性の観点等から、多角的、総合的に検討することが必要であり、例えば、サービス業のうち特に宿泊業及び娯楽業については、一定規模の設備が必要であるという特殊性を踏まえ、小規模企業者の従業員区分の見直しを行う合理性があることを踏まえて検討すべきである。

1-3-3. 小規模企業から中小企業・中堅企業へと発展する際の支援のあり方

- (1) 小規模企業の中には、小規模から中小企業・中堅企業へと成長・発展することが重要な業種が存在する。
- (2) 具体的には、特に製造業やサービス業における従業員50人程度までの企業については、従業員規模と営業利益に正の相関が見られることから、これら業種に属する小規模企業の成長に向けた切れ目のない支援策を講ずることにより、当該業種の成長が促進されるという正の循環が生じる可能性が高いと考えられる。
- (3) 従って、中小規模の成長発展を目指す小規模企業に対し、その着実な成長発展を実現するための支援が重要である旨を、中小企業基本法上に明確化させることが適切と考えられる。
- (4) なお、小規模企業者の定義について、創業・成長などの時間軸の概念を位置づけるべきとの意見が出ているが、これについては、小規模企業の成長発展を促す意味で時間軸の概念は重要であるが、成長発展の態様は、その業種や企業規模によって様々である一方、小規模企業者の定義については明確性・シンプルさが求められることから、上記のように成長を目指す小規模企業の事業活動の活性化を図る旨を基本法上に明確化させ、それに基づく具体的な支援策を充実させることが適切である。

1-3-4. 今後の中小企業・小規模事業者施策の中核となる政策課題の基本法への位置づけ

(1) 女性や青年による創業の促進について

我が国では、廃業率が開業率を上回ることがあり、特に近年、女性の起業家が減少し、起業家の平均年齢は上昇傾向にある一方、経済の先行きが不透明な中では、女性や青年の担い手も、また既存の資金の出し手も、起業・創業を行い、リスクを取るようなパフォーマンスが困難な状況となっている。

一方、女性ならではの経験・感性・視点や青年の活力・センスを活かして新しい商品・サービスを提供し、雇用を創出することが我が国経済にとって非常に重要であることから、女性や青年を創業の新たな担い手と位置づけ、中小企業基本法における創業促進の中に、特に女性や青年による創業の促進を明確化し、女性や青年に対する特別な考慮を検討すべきである。

(2) 我が国経済のグローバル化に対応した海外展開等の促進について

新興国の台頭、大企業の海外移転等、我が国経済のグローバル化が加速する中で、我が国の中小企業・小規模事業者がその活力を維持し、さらに発展するためには、我が国中小企業・小規模事業者の知恵・技・感性を生かした商品の魅力などを海外に発信すること等を通じて、中小企業・小規模事業者の海外展開を進めるとともに、海外からの観光客の誘致を図ることが必要である。さらには海外の小規模事業者を日本に呼び込み、雇用面で貢献してもらえるようなビジネス環境の整備も重要である。

特に、成長著しい新興国市場の成長を取り込んでいくための中小企業・小規模事業者の海外展開については、国においても、中小企業海外展開支援会議の開催、中小企業海外展開支援大綱の策定、中小企業経営力強化支援法(平成24年法律第44号)による海外展開支援策などにより、海外展開を支援する体制や施策を整備してきているが、今後は、具体的な海外展開に繋がる実践的な発掘・サポートの強化や、さらなる支援策の整備・制度改善等により、具体的な成果を重ねていくことが必要であり、海外販路の新規獲得及び拡大、さらに輸出やネット販売などを行うために必要な資金や人材、情報などの経営資源の補完を容易に行えるような支援や、海外展開に向けた事業環境の整備を図ることが重要である。

以上のように、中小企業・小規模事業者の海外展開の促進については、日本経済の再生にとって極めて重要な政策課題であり、中小企業支援策としての重要性が高まっていることから、今般、新たに中小企業基本法に規定することが必要である。

(3) 情報通信技術の活用の推進について

経営資源に乏しい中小企業なかんずく小規模事業者にとって、インターネット等の情報通信技術は、大企業との情報面での格差を縮小し、小規模事業者でも取引の増大を図ることを可能とする重要な経営上の手段となっている。

特に、近年クラウドコンピューティングが拡大することにより、事業者が自らサーバなどを保有する必要がなくなり、小規模事業者でもクラウドコンピューティングを活用して、従来より遙かに容易に業務の効率化などに資するソフトを活用することが可能となっている。

また、グローバル化の進展に情報通信技術の果たす役割は大きく、日本の小規模事業者が居ながらにしてアジア等の新興国にインターネットを介して自社の商品を販売することが可能になっている。

加えて、電子記録債権のように、高度な情報通信技術が中小企業・小規模事業者の資金調達の円滑化・多様化に資するなど、情報通信技術は中小企業・小規模事業者の事業活動の活性化に大きく寄与するものとなっている。

このように、情報通信技術の活用は、中小企業・小規模事業者の事業活動の活性化に極めて有効であり、中小企業施策として重要な政策課題となっていることから、情報通信技術の活用推進を、中小企業基本法に新たに位置づけることが必要である。

(4) 事業承継の円滑化について

中小企業・小規模事業者がその活力を維持しつつ事業活動を継続し、その経営や事業が次の世代へと円滑に承継されることは、当該中小企業・小規模事業者における雇用が確保され、その有する技術・技能・知恵といった貴重な経営資源が失われることなく有効活用でき、ひいては我が国経済の持続的な発展に資するという観点から、重要な政策課題となっている。

こうした問題意識の下に、中小企業における経営の承継の円滑化に関する法律(平成20年法律第33号)や、産業活力の再生及び産業活動の革新に関する特別措置法(平成11年法律第131号)により、事業の承継を円滑化する措置を講じているところである。このように、事業承継の円滑化は、事業活動の継続による雇用の維持や貴重な経営資源が失われることなく有効活用されることに資する観点に加え、第二創業活動にも資するといった点で、主要な中小企業施策となっていることから、今般、中小企業基本法において明確に位置づけることが必要である。

1-4. その他の論点

(1) 中堅企業の扱いについて

停滞する我が国経済の再生・成長を促進する観点からは、中小企業から中堅企業への成長に対する切れ目のない支援を行うことにより、産業の成長発展を図ることは大変重要な政策課題であると考えられる。

他方、今次の中小企業関係の法改正は、小規模事業者に光を当てた中小企業政策の再構築の観点から行うものであることから、中小企業から中堅企業への成長については、産業の成長発展を図る観点から、産業政策として、実態に即した切れ目のない支援を重点的に行うことが適切である。

(2) 特定非営利活動法人の扱いについて

特定非営利活動法人(NPO)については、地域において多様な主体との連携を推進して事業活動を活性化し、雇用を創出しているという考え方に加え、個別の中小企業政策においてNPOを中小企業支援機関として認定する制度が存在するなど、NPOは中小企業政策上、重要な役割を果たしており、中小企業政策において、その位置づけを検討することは重要と考えられる。

他方、非営利を前提としたNPOを、営利を目的とする中小企業者として位置づけることとした場合、非営利であるが故の税制上の措置などの恩典を減殺する懸念や、既存の会社や一般社団・財団法人等と比べた場合のガバナンスについての検討等が必要であり、まずは、現行基本法における中小企業に関する団体に係る規定において、当該団体にNPOが含まれることを確認することが適切であると考えられる。

2. 経営支援体制(「知識サポート」の抜本的強化)

2-1. 問題意識(未来会議提言の趣旨)

- 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・成長・安定化・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する。
- これにより、起業や事業承継などに悩む者が、地域ごとに悩みを身近に相談し、解決できるようにする。
- こうした仕組みを構築するに際しては、意識と質の高いアドバイザー、起業や事業承

継の経験者(先輩経営者)、経営支援経験者等を中心とした仕組みとするべきである。機関を参加単位とするのではなく、新たな発想で構成・運営されるものとして、意欲ある個人の集合体として構成される仕組みとする。

2-2. 「知識サポート」の現状と課題

- (1) 国内需要の減少や新興国との競争激化、日本の大企業の海外進出の進展等、内外環境の著しい変化に伴い、中小企業・小規模事業者が抱える経営課題が複雑化・専門化している。それに伴い、中小企業・小規模事業者の経営支援ニーズが複雑化・専門化しているにも関わらず、中小企業・小規模事業者は十分な経営支援が受けられておらず、その傾向は企業規模が小さいほど顕著である。
- (2) 未来会議においても、「知識サポート」に対する声が多かった(未来会議でご意見いただいた1623名の内、106名は「知識サポート」に関するもの)。

2-3. 中小企業・小規模事業者に対するビジネス創造支援の意義

(1) 事業の趣旨

- ① 中小企業・小規模事業者の経営課題が複雑化・高度化している中、きめ細かな経営支援体制を再構築することが必要である。そのような取り組みとして、経営支援の担い手の多様化・活性化のための中小企業経営力強化支援法を平成24年8月に施行し、平成25年2月段階で同法に基づき約5,500の支援機関を認定した。
- ② 他方、全国各地の中小企業・小規模事業者それぞれが持つ多様かつ高度な経営課題に対して、それらの解決に資する経営支援の充実を図るためには、中小企業経営力強化支援法の認定経営革新等支援機関(以下「認定支援機関」と言う。)による支援を含め、新たなビジネス創造のための実践的で生きた知識、さらにはきめ細かな経営支援を、既存の専門家スキームも活用しながら、隅々まで行き届かせるための体制の再構築が必要である。

(2) 事業内容

上記の趣旨を踏まえ、支援対象を、A)女性経営者や若手経営者を始めとする小規模事業者、B)創業予定者(第二創業も含む)、C)事業再生や再チャレンジに取り組む中小企業(以下「中小企業・小規模事業者等」という)とし、これらの者が行う起業・創業、業務連携、海外展開・販路開拓、事業再生(廃業を含む)等の新たな取組に対し、以下の3点を有機的・総合的に結びつけた支援を実施することが重要である。

- ① IT 活用支援情報提供事業<法的措置事項>:IT を活用した専門家情報の提供や実践的な知識・ノウハウの提供・情報交換を行う事業。具体的には、政策情報提供・申請受付サービス、コミュニティ形成・マッチングサービス、企業間の業務連携支援サービス、経営改革支援サービスを中小企業・小規模事業者等に提供する。
- ② 地域ビジネス創造支援事業:認定支援機関、商工会・商工会議所、中小企業団体中央会、税理士、金融機関、NPO、民間コンサル等の意欲・能力・実績のある支援者による、地域で膝詰めの相談やビジネスマッチング等を自立的に行う。
- ③ 高度専門家派遣事業:高度な支援を行う専門家を地域の隅々まで派遣する。

2-4. IT活用支援情報提供事業の法制化の必要性及び措置の概要

(1) IT活用支援情報提供事業の法制化の必要性

- ① IT活用支援情報提供事業については、全国各地の中小企業・小規模事業者等のそれぞれが持つ経営課題の解決に資することが重要であり、とりわけ小規模事業者等に必要な情報が行き届くような、安全で使い勝手の良い情報提供サービスであるべきである。
- ② このため、国としてIT 活用支援情報提供事業を実施する能力を有する事業者を法的に認定し、一定のチェックと必要な支援を講ずることにより、中小企業・小規模事業者等の経営支援体制の強化を図ることが適切である。

(3) 措置後のフォローアップ

本事業については、小規模事業者の利便性が向上しているか等の点についてのフォローアップが重要であり、そのような仕組みを設けるべきである。

関連支援措置

○中小企業・小規模事業者ビジネス創造等支援事業

(補正 15 億円、当初 48 億円(新規))

- ・100 万社以上の中小企業・小規模事業者や、1 万人以上の支援人材をマッチングできる支援ポータルサイトを構築。また、専門家を派遣し、高度で生きた知識・ノウハウを提供(対象件数:15 万件)。

3. 人材

3-1. 問題意識(未来会議提言の趣旨)

- 今後、若者の雇用ミスマッチの解消のためには、インターンシップ事業を更に充実させるとともに、中小企業・小規模事業者における優秀な若者人材の確保・育成・定着を進めるための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することが適当である。
- また、優秀な若者人材を確保する観点から、海外展開や販路拡大等に積極的な企業や優れた技術で世界トップシェアを有する企業などを、例えば、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べきである(いわゆる“ミシユラン”のような小さな企業の知名度向上など)。

3-2. 現状

- (1) 中小企業・小規模事業者の景況が依然厳しい状況が続いている中、中小企業・小規模事業者が持続的に成長を成し遂げるためには、他社との差別化を図り、生産性の向上を追求しながら、付加価値の高い製品・サービスを提供し続けることが求められる。その際に鍵となる「人」は最も重要な経営資源の一つである。
- (2) 中小企業・小規模事業者は若者人材の確保についてのニーズが高い一方、学生は大企業志向が強く、若者人材の雇用のミスマッチは依然存在する。一方、中小企業・小規模事業者は、人材確保に十分なコストと時間をかけられないことから、若者人材に中小企業・小規模事業者の情報や魅力を発信し、早期に中小企業を就職先として意識付けることが困難である。
- (3) 中小企業・小規模事業者の従業員は高齢化しており、こうした企業を支える優秀な若者人材の確保・育成・定着を図ることが、我が国経済の再生や地域活性化の観点からもきわめて重要である。

3-3. 人材に関する今後の対応方針

このような状況を踏まえ、中小企業・小規模事業者の事業現場で働く上で必要な技能等を習得する機会の創出や、人材確保に十分なコストと時間をかけられない中小企業・小規模事業者が優秀な若者人材を確保できるよう、以下の通りの対応を進めるべきである。

- (1) 若者人材が、中小企業・小規模事業者で働くことのやりがいや魅力を体験するとともに、必要な技能・技術・ノウハウを習得するため、事業現場での長期職場実習の支援を全国的に大規模に実施すべきである。
- (2) 地域の中小企業団体が大学等と連携し、早い段階から大学生等に中小企業・小規模事業者の情報や魅力を発信し、就職先として中小企業・小規模事業者の意識付けを行う出前講座や、大学生等と中小企業・小規模事業者とのマッチング、採用後も離職せず定着させるためのステップアップ研修等を一貫して支援する体制の構築を全国的に大規模に実施すべきである。
- (3) 優秀な若者人材を確保するため、インターネット等で魅力ある優れた企業を明示し、知名度の向上を図ると共に、IT を活用して大学生等と中小企業・小規模事業者とのマッチングが可能となるような仕組みについて、雇用法制との整合性も踏まえつつ積極的に検討すべきである。

関連支援措置

- 中小企業・小規模事業者人材対策事業(補正 282 億円)
 - ・育児等で一度退職し再就職を希望する女性等や新卒者等の若者に対して、中小企業・小規模事業者が行う職場実習等を支援。
- ものづくり小規模事業者等人材育成事業(当初 3.5 億円(新規)、対象件数:約 1,800 件)
 - ・ものづくり小規模事業者等が製造現場において中核として働く人材を講習に派遣し、技術・技能の継承を支援。
- 「若者応援企業宣言」事業(当初 2.7 億円(新規)厚生労働省)
 - ・若者の採用・育成に積極的な中小企業・小規模事業者を周知するとともに、採用活動を支援。

4. 販路開拓・取引関係((1)我が国経済のグローバル化に対応した海外展開等の更なる支援)

4(1)－1. 問題意識(未来会議提言の趣旨)

- 取引構造の変化が加速化する中、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である。
- 中小企業・小規模事業者の海外展開は、最終的に国内雇用の拡大につながる。
- 他方、中小企業・小規模事業者にとって海外展開を進める上での課題は多い。

4(1)－2. 現状

- (1) 国内需要の減少や大企業の海外移転等により、中小企業・小規模事業者を巡る国内取引構造が大きく変化し、事業環境は悪化している。
- (2) 取引構造が変化する中で国内中小企業・小規模事業者が自らのビジネスを成長・発展させていくためには、中小企業・小規模事業者自らが、成長著しい新興国市場を獲得していくことが必要である。

そのためには、我が国中小企業・小規模事業者の知恵・技・感性を活かした商品の魅力などを海外に発信すること等を通じて、中小企業・小規模事業者の海外展開を進めるとともに、海外からの観光客の誘致を図ることが必要である。

なお、海外展開の促進が国内の空洞化を助長するのではないかとの懸念も見られるところであるが、海外への直接投資を開始した中小企業の国内雇用については、直接投資を行っていない中小企業を上回って推移しているなど、海外展開を行う中小企業・小規模事業者は、最終的に国内の雇用拡大にも貢献すると考えられることから、国内の事業基盤を維持しつつ、海外展開を積極的に行い、その成果を国内の雇用等に結びつけるような中小企業・小規模事業者の振興を図ることが、我が国経済の成長を図る観点からも重要である。

また、海外の小規模企業が活動しやすいようビジネス環境を整備し、国内雇用の拡大を図る視点も重要である。

- (3) 一方、中小企業・小規模事業者の海外展開については、国内業務が手一杯であることや、必要な知識、人材等の経営資源が不足しているために躊躇する企業が多い。

4(1)－3. 販路開拓・取引関係(我が国経済のグローバル化に対応した海外展開等の更なる支援)に関する今後の対応方針

取引構造の変化が加速化する中、新たな販路を求め成長著しい新興国市場の成長を取り込んでいくため、これまで海外展開を行ってこなかった中小企業・小規模事業者が、リスクに対応しつつ、日本の知恵・技・感性をいかした海外展開を行うことを積極的に支援する仕組みを整備していくことが必要である。

一方、これまで海外展開に取り組んでこなかった中小企業・小規模事業者は、知識不足・人材不足といった様々な理由で海外展開を躊躇していることから、個別企業の実情に応じたきめ細かな支援を行うことが必要である。

こうした観点から、以下の通りの対応を進めるべきである。

- (1) 潜在力のある中小企業・小規模事業者の発掘から実現可能性調査等を通じ海外

事業展開に至るまでの一貫した支援を行うべきである。

- (2) 海外展開に係る施策情報、国別の事業環境、商習慣や経済社会状況の変化への対応など種々のリスク管理に関する情報提供、失敗例も含めた海外展開事例の提供など、中小企業・小規模事業者ビジネス創造等支援事業の活用も含め、支援機関の相互の連携を強化し、きめ細かな支援を行うべきである。
- (3) 中小企業が海外展開するために必要な人材確保・育成の支援、海外現地における専門家の紹介を行うべきである。

関連支援措置

- 中小企業・小規模事業者海外展開事業化・研修支援事業(補正 20 億円)
- 中小企業海外展開総合支援事業(当初 31.5 億円(新規))
 - ・海外市場等に関する情報提供、販路開拓、実現可能性調査
 - ・サービス業等の海外展開を支える現地従業員育成のため行う研修を支援。

4. 販路開拓・取引関係((2)下請取引等の適正化)

4(2)－1. 問題意識(未来会議提言の趣旨)

- 下請取引については、下請代金支払遅延等防止法(昭和31年法律第120号)(以下「下請代金法」という)の違反件数は依然減少しておらず、その大部分は、親事業者の担当者的下請代金法に対する認識不足による部分があるが、親事業者の認識不足による違反への対応として、親事業者のコンプライアンス体制は、必ずしも十分に整備されていない場合もあり、こうした体制整備を速やかに行うことが必要である。
- また、悪質な親事業者の違反への対応として、現状では、必ずしも中小企業・小規模事業者が相談しやすい環境となっていないため、相談しやすい環境を整備することが必要である。
- 悪質な親事業者に対して十分な取締りを行うことができているかを十分に検証するとともに、対象を他の取引にまで広げる必要はあるかどうか、また、広げる場合にはどのような範囲に広げることが適切かを調査・検討し、必要な場合には、制度見直しを行うことが適当である。

4(2)－2. 下請取引等の適正化についての現状

(1) 中小企業の取引の実態

- ① 下請取引以外の取引(汎用品販売等、下請代金法で規制されていない取引)については、発注側の都合により行われ、結果として中小企業・小規模事業者が経済的に損害を被る可能性のある行為(懸念行為)が、全体として一定程度見受けられたが、経済的な損害が発生する割合は下請取引より低い。
- ② 下請取引(下請代金法で規制されている取引)についても、下請代金の減額や買ったとき、返品などを中心に、親事業者による下請代金法違反のおそれのある行為が、全体として一定程度見受けられた。

(2) 下請代金法に基づく取締り状況

中小企業庁では、下請代金法違反に対する厳正かつ適切な改善指導を実施するため、書面調査や立入検査の件数を増加させるなど積極的な運用がされており、ある程度改善が図られているものの、親事業者による違反行為(おそれを含む)は、一定程度存在する。

(3) 下請取引の適正化について

下請代金法に基づく取締りに加え、親事業者の実務担当者を主たる対象とした下請代金法の講習会の実施や、ベストプラクティスなどを掲載した「下請適正取引等の推進のためのガイドライン」の策定などにより下請取引の適正化を図っている。

(4) 相談体制

- ① 全国47都道府県(48箇所)に設置している「下請かけこみ寺」において、無料で相談員や弁護士による取引に関する相談対応を実施するとともに、ADR(裁判外紛争解決)手続を実施している。
- ② 中小企業・小規模事業者から「下請かけこみ寺」へ寄せられている取引に関する相談件数は年間4,000件以上にも達しており、多くの中小企業では、取引上のトラブルなど様々な悩みを抱えている。
- ③ 相談内容としては、建設業関係や下請代金法関係が多くなっており、特に下請構造の中で立場の弱い中小企業・小規模事業者からの取引上の悩みについての相談ニーズが発生している。

- ④ 他方で、中小企業・小規模事業者では、取引先による不当と考えられる取引上の行為に対して、ほとんどの場合に他者への相談を行っておらず、相談を行っている場合の相談先としては、弁護士や司法書士等の専門家が多い。

4(2)－3. 下請取引等の更なる適正化の方策について

(1) 下請取引以外の取引への対応

- ① 下請取引以外の取引については、経済的な損害が発生する割合が下請取引よりも低いことに加え、汎用品などの取引については業界特有の取引実態が様々あり、下請代金法と同様に形式的・画一的にルールを定めるのは難しいと考えられる。
- ② 従って、下請取引以外の取引については、公正取引委員会において、引き続き、私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律(昭和22年法律第54号)の厳正・的確な運用により対応していくことが適切である。他方で、取引慣習については、引き続き実態を整理した上で、ベストプラクティスなどを活用した、親事業者等に対する優越的地位の濫用事例の周知の徹底を図ることが適切である。

(2) 下請取引への対応

- ① 下請取引については、下請代金法の積極的な運用がされており、これにより一定程度の改善がみられることは評価すべきである。
- 一方、下請代金法違反行為(おそれを含む)件数は依然として一定程度存在し、調査の結果、経済的な損害が5割程度発生している状況が見受けられることから、一層の運用の強化について検討を深めるべきである。その際、運用強化の副作用(親事業者が取引先を中小企業・小規模事業者から大企業へシフトさせる可能性)とのバランスを見ながら、検査や指導手法の改善などにより下請代金法の運用を強化し、埋もれた違反を効果的に摘発していくことが適切である。
- ② 法律の執行だけでなく、大企業と中小企業・小規模事業者の取引の実態を大企業の経営者層に知ってもらうことで、社内コンプライアンスの強化を推進すべきである。

(3) 相談体制の強化

- ① 中小企業・小規模事業者では、取引上のトラブルなどについて、公的機関などを含む他者への相談を行うことは少ない反面、公的機関などに相談した結果として、取引上のトラブルや悩みが解決するなど一定の成果を上げていることから、中小

企業・小規模事業者が公的機関などに相談しやすい環境を整備すべきである。

- ② 相談窓口の設置に当たっては、下請取引に限らず、中小企業・小規模事業者の取引全般に対応した相談窓口とし、匿名での相談・情報提供も受け付け、必要に応じて関係府省との連携をとるべきである。

その際、相談者の意思を尊重しつつ、寄せられた相談の内容を考慮しながら取締りを行っていくなど、提供された情報の扱い方についても検討を深めることが重要である。

4. 販路開拓・取引関係((3)下請中小企業等の振興への対応)

4(3)－1 . 問題意識(未来会議提言の趣旨)

- 下請中小企業[※]を巡る状況にかんがみ、例えば、以下の取組により、下請中小企業の潜在力や生産性を高めることができると考えられる。
- 中小企業・小規模事業者グループの活用:金融機関や税理士、公認会計士、弁護士等の士業、公的支援機関などによる縦のつながりに加え、地域に根ざした中小企業・小規模事業者同士による横のつながりをベースに、中小企業・小規模事業者の潜在力をなお一層高めることができると考えられる。
 - 生産性の向上:生産現場の情報化が進展する中、外部人材による支援や情報通信機器の使用に慣れている青年層などの活用により、各企業の更なる生産性向上を図ることはできないか。

※ 下請中小企業:自社よりも資本金又は従業員数の大きい他の法人から、製品・部品等の製造・加工や、当該法人が他社に提供する役務等を受託している中小企業

4(3)－2. 下請中小企業の現状と下請中小企業振興法の実績について

(1) 下請取引の現状

- ① 取引額の最も多い企業への依存度が 50%超である下請中小企業は約 40%存在する。
- ② 下請取引は、過去の取引経験等を活かせること、新たな販売先の開拓が必要ないこと等のメリットがある反面、価格等の取引条件の変更が難しいこと、過去の経緯等から無理な注文を押しつけられる等のデメリットも存在する。

(2) 親企業の状況

- ① 親企業は自社に欠かせない技術等を有する下請中小企業を選択する傾向にある。
- ② 経済のグローバル化の進展等により、親企業を中心とした系列的な取引関係から多様な取引関係へと下請分業構造の流動化が進展している。
- ③ 大企業の海外進出に伴い、製造業を中心に下請中小企業の受注が減少してきているが、多くの親企業では、新たな取引先の獲得支援を十分に実施していない状況にある。

(3) 下請取引における親企業のニーズと下請企業の対応状況

- ① 工程をまとめて発注したいという親企業のニーズを受け、とりまとめ企業が設計から品質管理を含め、全ての工程を一括して受注する取組を行うニーズが生じている。
- ② 下請中小企業を巡る環境は厳しさを増しているが、自立的に取引先を開拓する取組により、顧客のニーズに応える「課題解決型ビジネス」ができる企業は比較的好調である。
- ③ 一方、積極的に取引先の開拓を行っていない下請中小企業は3割に達している。また、取引先の開拓に取り組む企業でも、自らの商品等の競争力や人材・ノウハウ等の不足などを理由として、約半数で十分な成果が出ていない状況にある。

(4) 下請中小企業振興法

- ① 下請中小企業振興法については、昭和46年～平成5年の間に振興事業計画に基づく支援の活用実績は12件となっており、その後は活用されていない。その理由としては、対象業種などが限定されており、また、計画申請手続が煩雑であったことや制度のPR不足に加えて、親企業の協力を得ることが困難であったことなどが考えられる。
- ② 取引構造の流動化、親企業の支援が見込めない等、親企業と下請中小企業との関係は変化しており、現行法の両者が共同して計画を作成し取り組むスキームのみで対応することは難しくなっている。

- ③ 他方、下請中小企業にとって親企業は重要な存在であるということに鑑みると、従来の親企業と下請中小企業の縦の関係も有用である。また、連携の仕方も多様な類型があるため、それぞれの下請中小企業にあった連携を可能とする、全体を包含するような法律が必要となってきた。

4(3)－3. 下請中小企業の振興についての基本的な考え方

- (1) 国内需要の減少や大企業の海外移転等により、中小企業・小規模事業者を巡る国内取引構造が大きく変化し、事業環境は悪化しており、その中で下請中小企業が生き残っていくためには、受け身の姿勢を脱し、課題解決力を高めるべきである。
- (2) 多くの下請中小企業では、単工程で深い技術やノウハウを有しているものの、受注可能な範囲が限られており、また、経営資源も不足していることから、下請中小企業単独で課題解決力を高めるのは大変難しいため、下請中小企業同士の連携の強化が重要である。
- (3) 下請中小企業がこうした取組を行うに当たり、親企業、認定支援機関や下請企業振興協会が、企画・設計等のノウハウの提供、取引先開拓などに関する協力を行うべきである。
- (4) こうした取組を支援するため、親企業が協力して下請中小企業の振興を図る体系となっている下請中小企業振興法を改正し、従来の親企業と下請中小企業の協力という縦の連携に加え、下請中小企業同士が横に連携して、特定の親企業以外の新たな親企業等との多様な取引関係を構築する事業に対し、国による金融面からの支援を行うところまで下請中小企業振興の幅を広げ、支援を強化することが必要である。
- (5) 下請中小企業同士の連携体が上記の取組を行うにあたっては、親企業や認定支援機関、下請企業振興協会が一体となって協力することが望まれる。併せて、現行法の活用が十分でないことも踏まえ、国と認定支援機関が一体となって、下請中小企業同士の連携体を構築する支援を行うなど、下請中小企業振興法の認定制度の活用を促進する仕組みづくりをしていくことが重要である。

関連支援措置

- 下請中小企業・小規模事業者等自立化支援事業(当初7億円(新規)、補助率2/3)

5. 技術

5-1. 問題意識(未来会議提言の趣旨)

- ものづくり基盤技術の分野において、新興国は我が国を猛追し、拡大する海外市場の争奪戦もますます激化している。こうした中、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である。
- 我が国が、今後も、ものづくり技術において国際競争に打ち勝っていくためには、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である。しかし、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のが現状である。
- 我が国のものづくり企業において、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まま、技術・技能・知恵を有する企業が倒産・消滅し、我が国からこれらの貴重な経営資源が急速に失われつつあるとの指摘がある。
- こうした貴重な経営資源を我が国に残し、更に強い企業体がこれを継承していくことを推進するため、事業承継をより一層円滑化することが重要である。

5-2. 現状

- (1) 数年にわたり続く円高や原料価格の高騰などに加え、新興国との競争激化により、2000年以降、世界の製造業の付加価値に占める我が国のシェアは低下しているのに対し、中国のシェアが大きく上昇している。
- (2) アジア太平洋の貿易構造も大きく変化している。1990年には、アジア太平洋の貿易構造において、我が国は最終財の生産拠点として枢要な地位を占めていたが、2010年にはその地位を中国が獲得している。
- (3) また、中間財輸出においても新興国の成長は著しい。2010年には、全世界向け中間財輸出額で、我が国は中国及びASEANに追い抜かれている。
- (4) その中で、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には、技術力の更なる強化や、中小企業・小規模事業者がこれまで培ってきた技術を活かして、新たなチャレンジや現在抱えている課題の解決を行うための試作開発(新技術のみならず、既存技術の転用・隠れた価値の発掘や設計・デザイン、アイデアの活用等を含む)等の取組の強化が必要である。

- (5) しかしながら、ものづくり中小企業・小規模事業者の一部は収益悪化や借入負担等を理由に研究開発はもとより、試作開発や設備投資を十分行うことができていない。
- (6) また、これまで企業や人に蓄積された技術・技能・知恵を次世代に継承するために必要となる人的余裕や資金が不足しており、現実的にはこれらの継承が円滑には進んでいないのが現状である。
- (7) さらに、後継者不足や経営の行き詰まりにより廃業・倒産する企業が後を絶たず、我が国にとって貴重な技術・技能・知恵といった経営資源が急速に失われつつある状況になっている。

5-3. 技術に関する今後の対応方針

これまでの支援施策については、特に小規模事業者からは、「中規模企業との競争になり採択されにくい」「小規模事業者であまりに高度な技術開発を申請するのは困難」「支援規模が大きすぎる」など、事業を活用しにくいとの指摘がある。このため、これらの点に配慮し、以下の通りの対応を進めるべきである。

- (1) ものづくり技術の高度化・連携に係る既存の支援事業について、小規模事業者が活用しやすい事業規模等に配慮した小規模事業者枠を設定するなど運用の見直しを行うべきである。
- (2) ものづくり中小企業・小規模事業者がこれまで培ってきた技術を活かして、新たなチャレンジや現在抱えている課題の解決を行うための試作開発や設備投資に要する経費への支援を行うべきである。
- (3) 企業や人に蓄積された技術・技能等を着実に次の世代に継承するための支援を検討・実施すべきである。
- (4) 中小企業オーナーの世代交代・事業承継を支援するため、平成21年度税制改正において創設された「事業承継税制」(非上場株式等に係る相続税・贈与税の納税猶予制度)については、オーナーが後継者に相続・贈与する非上場株式に係る相続税・贈与税を80%分(相続時)あるいは100%分(贈与時)納税猶予する画期的な税制であるが、利用件数は、平成20年10月から平成24年12月までの約4年間で、581件に限られている。

この背景には、(a)親族外承継には使えない、(b)後継者に株式を贈与した場合には先代経営者が役員との退任を求められる、(c)相続・贈与後5年間、毎年、相続・贈与

時の雇用の8割を維持しなければ一括納税猶予打ち切りとなる、(d)後継者死亡又は会社倒産等の場合しか納税免除されない等、本税制の使い勝手の悪さが指摘されている。こうした点を見直して、事業承継税制が幅広い中小企業に利用されるよう、事業承継税制の使い勝手を大幅に改善することが必要である。

関連支援措置

○ものづくり中小企業・小規模事業者試作開発等支援補助金

(補正 1,007 億円、対象件数: 約 1 万件、補助率 2/3)

・ものづくり中小企業・小規模事業者による試作品の開発、テスト販売、設備投資に対する支援。

○ものづくり小規模事業者等人材育成事業(当初 3.5 億円(新規)、対象件数: 約 1,800 件)

【再掲】

・ものづくり小規模事業者等が製造現場において中核として働く人材を講習に派遣し、技術・技能の承継を支援。

○事業承継税制の拡充

・親族外承継の対象化

・贈与時の先代経営者による役員退任要件を代表者退任要件に緩和

・雇用 8 割維持要件の緩和(5 年間毎年→5 年間平均)

・民事再生・会社更生・中小企業再生支援協議会での事業再生の際、納税猶予額を再計算し、一部免除 等

6. 資金調達・事業再生 ((1) 創業や成長のための最適な資金調達手段のあり方)

6(1) - 1. 問題意識(未来会議提言の趣旨)

- より円滑な資金調達を可能とするため、資金調達手段の多様化や従来型の不動産担保以外にも担保手段を拡充する観点から、電子記録債権の活用やABL(動産・債権担保融資)の促進について、実務家を含めた関係者間で協議し、必要となる制度・環境整備を進めるべきである。
- また、ABL促進のため、売掛金譲渡禁止特約について制限的な取り扱いを検討すべきである。

6(1) - 2. 創業や成長のための資金調達の現状・課題

(1) 中小企業・小規模事業者の資金調達の現状

- ① 直接金融市場から資金調達が困難な中小企業・小規模事業者は、不動産担保や個人保証による資金調達を行ってきたが、景気低迷等を背景とする不動産価格の下落による金融機関の貸出姿勢の慎重化を通じて、貸出金額及び割合が低下している。また、そもそも担保となる資産が少ない中小企業・小規模事業者にとっては資金調達の制約にもなり得る。
- ② 中小企業向け貸出の全体額は縮小傾向にある中、リーマンショックや大震災を経て、同貸付に占める信用保証付き貸出のシェアは拡大傾向にある。

(2) 創業・成長のための資金調達の多様な資金ニーズへの対応

- ① 中小企業・小規模事業者の経営状況や経営力は一様ではなく、事業拡大・新分野開拓、海外展開、技術力向上等を目指す成長指向型の企業のための規模の大きな資金の供給(成長に向けた資本等)や、地域に根ざし、安定した経営を目指す地域密着型の企業のための安定的な資金の供給(安定的な運転資金等)等、それぞれの段階に応じたきめ細かい資金調達環境を整備していく必要がある。
- ② また、中小企業・小規模事業者を取り巻く経済環境が大きく変化する中、直面する経営課題は一層多様化・複雑化してきており、新分野等に挑戦していくためには、中小会計要領等の活用を通じ、自らが持つ強みと弱みを明らかにした上で、事業の継続性や資金調達の安定性を確保する事業計画の策定を行うことが重要である。

(3) 資金調達手段の多様化

- ① それぞれの段階に応じたきめ細かい資金調達環境の整備に際しては、中小企業・小規模事業者の売掛債権や在庫等の事業資産を担保とした資金調達を促進し、資金調達手段の多様化を図るとともに、金融機関としても売掛債権や在庫等を通じて事業の内容を把握することにより、両者のリレーションシップを高めながら、中小企業・小規模事業者の成長を促していくことも重要である。
- ② こうした観点から、動産・債権譲渡登記制度の整備(平成17年)や、流動資産担保融資保証(平成13年)等により、売掛債権や在庫等の動産を担保とした融資(ABL)を推進している。

- ③ 他方、約240兆円の中小企業金融の中で、ABLの市場規模は、動産の担保評価ノウハウ不足、債権譲渡禁止特約等の問題により、現状年間2,000億円～3,000億円程度と限定的である。
- ④ しかしながら、ABLの対象となる流動資産の規模は、資本金1億円未満の中小企業・小規模事業者だけでみても、122兆円と非常に大きく、これらを活用した中小企業金融の円滑化が必要である。

(4) 電子記録債権について

- ① 平成20年12月に電子記録債権法(平成19年法律第102号)が施行され、取引の債権・債務の関係を電子記録化した債権である「電子記録債権」が創設された。
- ② 電子記録債権の活用は、従来、中小企業・小規模事業者の資金調達において重要な役割を果たしていた手形の代替や売掛債権の活用による資金調達等、中小企業・小規模事業者の資金調達の多様化、資金繰りに重要な役割を果たすものである。
- ③ これまで、電子記録債権の電子記録に関する業務を行う電子債権記録機関は一部の銀行により設立・運用されているのみであり、その利用は一部の金融機関・事業者に限られていたが、平成25年度2月18日に、一般社団法人全国銀行協会による株式会社全銀電子債権ネットワークによるでんさいネットの運用が開始された。運用開始時では、中小企業・小規模事業者のメイン行である地域金融機関、信用金庫、信用組合等の491機関が参加しており、今後農協系統金融機関等を含め、全国約1,300の金融機関まで参加機関が拡大する予定である。

6(1) -3. 創業や成長のための資金調達の枠組みの方向性

(1) 総論

創業や成長のための資金調達の枠組みの方向性については、リスクとリターンのパターンが異なる成長指向型と地域密着型に分け、それぞれに応じた適切な資金調達の枠組みを整備するとともに、その前提としての起業・創業のための資金助成という大きく3つの枠組みに整理することが適切と考えられる。

その際、資金拠出後のモラルハザードを防ぐ観点から、出資・融資のそれぞれの特徴に応じたガバナンスのあり方について検討を深めることが重要である。

(2) 成長指向型の中小企業・小規模事業者のための資金調達の枠組みの方向性

- ① 成長指向型の中小企業・小規模事業者は、グローバル市場も視野に、事業拡大、海外展開、技術力向上等を図り、急速な成長を図っていくが、急速な成長に要する資金は、リスク性の高い資金であり、融資による資金調達が困難な状況である。本来、資本を調達し、成長のための資金を確保していくことが望ましいが、ベンチャーキャピタル等による投資も低調であり、IPO市場も活発とは言い難い状況にある。
- ② 成長指向型の急速な成長を融資の形態でも支援することを可能とする資本性資金を供給することにより、自己資本の充実を図り、積極的な事業展開を支援していくことが求められている。その際、政府系金融機関による資本性資金の供給については、民間資金の呼び水となることから積極的に評価すべきであるとともに、民間金融機関に対しノウハウを伝授していくことが望ましい。

加えて、独立行政法人中小企業基盤整備機構によるファンド出資機能の向上や成長指向型の小規模事業者向けの出資スキームの創設等、出資による資金供給を一層促進していくことが重要である。
- ③ また、こうした成長指向型の企業が持つ多種多様な資金需要に対応するため、それぞれの段階・形態・指向に応じた資金が求められており、そうした資金ニーズに対応するため、認定支援機関等による経営支援と一体となった融資を促進していくことが重要である。

(3) 地域密着型の中小企業・小規模事業者のための資金調達の枠組みの方向性

- ① 地域密着型の中小企業・小規模事業者は、成長指向型の企業とは異なり、地域経済に根ざし、安定した事業を目指す経営を行っていく中、日々の安定的な運転資金等を確実に融資を受けることにより調達することを求めている。
- ② こうした資金需要に対しては、地域金融機関が顧客とのリレーションシップを高めながら資金を供給していくとともに、それを補完するものとしての政府系金融機関や信用保証により対応していくことが基本である。
- ③ 他方、それぞれの企業の段階・形態・指向に応じきめ細かな支援を行っていくことが重要である中、特に、創業や新事業展開等、リスクのあるチャレンジングな取り組みに対する資金需要に対しては、外部専門家の知見を活用する経営支援と一体となった融資や、財務基盤を安定化し、民間金融機関の呼び水効果のある資本性劣後ローンの供給を図り、企業の実態に合った、安定的な資金調達が可能となるよう支援をしていくことが重要である。

(4) 起業・創業のための資金調達の枠組みの方向性

それぞれの企業の段階・形態・指向に応じ、出資、融資等による資金調達環境を整備していくとともに、女性起業家や若者起業家、先代から事業を引き継いだ後継者、大企業等からのスピンアウトした人材等が、起業・創業に際して、きっかけとなるシードマネーを大胆に供給していくための助成制度の創設が必要と考えられる。

6(1) -4. 電子記録債権の信用補完制度(信用保証)への位置付けの必要性

- (1) それぞれの段階に応じたきめ細かい資金調達環境の整備に際しては、中小企業・小規模事業者の売掛債権や在庫等の事業資産を担保とした資金調達を促進し、資金調達手段の多様化を図っていくことも重要である。
- (2) 電子記録債権の活用は、手形や売掛債権を資金調達に活用する際の制約要因を克服し、債権の安全を確保することによる資金調達の円滑化や資金調達手段の多様化など、小規模事業者を中心とする中小企業の資金調達に大きな役割を果たすものとして期待されている。
- (3) また、電子記録債権を記録・流通させる新たな社会インフラが立ち上がり、電子記録債権の普及が見込まれるこの時機をとらえ、電子記録債権を活用した資金調達(電子記録債権の割引やABL)を促進することが重要である。
- (4) そのため、中小企業信用保険法(昭和25年法律第264号)を改正し、信用補完制度の対象に電子記録債権を位置づけ、電子記録債権の普及・拡大と相まって、中小企業・小規模事業者の資金調達手段の多様化を図っていくことが必要である。

関連支援措置

- 経営支援型のセーフティネット貸付の創設
事業規模約 5 兆円、補正 1,326 億円、対象件数：約 20 万社
- 資本性劣後ローンの拡充
事業規模約 0.4 兆円、補正 986 億円、対象件数：約 1,300 社
- 借換保証の推進
事業規模約 5 兆円※、補正 500 億円、対象件数：約 25 万社
※予備費で措置した 951 億円、2.9 兆円を含めた事業規模
- 小規模事業者経営改善資金融資事業
事業規模 2,160 億円、当初 36 億円
- 中小企業経営力強化資金融資事業
事業規模 250 億円、補正 5.0 億円(財務省計上)
事業規模 1,000 億円、当初 4.4 億円
・認定支援機関の支援を受けることで、日本公庫から低利融資
(基準利率-0.4%)を受けられるようにする 等

6. 資金調達・事業再生((2)小規模企業者等設備導入資金助成制度の取扱い)

6(2) - 1. 問題意識(未来会議提言の趣旨)

- 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、それぞれの小規模事業者の段階・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”)を構築するべきである。
- 小規模企業者等設備導入資金助成制度については、多くの都道府県で貸付又は貸与のいずれかを休止している実態や時代的役割を踏まえ、上記のきめ細かな「新“小規模企業融資制度”」の創設に合わせ、廃止するべきである。

6(2) - 2. 小規模企業者等設備導入資金助成制度の現状・課題

- (1) 本制度は、必要資金の半分を国が無利子で都道府県に貸し付けることにより、都道府県が貸与機関(各県の産業振興センター等)を通じて小規模事業者等に対して資金貸付及び設備貸与を実施することを支援する制度である。
- (2) 現在、資金貸付事業は22、設備貸与事業は17の都道府県で事業を休止しており、資金貸付事業・設備貸与事業を共に休止している都道府県は、11に上る。

- (3) 業種別の内訳では、製造業の割合が多いが近年は若干低下している。逆に建設業、運輸業、サービス業の割合が増加している。
- (4) 事業実績は、平成初期の1,062億円をピークに約1/7に大幅に減少している。現行制度移行後の平成12年度以降も10年間で事業実績が約1/3に減少している。
- (5) 実績が長期的に低迷している大きな要因は、小規模事業者の設備投資の減少と考えられるが、現行制度移行後、さらに本制度の利用実績が減少している要因としては以下の2点が考えられる。
- ① 平成14年の機械類信用保険制度の廃止により、設備貸与事業の採算が悪化していること。
 - ② 上記①の影響により、都道府県においては、本制度の事業規模を縮小する一方、信用保証付の制度融資の活用が増加している。

6(2) -3. 小規模企業者等設備導入資金助成制度の取扱い

- (1) 本制度については、信用リスクの高い小規模事業者の資金調達を補完する役割を果たしているとの考え方がある一方、一部の貸与機関では多くの延滞債権が存在している。こうした観点から、小規模事業者の資金調達支援における、産業振興センター等と金融機関の役割分担について見直しを行い、資金貸付事業・設備貸与事業のガバナンスを強化する必要がある。
- 具体的には、返済の実現可能性について最終的な審査を行う主体、適切な債権管理と債権回収を担う主体は、金融について専門の知識・ノウハウを持つ金融機関に委ねるべきである。他方、産業振興センター等は、地域の産業振興・企業支援や、企業の金融機関への斡旋までを行うという形で役割分担をすることが望ましい。
- (2) ユーザーである小規模事業者の経営課題が多様化する中で、設備資金のみならず、より広範な資金ニーズに対し、専門的な経営支援と連携しながら、柔軟に対応できる金融支援を講ずる必要がある。
- このような観点から、資本金劣後ローンの拡充や、認定支援機関による経営支援と連携した融資や保証などの新たな金融支援措置が相次いで創設された。今後は、これらの各種制度の利用を奨励すべきである。
- (3) このため、本制度は国の制度としては廃止し、上記の新たな融資や保証制度の利用を奨励する。その場合、本制度を運営している都道府県に対し、小規模事業者の資金調達に関する新たな枠組みの全体像を示し、適切な経過措置及び経過期間を設けることが必要と考えられる。

関連支援措置(以下、再掲)

- 経営支援型のセーフティネット貸付の創設
事業規模約 5 兆円、補正 1,326 億円、対象件数:約 20 万社
- 資本性劣後ローンの拡充
事業規模約 0.4 兆円、補正 986 億円、対象件数:約 1,300 社
- 借換保証の推進
事業規模約 5 兆円※、補正 500 億円、対象件数:約 25 万社
※予備費で措置した 951 億円、2.9 兆円を含めた事業規模
- 小規模事業者経営改善資金融資事業
事業規模 2,160 億円、当初 36 億円
- 中小企業経営力強化資金融資事業
事業規模 250 億円、補正 5.0 億円(財務省計上)
事業規模 1,000 億円、当初 4.4 億円
・認定支援機関の支援を受けることで、日本公庫から低利融資
(基準利率-0.4%)を受けられるようにする 等

6. 資金調達・事業再生((3)事業再生支援の促進)

6(3)－1. 問題意識

- リーマンショック、東日本大震災の影響に加え、円高等の進展に伴う国内事業環境の急激な変化に伴って、多くの中小企業・小規模事業者が業績悪化を余儀なくされている。こうした中小企業・小規模事業者に対しては、金融機関等による中小企業金融円滑化法に基づく貸付条件の緩和等の機動的かつ柔軟な対応がなされてきたところである。
- 中小企業金融円滑化法(平成21年法律第96号)を利用している事業者数は30～40万社にのぼり、多くの中小企業・小規模事業者の資金繰りの下支えに寄与してきたが、その一方で、事業再生等が必要な事業者数は5～6万社存在するとされており(ともに金融庁推計)、中小企業・小規模事業者の再生・経営改善の取組を政府全体で徹底支援することが重要である。更に、こうした事業再生等が必要な事業者への対応について、地域金融機関では、貸付条件の緩和の大宗をしめる規模の小さな中小企業・小規模事業者についてまできめ細かな支援が出来る体制になっていないという問題も存在する。

6(3)ー2. 中小企業・小規模事業者への事業再生支援について

- (1) 上記の問題意識を踏まえ、自らでは経営改善計画を策定できない多数の中小企業・小規模事業者に対して中小企業経営力強化支援法に基づく全国の認定支援機関が支援を行うと共に、全国47都道府県に設置されている中小企業再生支援協議会の機能を抜本強化し、質・量共に支援先数を増加させることが重要である。
- (2) また、こうした事業再生の促進にあたっては、中小企業・小規模事業者が経営改善計画策定に際して、金融機関同士が協調して支援体制を構築することが重要であると共に、金融機関による事業再生支援にあたっては貸付条件の緩和のみならず、債権放棄や債務の劣後化(DDS)、債務の株式化(DES)といったより抜本的な再生支援が求められている。こうした抜本的な再生支援を促進し、地域の再生支援体制の構築を図るために、日本公庫において今まで実施することができなかったDES業務を、民間金融機関同様に追加することが必要である。

関連支援措置

- 認定支援機関による経営改善計画策定支援
(補正 405 億円、対象件数:約 2 万社、補助上限額 200 万円、補助率 2/3)
 - ・認定支援機関が中小企業・小規模事業者に対して行う経営改善計画の策定支援やフォローアップを支援し、経営改善を集中的に後押し。
- 認定支援機関向け経営改善・事業再生研修事業
(補正 5 億円、予備費において 10 億円を措置済み)
 - ・年度内に全国 80 カ所、4,000 人を対象に 3 日間の研修を実施し、専門人材の能力を強化。
- 中小企業再生支援協議会の機能強化(補正 41 億円)
 - ・全国 47 都道府県に設置された中小企業再生支援協議会の機能強化を実施(専門人員 70 名増員、192 名→262 名)。

7. 女性による起業・創業、若者による起業・創業の抜本的推進

7-1. 問題意識(未来会議提言の趣旨)

我が国では、廃業率が開業率を上回ることがあり、特に近年、女性の起業家が減少し、起業家の平均年齢は上昇傾向にある一方、経済の先行きが不透明な中では、女性や若者の担い手も、また既存の資金の出し手も、起業・創業を行い、リスクを取るようなパフォーマンスが困難な状況となっている。

- 女性ならではの経験・感性・視点や若者の活力・センスを活かした起業・創業によって、都市・地方を含め、地域社会・生活のニーズに応えるきめ細かなサービスや商品が新たに提供され、雇用が生まれることは我が国経済にとって重要である。特に、会社勤務の経験や資格を有するなど、潜在的に高い能力を有するものの、子育て等によりいったん離職した女性などが、その能力を活かして起業・創業することは、我が国の経済社会の潜在的な活力を引き出す上で極めて重要である。
- 後継者が、先代から事業を円滑に承継するとともに、それに合わせ、思い切った業態転換や新事業への展開を積極的に行っていくことは、企業体としての活力を回復・向上させ、事業を更に飛躍させる観点から、極めて重要である。
- 先行きが不透明な経済社会環境の中で、高度な技術・能力等を有する者が大企業等からスピンアウトして起業・創業することを躊躇しがちな状況にある。このため、こうした者が起業・創業しようとするきっかけを大胆に作り、起業家の母数を抜本的に拡大することが必要である。

7-2. 女性による起業・創業の特徴と支援の必要性

女性による起業・創業は、会社を大きくすることだけを目的とすることなく、自分の能力等を活かし、家族や共に働く人、顧客を幸せにすることを大切と考え、手元の資金の範囲でビジネスを興すことを志向する割合が大きいことが特徴といえる。

女性による起業・創業を支援するためには、ビジネスの世界での経験が十分でない場合が多いことから、経営者として必要な知識や情報が簡単に手に入るよう、行き届いた情報提供のための体制整備などの支援が求められる。

7-3. 若者による起業・創業の特徴と支援の必要性

若者による起業・創業は、既成の概念や既存の制度に縛られることなく、柔軟な発想により新たなビジネスチャンスを見出せることや、IT など新たな技術を積極的に活用できること、顧客の範囲も国境を超えて地球規模で思考できるといったことが特徴といえる。

若者による起業・創業を支援するためには、若者の描く夢を実現に向けて軌道に乗せるための、的確なガイダンスや場の提供などの支援が求められる。

7-4. 女性による起業・創業、若者による起業・創業の抜本的推進に関する今後の対応方針

このような状況を踏まえ、以下の通りの対応を進めるべきである。

- (1) 現在、起業家及び経営者の平均年齢は上昇傾向にあり、女性や若者による起業・創業が少ない状況にある一方で、女性あるいは若者ならではの活力・センスを活かして新商品・サービスを提供し、雇用を創出することが我が国経済にとって非常に重要であることから、女性や若者を起業・創業の新たな担い手と位置付け、必要となる知識や資金をサポートする新たな企業創出の仕組みを構築し、女性や若者に対する特別な考慮を検討すべきである。
- (2) 多様な起業・創業スタイルや起業家が存在し、それぞれの課題に対応した施策を講じる必要があるとの“ちいさな企業”未来会議の提言に基づき、大きく3つの起業・創業スタイル((a)地域のニーズに応える起業・創業、(b)後継者等による第二創業、(c)海外需要獲得を目指す起業・創業)に分け、それぞれに応じて、実践的で生きた知識と資金を供給する新たな補助制度を創設すべきである。
- (3) 女性の起業・創業では、創業時や創業後の知識・ノウハウが不足していること、また、女性や若者を含め一般的に起業・創業に際しては、開業資金の調達手段が十分でないといった課題が“ちいさな企業”未来会議において指摘されている。このことから、認定支援機関のような専門家の経営支援を受けている中小企業・小規模事業者に対して、実務的な知識サポートと資金面の課題に同時に対応する経営支援と一体となった融資制度を創設すべきである。
- (4) 日本政策金融公庫が実施している新創業融資制度についても、引き続き活用すべきである。

関連支援措置

- 地域需要創造型等起業・創業促進補助金(補正 200 億円、対象件数:約 8,000 件)
 - ・地域のニーズをとらえた新商品・新サービスを提供する女性や若者の起業・創業を支援。
- 小規模事業者活性化補助金
(当初 30 億円、対象件数:約 1,400 社、補助上限額 200 万円、補助率 2/3)
 - ・小規模事業者において、女性や若者をはじめとした意欲ある経営者や従業員などが行う新商品・新サービスの開発、販路開拓を支援。

8. 女性が働きやすい環境整備

8-1. 問題意識(未来会議提言の趣旨)

- 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とともに、関係省庁が連携して、女性が働きやすい環境整備に取り組む企業支援や、ブランクを埋める女性求職者の支援が必要ではないか。
- 具体的には、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するとともに、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企業・小規模事業者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)を創設する。

8-2. 現状

本格的な人口減少社会を迎え、労働力人口は既に減少している中で、戦後の我が国経済社会システムを形成してきた、新卒・男性・高学歴という雇用システムはもはや持続可能とは言えない状況に至っており、中小企業・小規模事業者の将来を担う人材を確保していくためには、女性の就業を促進していく必要がある。

一方、日本の女性の労働力率は、欧米諸国と異なり、“M字型の就業曲線”を描いており、子育て期間である30～40歳代が低くなる傾向がある。また、第1子出産を機に職場を離職する女性の割合が依然として高く、仕事と育児の両立が難しい状況にあり、女性活用に向けた取組があまり進んでいない状況にある。

8-3. 女性が働きやすい環境整備に関する今後の対応方針

このような状況を踏まえ、女性層を我が国の雇用の主な担い手に位置付け、短時間勤務制度の導入など仕事と育児の両立ができる雇用環境の整備、積極的に女性を雇用する企業に対するインセンティブの付与、ブランクのある女性求職者の就職に対する不安の緩和を行い、女性の就業を促進する観点から、関係省庁が連携して、以下の通りの対応を進めるべきである。

- ① 例えば、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すべきである。
- ② 女性求職者の支援として、ブランクがある女性求職者が就職する前に中小企業・小規模事業者で働くことへの不安を和らげるため、例えば制度周知・利用促進の方策、支援対象者の範囲、選考基準、実習期間等に留意しつつ、結婚や出産等で一度職

場を退職した女性等に対して、中小企業・小規模事業者への再就職を支援する実践的な職場実習制度を創設すべきである。

- ③ 併せて、職場実習を保育所の就労要件とみなして子供を預けることができるよう、制度の柔軟化を図るべきである。

関連支援措置

○中小企業・小規模事業者人材対策事業(補正 282 億円)【再掲】

- ・育児等で一度退職し再就職を希望する女性等や新卒者等の若者に対して、中小企業・小規模事業者が行う職場実習等を支援。

9. 地域(商店街等)

9-1. 問題意識(未来会議提言の趣旨)

- これまでの商店街政策として、中小小売商業振興法等で組織化を後押しすると共に、アーケードやカラー舗装の整備などの商店街のインフラ機能の構築を支援してきた。
- 商店街は地域の高齢者の交流の場など、地域のコミュニティの核としての機能も有していることを踏まえ、従来の商店街支援策に加えて、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。

(※)地域商業再生事業

商店街等と民間事業者等(まちづくり会社・NPO法人等)とが一体となって、子育て支援施設や高齢者の医療補完施設等の整備など、地域コミュニティの機能再生に向けた取組を行う場合に支援する。また、商店街が、地域のコミュニティ機能を継続的・自律的に果たしていけるよう、外部環境の変化に適合した形で店舗を集約化するなど、構造改革を進める取組等もあわせて支援する。

9-2. 現状

- (1) 地域における中小企業・小規模事業者の中でも、とりわけ地域に密着した活動を通じて地域経済を支えてきた商店街の衰退は著しい。特に、商店街の高齢化の進展は喫緊の問題であり、女性や若者など新たな事業の担い手の発掘が必要である。

- (2) 他方で、本来商店街は地域の高齢者や子供の交流の場であるとともに、地域の歴史・伝統・文化の継承の拠点であるなど、地域コミュニティの核としての機能も有しており、特に東日本大震災以降、商店街のコミュニティ形成機能及び高齢者等にとっての安全・安心な生活環境を支える役割が再評価されている。
- (3) これまで商店街政策としては、組織化の後押しに加えてアーケードやカラー舗装の整備などのインフラ機能の構築を支援してきたが、今後はインフラの整備に加えて、高齢化等の対策や地域住民のニーズに沿ったコミュニティ機能の強化などに取り組んでいくことが重要である。

9-3. 地域(商店街等)に関する今後の対応方針

これまで商店街政策としては、組織化の後押しに加えてアーケードやカラー舗装の整備などのインフラ機能の構築を支援してきたが、このような状況を踏まえ、今後は商店街を取り巻く高齢化などの問題に正面から取り組むため、これまでのインフラ整備の対策から一歩踏み出し、女性や若者それぞれの多様なニーズを踏まえながら、その力を活用した商店街の新陳代謝の促進や、商店街の強みであるソフト事業・コミュニティ機能を強化する取組などを、以下のとおり推進すべきである。

- (1) 女性や若者のチャレンジを促す苗床として商店街が持続的に発展するための取組に対する支援を強化すべきである。
- (2) 地域コミュニティの中核として安全・安心、子育てなど地域住民の多様なニーズに応える取組に対する支援を強化すべきである。

関連支援措置

- 商店街まちづくり事業(補正 200 億円、対象件数:約 2,000 件、補助率 2/3)
 - ・防犯カメラや街路灯など、地域の行政機関等からの要請に基づいて行う地域住民の安心・安全な生活環境を守るための施設整備を支援。
- 地域商店街活性化事業(補正 100 億円、対象件数:約 2,500 件、補助率定額)
 - ・地域の中小小売商業者が行う集客力向上の取組や消費喚起イベント等を支援。

おわりに

我が国は、人口構造の少子化・高齢化による需要の変化、数年にわたり続く円高、そして東日本大震災からの復旧・復興、電力需給の逼迫等、様々な課題に直面している。こうした状況下で、我が国中小企業・小規模事業者の経営環境は一段と厳しくなっている。特に小規模事業者は経営資源に乏しく、企業数も大幅に減少している。

一方、小規模事業者の中には、地域に根ざして経済や雇用の下支えを指向するものや、グローバル市場の獲得を目指して事業拡大を指向するものなど、大企業に依存せず収益・雇用面において潜在力を発揮する企業が存在する。様々な段階、形態、指向を有し、極めて多様である小規模事業者は、新たな需要への迅速な対応が可能であり、新たなビジネスの創出の担い手となり得る可能性を有している。小規模事業者こそが、創意工夫や機動力といった強みを活かし、日本経済の未来を先導する担い手たりうるのである。

こうした観点から、小さな企業に焦点を当てた総合的な中小企業政策のあり方について検討を行い、取りまとめを行った。

本取りまとめは、中小企業政策の再構築の第一弾であり、さらに今後、中小企業政策の再構築の第二弾として、小規模事業者政策の一層の強化のための法的措置を含めた検討を深めることが重要である。