

中小企業政策審議会

第11回中小企業経営支援分科会

平成28年12月8日（木）

経済産業省中小企業庁

午前9時00分 開会

○沼上分科会長 おはようございます。大変朝早くからお集まりいただきまして、まことにありがとうございます。

ただいまから、中小企業政策審議会第11回中小企業経営支援分科会を開催いたします。

本日はまことにご多忙の中、また朝早くから寒い日にお集まりいただきまして、心から感謝しております。

まず、開催の冒頭で、新たにご就任された委員についてご報告を申し上げたいと思います。前回の経営支援分科会から日本公認会計士協会中小企業施策調査会副委員長の河原委員にご就任いただいておりますが、今回はご出席できませんでしたので、今回からのご参加になります。よろしくお願いいたします。

それから、本日は、西川委員の代理として荒川区産業経済部経営支援課陣内課長にお越しいただいております。よろしくお願いいたします。

さらに、取引問題小委員会より細田小委員長にお越しいただいております。よろしくお願いいたします。

前回の経営支援分科会では、中小企業の支援体制についてご議論をいただきました。よろず支援拠点と認定経営革新等支援機関に焦点を当ててきましたが、今回の本分科会では、まず他の支援機関の取組をフォローさせていただくという方向で議論するというところとさせていただきます。本日の議論では、まず「振興基準の改正案について」を議論させていただくということになります。具体的には、取引問題小委員会の細田小委員長、中小企業庁取引課安藤課長からのご説明をいただきます。その上で、その後で各支援機関の取組状況について、日本商工会議所、全国商工会連合会、全国中小企業団体中央会、中小企業基盤整備機構、中小企業庁の順に、かなりたくさんのプレゼンテーションがあると思いますが、プレゼンテーションをしていただくということになります。最後に、よろず支援拠点及び認定経営革新等支援機関のあるべきミッションと評価方法について事務局からご説明いただくという流れで進めてまいりたいと思います。

それでは、まず議題1の下請中小企業振興法第3条第1項の規定に基づく振興基準の改正案について審議いたします。なお、本件について、世耕経済産業大臣より中小企業政策審議会に対して諮問があり、これを受けて、本分科会のもとに取引問題小委員会を新たに設置し、その場で実質的な議論を詰めていただくというお願いをしたものであります。

それでは、同小委員会の小委員長である細田小委員長から、取引問題小委員会での議論について報告をいただきたいと思います。細田委員長、よろしくお願いいたします。

○細田小委員長 取引問題小委員会の委員長を仰せつかっております細田です。私からは、小委員会の審議の経過についてご報告いたします。

本年9月15日に「未来志向型の取引慣行に向けて」という下請対策パッケージが経済産業大臣から公表されたところがございますが、振興基準の改正はこのパッケージ対策のうちの一つでございます。対策パッケージの中身としては、このほかに、下請代金支払遅延

等防止法に関する運用基準の改正、「下請代金の支払手形のサイト短縮について」という通達の見直しがございまして、振興基準と合わせて3つの制度的措置を年内に講じることとしております。

取引問題小委員会では、沼上分科会長からご紹介がございましたとおり、10月に下請中小企業振興法に基づく振興基準の改正に向けて議論を行いました。小委員会におきましては、振興基準について、手形などの支払条件や型保管の問題について対応策が明記されていてありがたい、あるいは原価低減要請などの値決めの問題について重要な考え方を示しているといったご意見がございました。また、今後この内容をサプライチェーン全体に浸透させていくことの重要性について、指摘がございました。

その後に行いましたパブリックコメントでは、原価低減要請や手形等の支払条件などについて、あわせて全22件のご意見をいただきました。

加えまして、各関係各所からのご指摘を踏まえて修正し、取りまとめを行ったものでございます。

以上、審議経過をご報告いたしました。

内容につきましては、事務局から説明をお願いいたします。

○安藤課長 取引課長の安藤でございます。よろしくお願いいたします。

i P a dの中の資料3、それから資料3の参考1、参考2と3種類の資料がございしますが、まず資料3の参考1という資料をごらんいただきたいと思えます。

表紙をスライドさせていただきまして、今し方細田小委員長からご紹介があった、9月15日に発表した「未来志向型の取引慣行に向けて」、通称世耕プランと呼んでいるものでございますが、上から2つ目の青い箱、3つの重点課題の部分ですが、本来は親事業者が負担すべき費用等を下請事業者に押しつけることがないよう徹底するという一方で、1つは価格決定方法の適正化、原価低減等の話、それから2つ目がコスト負担の適正化、これは特に金型の保管の問題、3つ目が支払条件の改善で、これは手形支払の問題、特にこの3つの重点課題を解消していこうということでございます。

具体的な対策ということで、横軸と縦軸と下でございますけれども、今し方小委員長からご紹介があった下請法の運用基準の改正、これは公正取引委員会のほうで今、改正の準備をしています。2つ目がこの振興基準の改正と、本日ご審議いただくもの、3つ目が手形の通達を50年ぶりに見直すということでございます。それから、その下に縦軸で、今様々な業界に対して自主行動計画の策定というものを要請しております。

次のページをごらんいただきますと、10月24日に開催された取引問題小委員会ということで、細田委員長を初め7名の委員の皆様にご審議をいただいたということでございます。

次のページが振興基準改正案の概要ということでございまして、黄色い見出し、1. から6. まででございます。取引先の生産性向上等への協力、原価低減要請の話、それから取引対価への労務費上昇分の考慮の話、型の保管、手形支払いの話、それから最後に、下請

ガイドラインあるいは自主行動計画というものを今回この振興基準の中に位置づけさせていただいたと、大きくこの6つが今回の改正の内容ということでございます。詳細はまた後ほど説明を申し上げます。

次のページが参考でありますけれども、今回50年ぶりに見直す手形の通達の内容でございます。下請代金はできるだけ現金で支払う。これを基本とする。それから、仮に手形等による場合であっても、この割引料等を下請事業者負担させることがないように、十分に協議する。それから、現行の支払サイト120日（繊維業では90日）の遵守は当然として、将来的には60日以内とするように努める。これらの内容につきまして、親事業者たる大企業から率先して取り組んでいただく。また、今後数年間かけて改善状況などをフォローさせていただく。こういう内容を予定しております、これと全く同じ内容を今回の振興基準の中にも盛り込ませていただいております。

それから、次のページでございますけれども、現在、自主行動計画ということで、大臣から様々な業界団体等に要請をされておりました、今、5業種10団体でこの計画の策定に取り組んでいただいております。自動車工業界については、年内に原案が示されるという予定でございます。

続きまして、資料3をごらんいただきたいと思います。こちらが、今回ご審議をいただく振興基準の改正案ということでございます。

まず、1ページから2ページ、3ページ、4ページと、これは前文でありますけれども、今回、前文は、現状に合わせて全面改正ということで、書き直しをさせていただいております。

それから、4ページをごらんいただきたいと思います。4ページは親事業者の協力ということでございまして、生産性の向上、製品の品質等の改善について必要な協力をするように努めるということで、具体的な項目①、②、③というものを付記させていただいております。

続きまして、5ページをごらんいただきたいと思います。左側、6)でございますけれども、事業継続に向けた取組、事業承継ということで、(1)下請事業者は、事業引継ぎ支援センターの活用等、計画的な取組を行う。また、(2)で、親事業者は、この事業継続に向けた適切な対応と、下請事業者への協力を行うということを記載させていただいております。

続きまして、6ページをごらんください。原価低減活動のところでございます。(2)でありますけれども、3行目後段あたりから、「親事業者と下請事業者の双方が協力し、現場の生産性改善などに取り組み、その結果、生じるコスト削減効果を基に、寄与度を踏まえて取引対価に反映するなど、合理性の確保に努める」ということで、その下に取引対価への反映に関する望ましくない事例というものを2点ほど掲載させていただいております。

そして、(3)でありますけれども、親事業者は、下請法の運用基準、公取のほうで出

されている事務総長通達でございますけれども、こちらに記載されている「一律一定率の単価引下げによる買ったたき」あるいは「合理性のない定期的な原価低減要請による買ったたき」といったことを行わないよう徹底していく。また、その下に○がございませけれども、原価低減要請に関する望ましくない事例ということで、4つほど掲載させていただいております。

それから、下のほうの（4）は、労務費の上昇に伴う取引対価の見直し要請があった場合には、協議に応じる、特に人手不足や最低賃金の引上げといった外的要因については十分に考慮するという旨の記述でございます。

7ページの下の方でございます。3）の中の○でございますが、支給材に関する望ましくない事例。これは、特に材料を親事業者から有償支給などをされることが多いわけでございますけれども、生産終了後長期間にわたり、支給材を保管させること、あるいは残材の買い取りについて明確な取決めをせず、負担を一方的に押しつけること、これも望ましくない事例と、これはパブリックコメントでいただいたご意見を反映して付記させていただいたものでございます。

それから、続いて8ページでございますけれども、4）の（2）、これは手形の話でございます。（1）は、現金払いが基本と。これは、右側をごらんいただいても、もともと記載があったものでございます。（2）手形等、これは一括決済方式、ファクタリング、電子記録債権等を含みますけれども、これを使用する場合には、その現金化にかかる割引料等のコストについては、下請業者の負担とすることがないように、十分協議して決定すると。

それから、（3）については、手形支払いのサイトについては、将来的には60日以内とするよう努めていただく。

（4）、これらのことについて、中小企業者以外、親事業者たる大企業から率先して実施するとともに、サプライチェーン全体で取組を進めていただくという記述でございます。

9ページをごらんいただきたいと思っております。下のほう、5）型の保管・管理の適正化ということでございます。ここは、（1）は、生産に着手するまでに事前にこれをルール化し、合意して協議をする。それから（2）は、量産終了後、また必要があれば取決めをする。それから、次のページの（3）については、量産ではない型についてもきちんと協議をする。こういう場合分けをさせていただきまして、それぞれ、その保管義務が生じる期間とか、保管費用の負担というものをきちんとあらかじめ取決めをしようということを記載させていただいております。

10ページの（4）の1行目後段のあたりからであります、「型の所有権の所在にかかわらず、親事業者の事情により下請業者はその保管を求めている場合には、必要な費用は親事業者が負担するものとする」と、もうここは言い切らせていただいております。また、下請法の運用基準において記載されている「型・治具の無償保管要請」を行わないことを徹底すると。

それから（５）でありますけれども、川下（最終製品等を製造）に位置する親事業者は、直接の取引先である下請事業者の型の保管・管理の問題はもちろん、その先の川上に位置する下請事業者の型の保管・管理にも影響することを考慮していただいて、製造終了や型保管の期間のめどに関する情報を積極的に伝達する。サプライチェーン全体で取組を進めていただく。こういう旨の記載でございます。

それから、11ページ左側、下のほうでございます。これは、従来取っかかりのなかった下請のガイドラインを遵守するよう努める。また、社内のマニュアルやルールを整備して、それに反映していくということをお願いしているものでございます。

それから、12ページの（２）は、まさに先ほど世耕プランのところでご説明した自主行動計画、今様々な業界団体に策定要請をしていますけれども、これを策定して、その結果を継続的にフォローアップするよう努める、また親事業者はこうした業界団体の取組に積極的に協力するよう努めるという旨の記述でございます。

それから、次の４）取引上の問題を申し出しやすい環境の整備ということで、第三者の立場の相談窓口などを設置し、匿名性を確保しつつ、申告しやすい環境を整備するよう努める。

続きまして、支援施策の活用と、こちらパブリックコメントでいただいた意見をもとに付記させていただいた記述でございます。

そして最後に、次の13ページでございますけれども、ここの（１）、（２）、（３）というところは、動産担保融資の促進と、下請事業者が資金調達をしやすい環境整備という観点から記載しているものでございます。特に債権譲渡禁止特約というものがついていると、なかなかこれが進まないということで、そこは十分配慮するといったことを記載させていただいている部分でございます。

駆け足でございますが、概略、今回の振興基準の改正というのは以上でございます。

それでは最後に、資料３の参考２というものをごらんいただきたいと思います。こちらは、パブリックコメントに寄せられたご意見、またご意見に対する考え方の概要というもので主なもの。全体は、こちらに記載がございますとおり、22者から69項目のご意見をいただいております。その中で主な項目20項目を抜粋しまして、今回この改正案に反映させていただいたものあるいは違う形で対応させていただくというものを記載しているものでございます。詳細な説明は割愛させていただきたいと思います。

駆け足でございましたが、以上でございます。

○沼上分科会長 ありがとうございます。

それでは、ただいまの説明に関しまして、ご意見、ご質問のある方はネームプレートをお立てください。よろしく願いいたします。

曾我委員、どうぞ。

○曾我委員 曾我でございます。

今朝の日本経済新聞に、下請代金を現金払いにということで、トヨタが先行実施すると

いった記事が出ておまして、大変ありがたいことです。ぜひ、これが実現し、さらにはこの動きがトヨタにとどまらず、自動車業界に広く、そしてその他の業界にも大きく広がっていただくと、まさに下請中小企業の資金繰りが楽になり、攻めの経営を行いやすくなると思います。改めて、世耕大臣をはじめ、中小企業庁、経済産業省、関係者の皆様に感謝申し上げます。早速効果があったということで、大変うれしく存じております。ぜひ「世耕プラン」のさらなる実現に向けて、よろしくお願ひしたいと思います。大変ありがとうございました。

○沼上分科会長 どうもありがとうございました。

それでは引き続きまして、村上委員、お願ひいたします。

○村上委員 基本的には1つだけ質問ということになります。それで、全体としては、3つに重要課題を絞ってあるので、非常にわかりやすく、よくできていると思うし、内容的にもそんなに問題はなかろうと思っています。

ただ、質問は、法律的な話になりますけれども、前文に書いてある問題意識は、とにかく日本の大企業は今、製造拠点を海外にどんどん移している。その動きというのはもうとめるわけにいかないわけで、それに従って海外に移っていける下請事業者は余り問題ないけれども、逆に全部の下請事業者が海外に動いていくわけではない。そうしますと、今回のこの下請法とか振興基準についての基本的な地理的な射程範囲というか、それを法的にはどう見ればいいのかなどという、そこだけ教えてもらえればというか、答えてもらえれば。というのは、問題意識は、基本的に日本事業者であれ、外国事業者であれ、日本に製造拠点、工場を持っていて、それに対して日本の下請事業者が納入する場合は、当然日本法の適用になりますから、全く問題はないです。問題は、日本事業者にしても、海外事業者にしても、製造拠点、工場を例えば東南アジアなどにもう移転済みである。そこに対して、日本の部品納入業者というか下請業者が仮に日本にいて、それが海外の製造拠点、工場などに物を納入していく場合に、今回のこの基準でもサプライチェーンとか、いろいろな言葉を使っているのですが、厳密にどこまでがこの下請法とか振興基準でカバーできる範囲になるか。もっと言いますと、問題意識は、現実に海外に製造拠点があって、そこに日本で製造した下請事業者その他が品物を納入していくような場合、そこまでここでちゃんとカバーできるという言い回しを使っているのか。どのように考えるべきかという、それが質問の内容になります。

○沼上分科会長 ありがとうございます。既に札が立っている委員が河原委員、浜野委員、竹岡委員といらっしゃいますので、まず全部質問を聞いてからお答えをさせていただきたいと思います。

次は、河原委員、お願ひいたします。

○河原委員 ありがとうございます。公認会計士の河原でございます。

今、取引条件改善に向けた調査というのが、丁寧に現場へ目を向けていただいて、かなり国がしっかりやっている印象を持っています。先ほど改正案の中、第3のところだった

と思いますが、「事業継続に向けた取組」ということが書いてありました。

中小企業政策の中で一番重要な事業承継がここに明記され、特に事業引継ぎセンターが明記されているということを、私は、大変評価しております。

ほかでも改正等がございましたら、ぜひ、事業承継のことにも目を向けていただきたい。よろしく願いいたします。

さて、従前の取引日数について、お客様に、この取引日数はどうしてこうなっているのかとお伺すると、「前からそうです」と言われ、特に根拠がないようです。かなりの企業でそうではないのかと思います。この改正が、多くの企業にとりまして、日数を見直す機会の提供になっていただきたいと思います。ぜひ、広報のときに、そのあたりも踏まえてお願いしたいと思います。

以上でございます。

○沼上分科会長 どうもありがとうございました。

引き続きまして、浜野委員、お願いいたします。

○浜野委員 東京の墨田区で町工場を経営しております浜野製作所の浜野と申します。よろしく願いいたします。

今回のご提言でありますけれども、率直に、我々下請的なポジションで仕事をしている会社から見ますと、かなり踏み込んで思い切ってご提言をいただいているなど、非常に頼もしく思っています。一律の原価の低減とか、よくあるんです。2月ぐらい、決算時期1カ月ぐらい前になると、一律5%値引きをしてくれとかという会社が以前はあったのですが、これは公正取引委員会さんのご指導により5年ぐらい前からなくなっています。金型の保管に関しても、手形の支払いについても、我々は非常に苦慮しているところありますけれども、手形の支払いについては、弊社も大企業さん、中堅企業さん、あとは小規模企業さんとのお取引をいただいておりますけれども、大企業さんについてはほぼいい条件でお支払いいただいている。具体的な会社名は言えないですけれども、某大手企業さんに関しては、例えば20日で締めていただいて、翌月の10日に現金でお支払いいただくようなところもありますけれども、問題はその下の下あたりからなんです。例えば40万円の売り上げがあると、手形を4枚、10万円ずつ切ってくるとか、そういう会社も中には多くあります。

あと、労務費の上昇に伴う取引対価の見直しということで、これもそうなのだろうと思いつつながら、労務費の上昇というのは各企業さんによって違うわけですが。最低賃金等はいろいろとご指導、規約の中で決定されていると思いますけれども、あと、結局値段というのは、1時間当たりの労務費掛ける何時間というのが我々の見積もりの金額になり、それが決定金額になるわけですが、その掛ける何時間の部分が企業によって違うんです。ですから、そこをちゃんと見失わないようにしないと、今度は逆に大手さんが大変になってしまうのではないのかなど。あと、実質的には、いろいろと盛り込んでいただいて、我々にとっては非常にありがたいところありますけれども、なかなか、そうは思



っていても言えない。言うど、何か来期からの仕事が回ってこなくなるのではなからうか。正々堂々と言つてください、いろいろなことがあつたら言つてくださると言いながらも、やっぱり実際には言えないような状況ということにある下請企業が数多くあるように感じます。その中で申し出のしやすい環境の整備ということも盛り込んでいただいたことは非常にありがたいなと感じております。

以上でございます。

○沼上分科会長 どうもありがとうございます。

引き続きまして、竹岡委員、お願いします。

○竹岡委員 このところ非常に精力的に取り組んでいただいて、私も弁護士という仕事をしておりまして、まさにこの今の政府の動きがいろいろな意味で、下請事業者のほうにもそうですし、親事業者のほうにも、特にコンプライアンスという意味で、下請法違反をやるとこういうことになるということが、ある意味でのサンクションを伴うと受けとめられているので、これは今いい取組をされていると非常に高く評価しておりまして、引き続き中小企業庁さんには頑張つていただきたいなと思うところです。

事務局の方には事前にちょっと申し上げたことを繰り返すのですけれども、3点要望がございまして、それについてお答えいただければと思います。

1つは、中小企業庁さんが強力に取り組んでいらっしゃることで、今度は親事業者側が、ある意味の脱法行為を模索してくる。例えば委託取引という条文の言葉が、これは解釈上、私などはこれは売買も入るだろうと、それから本の中には、「売買」であっても、仕様を指定して、特注のものをつくらせるものは委託取引であるとして書いてある本もあるわけですが、一般に公取や中小企業庁さんのQ&Aなどには書いていないわけです。そうすると、請負契約ではなくて、これは売買取引だから、要するにその都度買取る。発注数量はあるのですけれども、実際の売買はその都度行って、在庫を持たせておくという、その意味で言えば、親事業者にとっては売買取引のほうが非常に都合がいいのです。先方の法務が「売買だから下請法は適用にならない」ということを言うので、そこがいつも契約のときには、「売買でも委託取引に入りますよ」ということをやっているわけですが、これはもうそういうことを言わなくても済むように、どこか公的な文書にしっかりと明記していただきたい。このガイドラインの解説でも何でもいいので、売買は入りますよということを一言書いていただければ、売買取引だから、その都度の発注数量を買えば済むのだと。しかし、ずっと在庫を持たせておくとか、そういうことは全部これに入りますので、そのような売買取引も入りますよということをしっかりと書いていただければ助かるなど。結局、現場の契約でこれを解決することができる。

それから2番目は、これは不利益取り扱ひの問題で、要するに申告したことについての不利益取り扱ひという規定は下請法の中にありまして、しかし問題は、申告しようとすることに対する不利益取り扱ひの規定はないんです。これは法律改正が必要になるので、言つてもちょっと難しいということは今も重々わかりながら、しかししつこく言うんですけ

れども、結局、もうやられてしまってどうしようもなくなって駆け込んで、そして是正を求めるといふことよりも、やられる前に、基本的にこの不利益取り扱い、申告する可能性が有りますよといふことを告知して、自主的に是正を求められるほうが絶対にいいんです。基本的に、別にサンクションを求めたいわけではなく、相対の取引で是正が求められるほうがいいわけで、そのほうが公取さんも負担がずっと減るわけなんです。だから、不利益取り扱いの規定といひますか、法律上はそうなっているのですけれども、そこが何とか、要するに申告しようとする行為に対しても不利益取扱いはだめですよといった、何かそういう指導的なものがないのかな、公的な文書に書いていただけないのかな、というのが2番目の要望でございまして、これはちょっと難しいかもしれませんが、お答えいただければと思います。

3番目は、先ほど申し上げましたように、親事業者は下請法の適用を回避しようとして、いろいろと巧妙になってきているんです。直接ではなくて間にいろいろ入れるのですけれども、そうすると下請法適用が条文上微妙になって、独禁法の優越的地位の濫用なのかどうかと、こここのところが非常に難しい事例というのが実はふえてきているんです。つまり、これは、下請法を一生懸命頑張って適用しようとして政府が取り組めば取り組むほど何とかそれを回避できないかということが生まれてくるというのは当然のこととございまして、今そういう動きが出てきている。そうすると、事業者側としましては、下請法なのか独禁法なのかという、ここが非常に難しい部分が出てきて、この相談が、公取としては決め打ちをしていただかないと受けられません、どちらかに決め打ちをしてくださいと。独禁法違反なら独禁法違反で来てください、下請法違反なら下請法違反で来てくださいと、こういうことをされるものですから、とても事業者としては実際問題として非常に相談がしづらいことが起きていたりするので、ここを何とか柔軟に対応していただけないだろうかというのが一つ。

それから、できたら、本当は下請駆け込み、中小企業庁のほうでこういう優越的地位の濫用のところまでスコープを広げていただけると、実は大変ありがたいなと、実務的には大変思うところなんです。

最後に一言ですけれども、親事業者のほうは、漫然と従来の契約慣行を押しつけている部分もあると思います。というのは、このごろ、海外のいろいろな取引、半導体とかソフトウェアとかも含めまして、例えばドイツなどから自動車とか、そのあたりで部品が入ってきているんです。そうすると、契約が英語で出てきます。出てくる契約の英語は、むしろ完全に向こう側のもので、もう下請法どころではなく、全部免責だし、向こうが優位の契約を出してきているんですけれども、それに対しては戦わないんです、大企業は。だから、おもしろいと思うんです。同じような分野の契約なのに、日本語になると、こういう下請法も真っ青のような契約を出してきて、英語になると、物すごく譲歩するようなことになる。ということは、これは基本的に漫然と親事業者のほうで日本語の契約のフォームをつくっていて、それに合っているか、合っていないかということをお日本の事業者に対し

てはやる。英語の事業契約に対しては、要するに外国の事業者に対してはノーマークである。これは何を意味しているかという、結局、下請法とか独禁法というのは、単純に下請事業者の保護だけではなく、実は日本の産業競争力の根本をコントロールしている法律だということをもっと本当に重要なこととして捉えるべきではないか。というのは、「川上力」といいますか、結局だんだんアッセンブリになってきているんですね。自動車にしても、いろいろなIT系の機器についても。結局、最終的にどのように最終製品が変わろうと残っていくものというのは高度な部品であり、高度な材料でありというところで、川上力というのが実はその国の産業力の持続可能性を担保するのだと私は見ていて思うので、ここの川上力を強くするということに、実はこの下請法とかは非常に重要な役割を持っているということを再度しっかりと認識をいただくようお願いして、今後も強力な取組を実行していただければと思います。

ありがとうございます。

○沼上分科会長 どうもありがとうございました。

それでは、高井委員、お願いいたします。

○高井委員 弁護士の高井でございます。お時間もありますので、短時間で申し上げます。

資料3の改正案のほうで、先ほど皆様がおっしゃっていたことと重なる部分はありますが、12ページ、4)取引上の問題を申し出しやすい環境の整備ということでございますが、私も現場で弁護士としてやっておりますと、まだまだ下請業者が、自分は理不尽なことを受けているということは感じているわけですが、親事業者には文句も言えないし、文句を言ったときに取引関係が切られてしまうということの恐れ、怖さがありますので、声を上げられない環境があります。声を上げていいんだよと、ただ、知られなくて匿名で上げられる方法があるんだよという周知のほうも合わせてやっていただければなど。まだまだ声を上げていいんだと、匿名で声を上げられる制度があるのだということを知らない小規模事業者さんが多いと思っております。

それから、改正案8ページの4)の(4)、「第1号から第3号の内容は、とりわけ、中小企業基本法第2条に規定する中小企業者以外に該当する」と。これは、参考1の5ページでは「大企業から率先して」というところが「中小企業以外」という表現になっているのですが、中小企業の中で、親事業者のほうがこれを、中小企業だからうちはまだいいのかと捉えないかなというのはちょっと気になっておまして、この書きぶりの問題ですが、それがちょっと気になりました。

以上でございます。

○沼上分科会長 どうもありがとうございました。貴重なご意見、ご質問をお寄せいただきまして、ありがとうございます。

それでは、一括して事務局のほうから。

○安藤課長 まず、曾我委員、それから河原委員、浜野委員、高いご評価をいただき、ありがとうございます。

河原委員ご指摘の広報といところをしっかりと努めてまいりたいと思います。

それから、村上委員からご指摘の対象の範囲といいますか、それは基本的には国内の法人格を有する者の取引ということでございますので、それは外資系であろうと対象になるということですが、日本の企業であっても、海外現地法人という、海外の法人との取引とか、そこまでこれで適用されるということはなかなか難しいと理解しております。

それから、竹岡委員から何点かご要望、ご指摘をいただきました。まず、事業者が脱法行為に近い製造委託ではないので下請法の対象外だといったケースもあるのだということですが、これは具体的にどういったケースが多いのかということについては、また個別にお話も伺いながらと思っております。

それから、申告したときの取り扱い、申告未遂ですか、このケースが下請法で今は禁止行為に入っていないということでもありますけれども、これは公取とも情報共有させていただきまして、指導等、何かできることがあるのかなのかというのは、引き続き協議をさせていただきたいと、宿題としてお預かりしたいと思っております。

それから、いろいろ下請法逃れ、回避の動きと、間に商社が入っているいろいろな事例があるというのは、私ももある程度ケースについては把握しております。この辺もちょっと今後の宿題として、どういう形で対応が可能かということころは、公取とも話をしてまいりたいと思っております。下請法が非常に重要な役割を果たしているということころは重々認識して取り組んでまいりたいと思っております。

それから、高井委員からご指摘のところでございます。声を上げてよいという周知ということでございますけれども、これもしっかりと広報に努めてまいりたいと思っております。ここ1年、かなり政府全体で取組をした結果、いろいろな声が集まりやすくなっているという実態もございまして、引き続きそういう形で周知もしてまいりたいと思っております。

それから、手形のところ、大企業から率先して取り組むということころの振興基準上の記載は、どうしても法律を引用してこういう形の記載になっておりますけれども、こちちも少しわかりやすい広報を努めてまいりますので、それで周知を図ってまいりたいと考えております。

ありがとうございます。

○沼上分科会長 どうもありがとうございました。

ただいまの事務局の応答等も踏まえて、今回の案につきまして、事務局提案のとおりでよろしいでしょうか。もしご異論がなければ、当分科会の議決としたいと考えておりますが、いかがでしょうか。

よろしいですか。

どうもありがとうございます。それでは、議決したことを中小企業政策審議会会長に報告させていただきます。どうもありがとうございました。

それでは引き続き、次の議事に入りたいと思っております。議事2の各支援機関の取組状況のほうに議題を移らせていただきますが、ここでは、各支援機関から、組織概要、実績、支

援の特徴、P D C A、他の支援機関との連携実績及び考え方などについてご報告をいただきたいと考えております。

まず初めに、日本商工会議所中小企業振興部加藤部長からお願いしたいと思います。

○加藤部長 ご指名、ありがとうございます。日本商工会議所の加藤でございます。

お手元、資料4-1をご覧くださいと思います。1ページ、商工会議所の概要とミッションです。現在、515商工会議所、総会員125万会員、「中小企業・小規模事業者の活力強化」、「地域経済の活性化」をミッションとしており、各種事業、提言活動などの活動をしています。

続いて2ページ目、「小規模基本法」及び「改正小規模支援法」に基づく支援ということで、地域のあらゆる小規模事業者の支援を担う体制になっております。

続いて3ページ目、主な事業について、まず(1) 個社支援として、経営支援、事業計画策定だけでなく実行まで支援するため、交流会・商談会などのマッチング促進事業などを組み合わせて実施するほか、(2) 地域活性化・面的支援、(3) 事業環境整備に向けた政策提言・要望活動を、他の機関と連携しながら、重層的・総合的に実施をしています。

4ページ目は、経営支援と、B to BやB to Cなど様々な交流・マッチング事業を組み合わせて実行支援をしているところです。

続いて5ページ目、個社支援を行う支援機関等の関係図です。私ども商工会議所は、日頃から気軽に相談できる「ワンストップ相談窓口」、いわば、「かかりつけ医」、「一次対応機関」ということで、年間172万件のご利用をいただいています。事業者さんの経営課題は、ステージごとに様々です。また何が課題なのかが整理できていない場合もありますので、「かかりつけ医」である商工会議所が、まず事業者の皆様のお悩みを丁寧に聞いて、課題解決の道筋を明らかにする、「ナビゲート機能」を行っております。その後、直接支援できればしますし、また対応できない場合は、専門家や他の機関と連携しながら対応しています。その際、連携先は、例えば専門家であれば、地域の士業団体とか、都道府県事業の専門家、ミラサポ、よろず支援拠点、中小機構、信用保証協会などと連携しています。また、右下に記載のとおり、「地域プラットフォーム」という支援機関等の連携体を国が設けていますが、商工会議所では9割以上が参画し、連携しています。

続いて6ページ目、個社支援の考え方です。左側のピラミッドは、事業者さんの意識・行動ですが、一番上の赤いところ、「自ら課題・解決策を考え行動」にいる事業者さんはもう課題が明確化していますので、支援は非常に具体的に行いやすいのですが、実際、なかなか意識とか危機感、課題というのが見えないところもございます。そこは、私どもは、右側にありますとおり、①「情報発信」として、巡回・窓口相談を通じて施策の周知を行い、次に②「合同支援」としてセミナー・相談会で課題を明確化していき、③「個別支援」を行うという取り組みを行っております。その際、経営指導員が直接支援したり、専門家と連携支援したりするほか、様々な事業と組み合わせた「実行支援」も行っております。

7ページ目、商工会議所の経営支援は、一義的には所管の都道府県知事に報告していま

す。2. で、こちらは現在5,219人の補助対象職員がおりますが、経営指導員はその下に3,437人いるところでございます。年間172万件のご相談ということで、巡回・窓口半々ということでございます。

続いて8ページ目をごらんいただきますと、一方で国のさまざまな施策も担っているところでございまして、創業スクールとか、消費税の転嫁対策事業、また持続化補助金、もの補助、マル経、全国展開プロジェクト、さまざまなことを行っているところでございます。9ページ目は、商工会議所の支援における課題・特徴です。限られた人員・財源の中で、様々な事業を有機的に組み合わせ、他の支援機関と連携して支援しています。右の表をご覧くださいと、経営指導員1人当たりの小規模事業者数が、全国平均で832者ですので、もちろん経営指導員1人で全てを賄えるわけではなく、繰り返すようですが、他の機関と連携しながら対応しているという状況です。

10ページ目以降は商工会議所の支援事例ですが、時間の関係で割愛し、32ページ目まで飛んでいただければと思います。32ページ目は、商工会議所事業活動に対する評価のPDCAです。商工会議所の運営は、商工会議所法という法律に基づいていますので、監事による監査結果を受け、最高意思決定機関である議員総会に報告しております。そのうち、経営改善普及事業については、所管の都道府県に報告しています。また、日本商工会議所としても、全国の商工会議所の経営支援の実績を集計し、確認しています。

33ページ目は、支援力の向上に向けた、経営指導員の育成です。インプットの研修、またアウトプットの共有、様々な経営支援事例の勉強会、研修会などを行っています。

34ページ目はその体系図で、一義的には都道府県の研修を中心に対応しつつ、国、中小企業庁の研修の機会もございますが、その補完を、35ページ目のとおり、私ども日本商工会議所が行っています。ほぼ毎月研修を行っており、延べ2,800人の経営指導員が参加しています。

36ページ目では、全国研修会という約200人集まる先進的な研修会がございしますが、終わった後、アピールを定めて、みんなで目標を共有しています。

続いて、41ページ目です。他の機関・専門家との連携についての考え方です。私どものみならず、恐らくどの支援機関も、人手不足・財源不足でご苦労されているかと思います。だからこそ、地域の支援機関・専門家のネットワークによる連携・相互支援・相互補完がとても重要だと存じます。そういう中で、現在、「地域プラットフォーム」などの連携体がありますが、国が専門家を配置する際、どこに配置するのが、相談する事業者さんにとって効果的なのか。特に安倍内閣総理大臣は、「全国津々浦々にアベノミクスの効果を届ける」と仰っていますので、そのためには、やはり支援機関みんなで連携していくことが重要になるかと思います。そうすると、以前「地域力連携拠点」というのがあり、現在は「地域プラットフォーム」になっていますが、こういった、「各地域に根づいた一次対応機関のネットワーク」に専門家を置く、といったことも重要だと思っています。

その上で、専門家の配置にあたっては、それぞれ地域事情がありますので、まずは地域

の一次対応機関に丁寧にヒアリングしていただくのは有効だと思います。さらに、支援リソースが少ない小都市とか、県庁所在地から離れた地域のニーズは高いと思います。また最近、ITとかクラウドシステムという新たな分野への対応も重要になってきており、そうした新たな分野の専門家のニーズが高まっていると思います。

さらに、中小企業等経営強化法において、中堅企業が新たに支援対象となりました。中堅企業の研究開発、知財戦略、海外展開、こういった高度な専門家の支援が重要だと思います。

最後に42ページ目の図は、要は、同じような仕事をみんなですていたら「もったいない」ということです。重複をなるべく最小限にして、効果的・効率的に支援するための連携・補完関係をぜひ構築していただきたいと思っております。

以上でございます。

○沼上分科会長 どうもありがとうございました。

それでは、引き続きまして、全国商工会連合会組織運営部の青山部長からお願いいたします。

○青山部長 全国商工会連合会の青山でございます。本日は発表の機会をいただきまして、ありがとうございます。

資料番号4-2をお開きください。こちらは「商工会の経営支援について」ということで取りまとめております。

まずは商工会の地域を若干お知らせいたしますけれども、開いて1ページ目でございます。商工会は全国の町村に大体設置されております。今、商工会は全国で1,661カ所ございます。その中で80万人の会員を有しております。その地域の小規模事業者全体が140万人でございますから、大体60%ぐらいの組織率、ご支持をいただいているのかなという形でございます。それを47の連合会で束ねまして、それを全国連として一本化してご指導しているという形でございます。地域の商工会には4,200人ぐらいの経営指導員を配置しております、日々の小規模事業者のご支援を行っているというところでございます。

ただ、ちょっと絵としてごらんになっていただければ一番わかりやすいかなと思っております、1ページ目の右のほうに日本地図を出しております。こちら、赤字のところは商工会地区でございます。ぱっと見、ほぼ、いわゆる町村の地域で過疎化が進んでいる、事業者数も減少しているというのが、商工会地区の現状かなと思っております。

ページをめくっていただきまして、商工会会員の構成でございます。商工会の会員の大半は従業員が5名以下の小規模事業者の方でございます。小規模の方に寄り添った形で、商工会としてはご支援をさせていただいて、それほど売り上げが急激に上がるのではなくて、小規模企業振興基本法にも書いていただいたとおり、持続的に地域の小さい企業さんが続けていけるようなということをモットーにしております。

次のページで支援の概要を書かせていただいております。こちらは、その下のところに丸数字で書かせていただいております。1つは、巡回訪問による積極的な支援。事業者さ

んのところにお邪魔をしていろいろなお話を聞かせていただく、これが商工会の一つの根幹かなと思っております。2つ目として、基礎的な経営改善及び生産性向上。こちらは、記帳代行というものを商工会は行っておりますけれども、そういった形で財務の部分のフォローアップといったものを商工会ではしております。地域の小規模の事業者さんは、そういうところが弱い、財政基盤が脆弱である、もしくは個人と経営のお金がなかなか分離されないということもございますので、ここも重点的に行っているというところでございます。

その下の③が高度支援として、こちらで創業とか経営革新、事業承継、販路開拓のようなものも行っているというところでございます。

その下の④、こちらが事業計画策定・実施支援を中心とした経営発達支援。これが、昨今、経営発達支援計画と称して、積極的に商工会として行っているというところでございます。

向かって右のほう、黄色、緑、黒、オレンジですか、色で分けさせていただいております。こういうことを商工会単独でできる場合もございますし、先ほど日商さんのお話にもありました地域の専門家の方などとの連携も当然しております。特に士業の方とか、よろず支援拠点さんとか、そういった方々と密に連携しながら行っているというのが実情でございます。

また、我々の強みというのは、地域に4,100人の指導員がいるということでございますので、事業者さんから信頼されている、事業者さんにいろいろな話がストレートにできることですし、専門家の方をコーディネーションする際にも、そういう強みが生きてくるというところかと思っております。

すみません、ページをめくっていただいて、次のページ、経営発達支援計画について書かせていただいております。こちらは、今1,661の商工会で1,498の商工会が一応今チャレンジしております。認定が585ということで、全体の約3分の1でございます。こちらは、商工会としては、全商工会1,661の認定に向けて、県連は県内の商工会の支援、全国連のはそれをうまく回るように県連を支援ということでやっているというところでございます。こちらについてはまた後で追加のお話をさせていただきますが、その下に進ませさせていただいて、こちらが数値的なところでございます。

先ほど、経営指導員の4,200人というのは申し上げました。年間の指導件数が約163万件。1指導員で割りますと、巡回で399件、窓口で305件でございます。その下のほうに行ってくださいまして、創業指導も年間1万4,713件。これから生まれ出た創業者が約4,000となっております。事業承継のほうも今力を入れておりまして、4,791件支援して、1,442件の事業承継という結果になっております。

ページをめくっていただきまして、人材育成のお話です。商工会の人材育成は、全国連で商工会統一の人事プログラムをお出ししております。こちらを踏まえて、都道府県単位で、これを加工しながら独自の人事プログラムを評価も含めて行っているという状況でござ



ざいます。

あわせて下の括弧書きのところ、経営支援の均質化をはかるための各種施策ということで、幾つか書かせていただいております。当然ながら、中小企業庁さんの実施されている指導員研修もそうでございますし、スーパーバイザー、こちらは昨年度より補助金化されましたけれども、経営指導員のOJTを実施する要員を配置しまして、OJTを進めていくことによって、今、指導員がだんだん若返りつつある中で、なかなかスキルが一朝一夕では身につかないものですから、そこに歴戦の経営指導員のOBの方などと一緒にやることによって、スキルを磨いていくということとして実施しております。あわせて、その下の事例の共有、経営支援事例発表大会。こちらは全国の非常にすぐれた指導事例を発表して、その普及を図るというものです。たまたまでございますが、今日、明日がその全国大会の日でございます、今日午後からその発表がございます。ブロック単位で発表して、今回どこのブロックが一番良い発表をするかといったものです。こういった事業を通じて指導の内容を横展開していくということを実施しております。あわせて、ITを活用して、WEB研修といったものも実施しております。

このパワーポイントの最後のページでございます。支援成果の評価ということで、PDCAの部分でございますが、1つは全国統一目標。これは、全国連のほうから県連を通じて商工会まで目標設定をさせていただくのですけれども、これを年度当初に決めさせていただいて、年度でその目標に向かって事業を行っていくことはやっております。またあわせて、先ほど申し上げた経営発達支援計画の推進。これは、もう今1丁目1番地でございますので、1,498もしくは585の認定の商工会においては、実際に自ら策定した経営発達支援計画がうまくPDCAとして回るように、全国連・県連においても実行面や評価のご支援をさせていただいているというところでございます。

その下、最後のところ、こちらは今、全国連で経営計画策定推進特別委員会として議論しております。経営発達支援計画を受けて、実際に商工会のPDCA、県連のPDCA、全国連のPDCA、こちらが回るように、もしくは評価軸をどうするか、もしくはそのツールをどうするか、あわせて今後は経営発達支援計画を進めて行くために、その中での理論的な構築といったものを今議論をしております。こちら、年度内には結論を出して、各県連商工会に議論の成果を普及していこうというところでございます。

一応パワーポイントのほうのご説明は以上でございます。

あわせて、せっかくの機会をいただきましたので、今回、茶色の冊子で「14の支援物語」というものをお配りしております。こちらは、読み物風に、商工会が日頃どのような支援をしているのかというのをわかりやすくお伝えしたものです。特にこの中でご紹介をしたいところがございます。ページをめくっていただいて、32ページでございます。こちらは、岐阜の郡上市のキャンプ場の事業承継の事例でございます。先ほど商工会は事業承継も積極的に行っていますと申し上げました。先ほど赤い日本地図で見ていただいたとおり、商工会地区は中山間地域や離島も多く高齢化が進んでおります。高齢化が進むという

ことは、当然ながら事業承継がなかなか進みづらいということがございます。その中でこの事例は、親族ではないのですけれども、キャンプ場を経営した方が高齢化し、もうそろそろ事業を閉めたいというニーズがありました。そこに県外から郡上の自然に魅せられた方が移住されていて、その方が、では私がキャンプ場を引き継ぎましょうといった流れの支援でございます。商工会は、その中で、両者の間に入り、言いにくいこと、もしくは調整しなければいけないお金や財産の話など、そういったものを調整して、マッチングをさせたという形の事例でございます。詳細については、わかりやすく書いてございますので、後ほどご一読いただければと思います。

もう一つの事例は、最後の事例でございます。ページ数でいうと63ページ。こちらは、沖縄の電気店の事例でございます。こちらは、非常に商工会のスタンダードな事例だろうと思ってご紹介いたします。今、電気店は非常に厳しい状況になっておりますけれども、そういった中で、「ネットde記帳」という商工会のクラウドサービスを導入し、ITを活用しまして経営を改善している事例です。あわせて、なかなか厳しい電気販売の中で、これを今後どのように進めていくのかというのを商工会と事業者と一緒に考えていくという支援をしたものです。更に、沖縄県は、先ほど申し上げたOJTスーパーバイザーという指導員の指導員のような形の体制を先鞭的に進めており、この事例にはスーパーバイザーの方も関わっているという状況でございます。こちら、細かくは申し上げられませんが、ごらんになっていただければと思っております。

駆け足でばたとご説明して大変申しわけございませんが、私のほうからは以上でございます。

○沼上分科会長 どうもありがとうございました。

それでは続きまして、全国中小企業団体中央会の及川部長からお願いいたします。

○及川部長 1ページ目をおあげいただけますでしょうか。右側にグラフが出ています。真ん中が47都道府県中小企業団体中央会です。その下に会員数2万6,102組合等、中小企業の業種別団体を会員としている支援機関です。2万6,000の組合には、組合員名簿というのがあります。その組合員名簿には平均100社の企業が入っています。所属ということになりますと、2万6,000掛ける約100社というところが、組合を通じて組合員にいろいろな施策の提供あるいは意見をいただくという形になっています。

めくっていただきまして、2ページです。支援内容ですが、右側に相談、そして助成事業、人材育成等々あります。相談事業がまずもって私どもの組合を通じて組合理事長さんあるいは副理事長さんから入ってくるいろいろな問題についてご相談をするというのが第一です。助成事業は、もの補助を初め、それを一つの契機として、相談事業とあわせてご支援申し上げているところです。人材育成のところに掲げさせていただいておりますけれども、全国中央会は、都道府県中央会の教育機関でもあります。指導員、そして全国を地区とする業種別団体があり、その役職員に対して、新しい施策とか、いろいろなベストプラクティスをご紹介しています。

めくっていただきますと、3ページに支援の特徴として、3. にありますように、窓口相談、要は待っている相談よりも、組合の理事会とか組合のIT部会がありますので、巡回指導、お訪ねする相談のほうが多くなっています。中央会の特徴としまして、今申し上げましたけれども、②にございますが、経営資源に乏しい中小企業が、自分たちの競争単位をつくるために連携し、価格交渉力をつける、生産性を上げようと、まとまってロットで組織化して集積して、共同化することによって、中小企業の生き残り策あるいは持続的な成長を実現するというのが中央会の目的でございます。

主な支援内容については、ここに書いていますけれども、2つ〇を掲げています。課題解決を図るための組織の設立・運営支援、そして組合は認可団体ですので、その認可をいただく所管課からの大変有益な情報をまずいただいて、それを中小企業にお渡しするというのが、私どもの一つの特徴になってございます。

もう一つの〇は、複数企業群による創業です。4社以上の個人事業者が集まって企業組合を立ち上げるとか、業種間の連携、組合間の連携、製・配・販あるいは垂直連携、横展開等があります。任意グループの発掘と組成とがありますけれども、組合の設立にまで至らない組織というのは多数あります。そういったものは任意グループとしてご支援をしています。

課題として一つ、二つ述べます。まず課題になっていますのは、経営者の高齢化。これが組合員の世代交代あるいは新規加入ということが重要になっているという点です。もう一つの課題には、重点化したい事業として、会員である組合は情報収集の事業が大変重要であると答えています。現状を打破するイノベーションに必要な情報を求めているのではないかと考えていまして、組合によるIT化による情報提供を強化したいと思っています。

4ページは事例です。ごらんになっていただきたいと思えます。

最後に、5ページですけれども、こちらに私どもの一つの事例が書いています。この島では港付近の出港前に開いているお店が一つもない。ですから、お客様が島に来て、お買い物もできないし、まずもって島民の方もお買い物ができない、買い物難民だったということです。それを解決するために、平成22年6月に、矢印がございまして、JAとか島根県庁の関係の人あるいは生産者協議会、そして地元の商工会とか、いろいろな団体が集まって、有志が100人ぐらい集まって、お金を出し合っという直接販売所をつくったということでございます。したがって、組合を一つ設立するというのは、地域にこういう困り事があって、いろいろな関係者が集まってこれを解決する一つの形が組合であったということです。この設立の過程にはいろいろな機関の方のお力がある、組合がつくられています。

以下、最近の事例が出ています。8ページのPDCAについては、現在は人材育成を中心にPDCAを回しているところです。

時間が来ましたので、以上とさせていただきます。

〇沼上分科会長 どうもありがとうございました。

ここで、出発のお時間の関係がございますので、高橋委員からご意見を伺いたいと思います。よろしくお願いいたします。

○高橋委員 ありがとうございます。申しわけございません。出発しなくてはならない時間との関係で、先に発言させていただきます。

この分科会のミッションでございます中小企業に対するさまざまな支援機関をこれからどのように評価して、その機能の充実強化をするかということは、大変重要な課題だと思っていますところでございます。

私ども北海道におきましては、このよろず支援拠点制度が26年度スタートの後、札幌本部に加えて、広大性にご配慮いただいて、6圏域にサテライトの設置ということもお認めいただきまして、現在、コーディネーター15名の体制で道内の中小企業の方々のご相談に乗っていただいているという状況でございます。

満足度は高いです。中小企業基盤機構さんの調査によりますと、昨年度、相談をされた中小企業の方々の9割以上が満足しているということで、大変ありがたいと認識しているところでございます。

今ご説明がございましたいわゆるかかりつけ医である商工会・商工会議所・中小企業団体中央会さんなどとの関係をどのようにデマケをするかということも重要だと思うわけですが、成功事例というものを、よろず支援拠点の立場で成果が出たこと、あるいはかかりつけ医のレベルである商工会等の皆様方の支援で成果が出たこと、これをうまく場合分けをするような形で、それを積み重ねて評価していくということは重要であると思えます。件数がこれだけあるということも重要な指標だとは思いますが、相談の中身の濃さというのがなかなか件数では出てこないのが、成功事例の積み重ねということが重要であるかなと思うわけでありまして。その場合に、今申しましたとおり、よろず支援拠点単独で支援をした成功事例、それから、商工会等との連携によって支援をしたもの、あるいは北海道で言いますと、札幌とそれ以外での違い、すなわち都市部と郡部での支援の類型別の整理・評価、こういったいろいろな形で類型別に評価をして公表していくということも重要ではないかと思う次第であります。

これからも我々都道府県レベルでも頑張ってもらいますので、何とぞ十分な予算措置もお願い申し上げたいと思うわけでありまして、一方で、商工会・商工会議所、今、中小企業団体中央会の皆様方からのご報告までいったところでございますが、私どもは大変にお世話になっていると思いなながらも、やはり一つは指導員の資質の向上、レベルアップの努力をぜひしていただくということも重要であるかなと思っております、そういった中でうまくこのよろず支援の専門家集団の支援とかかりつけ医の支援の連携が図られればよいなということを思っているところでございます。今後ともよろしくお願いいたします。

○沼上分科会長 どうもありがとうございました。

それでは、また引き続きまして、中小企業基盤整備機構の高田委員からお願いいたします。

○高田委員 私からは、中小企業再生支援協議会と事業引継ぎ支援センター並びによろず支援拠点の3つの事業につきましてご説明いたします。

2ページ目をお開きください。中小企業再生支援事業の概要でございますけれども、右下の箱をご覧ください。平成15年度に産業活力再生特別措置法に基づきまして、再生支援協議会が各都道府県に設置されました。左下の箱が全国本部でありますけれども、これは平成19年度に設置され、プロジェクトマネージャー24名の体制で各地支援機関などのサポートがスタートしております。

次をごらんください。3ページ目です。実績でございますけれども、これは2つグラフがございますが、右下のグラフは計画策定完了件数であります。これはブルーが単年度で、赤が累計の件数です。金融円滑化法の期限到来を受けまして、24年度からの3年間は量的な支援に集中いたしました結果、例年の5～6倍あるいは8倍ぐらいの再生計画を策定しております。それから、27年度からは、質の高い抜本的な再生支援への取組を強化しております。また、これはグラフを見ておわかりのように、26年度以降は、アベノミクスによる景気の回復基調があったと考えられますけれども、相談企業数、計画策定完了件数とも減少傾向で推移しております。要は、事業再生の動きには現在は一服感があるということでありまして、27年度時点での累計計画策定件数は、一番右の棒グラフでございますけれども、1万件を超えておりまして、これは大体年平均850件ということでありまして、これは、雇用の数にいたしまして50万人ぐらいの雇用維持に貢献できたのではないかと考えております。

次に4ページ目でございますが、他支援機関との連携ということでございます。これはよろず支援拠点との連携を書いてございます。時間もありますので、これは説明を割愛させていただきます。

次に5ページ目、これはPDCAのやり方、あるいはどのようにを考えているのかということを書いてあります。この説明も割愛いたします。

次に6ページ目でありまして、評価でございます。評価項目は、左の真ん中の箱に書いてあります。対応件数やアンケートの評点などの基本評価項目と、それから効果的な広報、研修など、他の協議会の模範となる取組を評価するための加点評価項目、この基本項目と加点評価項目の総合で評価しております。

評価結果でありますけれども、これは右の箱です。合格水準としておりますC評価以上の協議会の割合をごらんいただきますと、20年度は4割弱、36.2%と書いてあります。これが27年度には8割超となっております。協議会全体の底上げが着実に図られているということがおわかりだと思います。一方で合格水準に満たないところが9カ所ありまして、一層の改善努力が必要であり、特に地域金融機関との信頼関係の構築、連携の維持・強化が重要であると考えております。

2つ目でありまして、事業引継ぎ支援事業、7ページであります。まず概要を書いてございますけれども、平成23年度からこの引継ぎ支援センターの設置を開始しておりますが、

実は全都道府県に設置を終わりましたのは、今年の3月、27年度で全国の設置を完了したばかりであります。商工会議所、商工会などの支援機関、金融機関と連携いたしまして、相談・マッチングセミナーの開催などを行っております。

次に8ページでございますが、全国本部は、26年度に設置いたしました。左側の図でございますけれども、各センターに対する助言、研修などの事業をスタートいたしました。また、右側の図に示しましたようなデータベースを構築し、現在も運用中であります。これは売り手・買い手のデータベースをつくりまして、マッチングを今現在進めております。現在ではまだ1万2,000件ぐらいのデータしかありませんが、これを充実していくと、マッチングの促進に大変役立つと思っております。

次に9ページ目でございます。実績であります。立ち上がってまだ間もないことや体制の問題もありますが、28年度9月時点の累計で約1万4,000社の相談に応じています。マッチングの成約、事業引継ぎ件数と表示してある棒グラフでありますけれども、ここでの実績は累計で550件であり、このあたりが課題ということになるかと思えます。

次に10ページ目です。次ページの他支援機関との連携でございますが、ここは記載のとおりでございます。時間もありますので、割愛させていただきます。

次の11ページはPDCAです。これも割愛させていただきます。

次に12ページです。これは評価でございますけれども、評価項目は、ここに書いてありますように、相談件数や成約件数といった定量的な項目と、それから目標達成に向けた取組などの定性項目の2つを合わせまして評価をしております。先ほど触れましたように、27年度によりやく展開が終わったところでありまして、十分な体制とは言えませんが、一定の支援環境がまずは整ったところです。今年度のM&Aを含めた事業承継の成約目標は、前年度から倍増となる400件以上を目標としております。

実は29年度に産業競争力強化法の期限が到来するという事になっておりまして、1,000件が目標となっております。この1,000件というのは率直に申し上げまして、現在の体制ではなかなか難しいと思っておりますので、人員体制を含めたセンターの運営に対するさらなる強化が必要だと考えております。

次、13ページ目はよろず支援拠点であります。まず事業の概要につきましては、26年6月によろず支援拠点が全国に設置されております。これは、ワンストップ型の総合的な相談窓口ということで、全国で550名の専門家が相談など、対応を行っております。同時に中小機構にも全国本部が設置されまして、6名の専門家を中心に、各拠点の能力向上を図るための研修の実施など、日々の活動の支援を行っております。

14ページ目、実績でございます。先ほど高橋知事からも、ちょっとお褒めといいますか、評価をいただいたと思っております。27年度における相談対応件数、来訪相談者数、それから課題解決件数、ネットワーク件数、この4つを評価項目として挙げておりますけれども、いずれも前年度を大幅に上回っております。また、表の目標数値はブルー、実績数値はオレンジで、来訪相談者数だけが目標に対して未達ということではございますが、それ以外は達成

しているという状況であります。また、右側に満足度調査結果がございますけれども、ここで第2回、一番下の最新の調査によりますと、9割近くが「満足」という結果が示すとおりでございまして、数量だけでなく、質的にも高く評価されていると言えるのではないかと思います。

次に15ページ目、これは他支援機関との連携ですが、記載のとおりでございます。

次に16ページ、PDCAを書いております。

17ページです。これは評価でございますが、我々の評価指標としては、活動指標、それから顧客満足度、それから活動実態を総合的に勘案して実施しております。この評価の内容を参考にいたしまして、全国本部の専門家が助言をしたり、評価結果により各拠点の次年度の予算配分に反映しております。また、評価に関しまして、数カ所によらず支援拠点からは、数量ばかりを追うということについて、問題があるのではないかと指摘されていまして、要は数量重視でいくと、どうしても1件当たりで充てられる時間が短くなることによって支援の質が低下してしまう懸念があるということです。特に経営改善といったテーマにつきましては、解決までに多くの時間、労力を要するというところでございまして、そういった視点で必ずしも数だけで見ないでくれといった声が、数カ所でありますけれども、上がっております。

18ページ目、全国本部の取組でございます。28年度から全国本部として、さらなる拠点の支援スキルの向上や、地域の支援機関との連携強化に取り組んでおります。これには新たな専門家を迎えまして、商店街振興組合とか観光協会など、どちらかといいますと連携が希薄であった機関との連携強化を推進しております。

説明は以上です。

○沼上分科会長 どうもありがとうございました。

認定経営革新等支援機関の現状と、よろず支援拠点及び認定経営革新等支援機関の評価方法に関する検討を引き続いて事務局からご説明をお願いします。

○飯田課長 ありがとうございます。資料4-5をご覧ください。認定経営革新等支援機関の現状についてご説明させていただきます。

1ページ目でございます。認定経営革新等支援機関について、現在2万5,000者の方を認定させていただいております。法律に基づいてやっております。

次のページでございますけれども、制度の趣旨でございます。経営革新等支援業務という法律上で決められた業務を行おうとする中小企業の経営分析をやる、それからそれに基づく計画をつくったり実行したりするときの必要な事業を行う、こういう能力のある人を認定する。そして、中小企業の皆さんに安心して使っていただけるようにお示しするのが、本制度の趣旨でございます。

3ページ目でございます。認定基準です。改めまして、知識に関する基準ということで、税務、金融及び財務に関する専門的な知識を持っている、それから実務経験を持っている、体制に関してちゃんとしているということが、認定基準でございます。

4 ページ目でございますけれども、具体的に私どもで求めてきた活動でございますが、先ほど申し上げた法律上に決められている経営革新等支援業務関係、それに加えまして経営課題全般に関するご支援をいただきたいということ、それから施策と連携した支援ということで、施策の周知や補助金融資などの支援を行っていただきたい、このようなところを求めてきたところでございます。

具体的にどんな補助金があるかという点、5 ページ目でございますが、ものづくり補助金、創業補助金、幾つかの融資、それから商業・サービス税制などについて、認定経営革新等支援機関の皆様に関与していただくことが条件になっているものがございます。

6 ページ目でございますけれども、こういった認定経営革新等支援機関をアップデートして常に皆様にご提供する必要があるわけですが、氏名、住所、それから支援内容などについて変更があった場合には大臣にお届けいただくという形で、現在まで3,600件ぐらいの届出の実績がございます。ただ、これは罰則などがついているわけではございませんので、善意でやっただいていただいているところでございます。

7 ページ目でございますけれども、活動状況の見える化についての取組ということで、ホームページで示しております。

8 ページ目に経産局のホームページと中小機構さんでの紹介がございます。中小機構さんのものを見ていただくと、どんな人で、どんなところが得意で、どんな支援実績があるかということが書いてございます。活動状況の把握については、認定経営革新等支援機関側あるいはお客様について、アンケートを実施しております。詳しくは10ページ目をご覧くださいと思いますが、先ほど申し上げた補助金の申請のときに、どうして認定経営革新等支援機関を選んだのですか、どうやって選んだのですかと聞いてみますと、日頃のお付き合いがあるという方を選んでいらっしゃる方が多くて、先ほどのホームページをご覧くださいというケースは5%ぐらいということでございます。

11ページ目をご覧いただきますと、補助金について、これもいろいろ認定経営革新等支援機関の方の活動にも得意・不得意があるようでございますが、もの補助ですと金融機関、それから経営改善計画、405計画と言っていますけれども、これですと士業の方が多いようでございます。右側をご覧くださいますと、どういうときに役立ちましたかとお客様に聞くと、書類の書き方とか、事務手続についての説明といった入口ではやはり期待通りの支援だったという評価が多くて、なかなか販路開拓・技術開発といったフォローアップのところはそこまで高くないというところでございます。

以上が認定経営革新等支援機関の現状でございます。

次に資料5をご覧ください。

2 ページ目に、よろず支援拠点について、前回の分科会でいただいたご意見を記載しております。商工会や商工会議所との役割分担、他の支援機関との連携の重要性、質のレベルの向上の重要性、ばらつきをなくすべきだ、件数だけの評価ではなくて、指標は毎年見直しをして、本人とお話をしたり、いい人には賞を上げるとか、その取組が大事ではない



かといったことで前回ご意見をいただきました。

ミッションに関する論点ということで、私どもで今問題意識を持っているところを以下に書いてございます。

1番でございますけれども、よろず支援拠点に求められている機能は今しっかり果たしているのかということ。

それから、地域ごとに中小企業支援の実態が異なっているということだと、その全ての地域に100%の高い水準で応えていくためにはどうすべきなのかということをごさいます。よろず支援拠点というのがその水準に満たないところを埋めていくということも考えられるのではないかと考えております。5ページ目のよろず支援拠点の担うべき役割という絵をご覧ください。下のほうにA県、B県、C県とありますけれども、どの地域においても、その地域の中小企業からしてみれば、100%の高い水準の支援を求めているわけですが、これを自分だけではなかなか人数に限りもありますので、ほかの支援機関の皆様とも補い合っただきながらやっていただく必要があるわけですが、よそが得意なところを無理にやる必要もないわけですし、苦手なところ、得意でないところをしっかりと見つけていく、そしてそれを探して行って実施していく。自分でできないところは人の力もかりていくということで、全体として地域の皆様のご要望にしっかりお応えするということが、役割の一つとして考えられないかということ。

また3ページ目に戻っていただきたいのですが、こういったことを実行すると、地域ごとに活動実態が異なってくるということも考えられるわけですが、これをどう考えるかということ。

それから、仮に地域の実情によって変わってくるということであれば、ミッションの設定や評価を行っていく上で、どんなことが考えられるかということで、4ページ目に書いてありますが、期初の取組としてどういったことが考えられるか、期中の活動として、どういうことを国や全国本部がサポートし、支援機関とはどのように役割分担していくか、期末の評価で、数値だけではない難しい案件の取組などをどうやって評価していくか、それから顧客満足度だけではなくて周囲の支援機関からの評価も聞くということはどう考えるべきなのか、それから評価の結果のフィードバックをどのようにしていくのかといったことなどが悩みのポイントでございます。

6ページ目には、よろずの活動の評価の現状、それから7ページ目には、一般的な企業など、あるいは経済産業省もそうなんです、人事評価をどう行っているかといったことを記載しております。

続きまして、認定経営革新等支援機関でございます。10ページ目をご覧ください。前回のご意見でございますが、2万5,000機関あるという実態をどう生かしていくか、研修が必要ではないか、チェックリストが必要なのではないか、2段階で格付をするというのはどうか、更新制も考えられるのではないか、その更新のときにいろいろなことができるのではないかといたことがご意見でございました。

認定経営革新等支援機関について我々が考えている問題意識が、11ページ、12ページにございます。認定経営革新等支援機関でございますけれども、法律上いろいろ書かれている業務、どの程度のことをそもそも求めるべきなのだろうか、それからそれ以外の分野についてどのように考えたらいいか、現在どの程度のことができているのかということが、一つの問題意識であります。それを高めていく、改善していくためにどんなことが必要なのか。そのためにどういった評価を考えるべきなのか。具体的に（１）、（２）にございますけれども、法律上の業務とその他の業務を同一の物差しではかっているのか。それから、法定の計画とそれ以外の計画で差を設けるべきなのか。補助金の業務についても、簡単どころ、難しいところ、いろいろあるのではないかとということ。

それから、12ページでございますけれども、先ほどご覧いただきましたように、認定経営革新等支援機関を選んだというときに、日頃のお付き合いが多いわけですが、これがいいのか悪いのか。もしも私どもの方での周知のやり方に問題があるのかどうか。それから、認定経営革新等支援機関を関与させる必要のある補助金というものがあるわけですが、中小企業にとって必要な情報、認定経営革新等支援機関がアピールしたい情報というのは、今の公表情報で十分なのだろうか。それから、技術革新などの変化にしっかり対応できるような仕組みが何かないだろうか。それから、2万5,000機関の情報をフレッシュなものとしてお届けする必要があるわけですが、これをどのようにして確実にかつ効率的に法執行できるか。このあたりが問題意識でございます。

以上でございます。

○沼上分科会長 どうもありがとうございました。

委員の皆様におかれましては、時間的にかなり切迫しているということをご理解していただいた上でお話しいただければと思います。

それでは、平野委員。

○平野委員 日本税理士会連合会の副会長の平野でございます。認定支援機関は、税理士あるいは税理士法人が2万5,000のうち約2万という中で、我々はどう取り組んでいくかということも含めて、税理士会の取組を報告させていただきます。

机上に我々の資料を配付させていただいております。中小企業支援の主役の皆様の中でこういうものを出すのもちょっとはばかれるわけですが、「税理士は中小企業支援の主役です」という表現のリーフレットを作成させていただきました。

税理士会連合会では、2年前に中小企業対策部という恒常的な中小企業支援を担当する部を創設いたしました。当時、税理士の中におきましても我々の本来業務は税務代理・税務相談ではなかろうかという意見がございました。しかしながら、税理士法の第2条に業務の規定がございまして、第1項は税務代理・税務相談なのですが、第2項に、それに付随する会計業務等と記載されております。それに完全に該当する、つまり、中小企業対策・中小企業支援というのは税理士の本来業務であるということが2年前に明確にされまして、中小企業対策部ができました。

そこでまず作成させていただいたのがこのリーフレットです。これは、中小企業に対してお渡しするものではございません。金融機関や、様々な協力団体に対して、税理士の中小企業支援は何かということを理解していただくために、作成させていただきました。その中で、顧問税理士制度といいますか、税理士と関与先企業との顧問契約がポイントとなります。この表紙のところに、法人の場合、税務申告の87.7%、9割ぐらいに税理士が関与しているとあります。これは、税理士が税務代理・税務申告の顧問契約を結び、併せて付随業務である会計業務についてもしっかり行っているということです。法人の87.7%というのは、約260万法人の中で220万社、それ以外に個人企業にも関与させていただいております。統計資料はございませんが、数十万社あるでしょう。合計すると300万前後の企業に我々は顧問として毎月関与しているということをもまず認識していただければと思います。

裏を開いてください。中小企業支援で税理士は何を行うかということについて、4つの支援が記載してあります。個別に説明いたしません、税務代理行為・税務申告行為と同時に、このような支援業務を常に顧問契約の中で行っているということをご理解ください。

それから、この中ほどですが、「中小企業とともに歩む税理士」、いわゆる創業から事業承継、廃業に至るまで、税理士が伴走支援をしているということをご強調させていただいております。よろず支援拠点の中で、かかりつけ医とか専門医とか総合医とかというカテゴリーがございましたね。ともすると、税理士は専門医ではなかろうか、あるいは大きな税理士法人は総合医ではなかろうかと思われがちですが、我々はそういう認識は持っておりません。かかりつけ医です。顧問契約のもとでの、かかりつけ医であると考えております。スポット的に、事業再生とか、M&Aとか、専門医として、あるいは総合医として入る場合もあります。ところが、そこで顧問契約が結ばれた後は、かかりつけ医に変わります。だから、基本は、税理士の顧問体制というのはかかりつけ医の立場であるということをご理解いただきたいと思います。

かかりつけ医として、支援の規模を報告します。税理士は、個人も含めると約300万社前後の顧問をしていると思われませんが、この見開きの右のほうに税理士会、税理士の人数が記載されてございます。7万5,000人とありますが、現在は7万6,000人に増えております。そして、職員も加えると約30万人のマンパワー。30万事業所を30万人で担当している。1人当たり10社。間接業務を担当する者もおりますので、平均的には1人当たり15社程度毎月巡回監査をしていると思われれます。そうすると、300万社に対して、毎月、それから決算期は月2～3回となると年間15回。300万社掛ける15回、年間4,000～5,000万回に及ぶ巡回監査をして、その都度、税務代理・税務申告と同時に中小企業支援を行っているということをご理解いただきたいと思います。

今、税理士会として、中小企業支援に取り組む以上、その結果を出さなければいけない、成果を出さなければならぬとの思いのもとに、実は、全国の中小企業対策の役員を対象とした研修会を開きました。テーマは事業承継です。今、非常に経営者が高齢化しており、

事業承継への気づき、準備のために、事業承継の診断が各団体で実施されております。税理士会におきましても関与先300万社に対して、その中で事業承継が必要なものは、50万あるか、100万あるか、150万あるかわかりませんが、事業承継診断的な調査を早急に取り組む必要があるのかなと考えております。また、その研修会の中で事業引継ぎセンターの現状につきましても担当者にお越しいただき説明いただきましたが、これにつきましても税理士会の関与先ネットワークがございいますので、税理士会の中で事業承継のいわゆる会員間のサイトを構築することも検討しております。売りましょう、買いましょうというデータベースを税理士会の中につくり、会員間で自己解決できるものは自己解決する。さらに引継ぎセンターにお願いするものは引継ぎセンターにお願いするという形で、具体的に成果を上げなければいけないと考えております。

税理士会では、中小企業支援の主役であると名乗ったからには、責任と覚悟と気概を持って中小企業支援を進めてまいりたいと思っています。

以上でございます。

○沼上分科会長 どうもありがとうございました。

現在6名の方の札が立っておりますので、順次お話しさせていただきます。

河原委員からお願いいたします。

○河原委員 ありがとうございます。各支援機関の取組状況のお話でしたが、本日初参加ということで、自己紹介にかえて日本公認会計士協会のお話をとということです。PDFの資料を事前に準備させていただきました。リーフレットは、手違いがあったようで間に合わず、申しわけございません。

さて、皆様の多くが、公認会計士というのは上場会社の監査だけをしている士業としかご認識がないのではないのかと思いますが、日本公認会計士協会では、3年前に中小企業施策調査会を発足して、本格的に中小企業の支援活動を開始しています。

資料リーフレットのPDFをご覧ください。資料番号はついてございません。資料6の次の資料です。おめくりいただきまして2ページの左上をご覧ください。

1番は、創業支援からです。事業計画、記帳代行など、内部統制の構築支援。

次に、下をご覧ください。成長支援です。2番目に税務戦略とございます。これにつきまして欄外に説明があります。公認会計士は税理士登録をすることで税務業務を行うことができます。私も、先ほどお話がございました税理士会の会員でもあります。

海外展開支援ですが、会計については、世界標準IFRSがございます。海外でも活躍できる士業です。

特別目的の監査というのは、これは国際的に認められた任意監査で、いろいろなニーズに合わせた監査ができるようになっていきます。

右上をご覧ください。新たな取組への飛躍ということで、上場、そしてM&A、先ほどからお話があります事業承継の支援。

そして下をご覧ください。再生・廃業支援。

このように、様々なライフステージにおいて公認会計士は、お役に立つことができます。

おめぐりいただきまして、3ページをご覧ください。会計士協会のホームページでは、中小企業支援サイトを開設しています。資料の一番上にありますとおり、会員の認定支援機関名簿を公表しています。

どうぞ中小企業支援の場で公認会計士をご活用ください。宜しく願いいたします。

さて、本日の議事3 よろず等支援機関の評価方法の検討 ということですが、創設当初を第1フェーズとした場合、今回は、将来の第4次産業革命の進展を見据えた第2フェーズのための見直しであるとは私と考えます。すなわち、創設当初より目的の幅が広がっている。グローバル化、IT化、新たなことが一斉に押し寄せています。金融EDI対応の決済インフラの高度化、バックアップオフィスの合理化につながるIT、フィンテックサービス、中小企業に共通した新たな企業リスク、資金負担、このような状況の中、支援者には、今までの経験・知識を伝授するだけではなく、情報を共有し、一緒に問題解決ができる価値観が求められているのではないかと考えます。

資料5で、まず、よろず支援拠点についてです。中小企業支援のハブ機能として、今後、各拠点のコンシェルジュ的な機能も充実していただきたいと思えます。昨年12月、私は金融ワーキンググループで企業の健康診断の共通のカルテ化を提案いたしました。その総合管理をよろずに担っていただけたらと思えます。将来の中小企業支援を考えた場合、経営者が自分の会社の経営状況を把握して適時適正な経営判断ができるようにサポートする体制の構築は、急務であると思えます。

資料の4ページですが、評価につきましては、先ほど高田委員から顧客満足度も含まれているということでしたが、私は、相談する以上は、経営者に評価されることが一番であると思えます。経営者からのアンケート、例えば相談の進め方の誠実性や情報伝達の適時性など、行動評価を含めることで定量的判断を補完できるのではないかと考えます。そして、評価はできたら相対評価で、その結果は開示したほうが望ましいと思えます。評価ランクの低い場合には、フォローアップをして、全体的な質的向上を図ることも大切であると思えます。前回ご意見があったと聞いておりますが、第三者による評価結果をレビューは必要です。それと、表彰制度の導入は、ぜひ、ご検討いただきたいと思えます。

次に認定支援機関についてですが、中小企業等経営強化法の基本方針の中で2点追加されています。ロカベン活用、そして事業承継を契機とした経営力向上です。設定当時に想定されていない2項目が追加されたにもかかわらず、何も手当てをしないことは、認定という信頼を揺るがしかねないと危惧していました。

資料の11ページのところにあります評価については、個人から法人を、同じ尺度で適切な評価ができるのか、疑問があります。評価よりも更新制を推奨いたします。例えば毎年、支援体制・支援業務、研修体制・研修状況など、業務報告の提出を義務化し、その報告をレビューし、更新を判断するとしてはいかがでしょうか。

また、補助金申請につきましては、認定支援機関をそれほど関与させる必要はないので

はないかと思います。補助金申請はもう少し簡便化する余地はあるのではないのでしょうか。問題なのは、会社の実態を知らない経営者が多いことだと思います。先ほどお話ししたことです。ロカベンを活用した健康診断を受けている会社であれば、経営状況の見える化が可能となり、経営者自身が作成できるのではないのでしょうか。

認定支援機関は、中小企業支援の民間を一つにまとめた画期的な取組なのに、この多様性を活かしていないというところに問題があると思います。

時間の関係で、あとは文書にて意見を出させていただきます。

以上でございます。

○沼上分科会長 どうもありがとうございます。

小出委員、お願いします。

○小出委員 とにかく、よろず支援拠点というのは当初は明快なイメージがあったと思うんです。要するに、みんなが経営状態がよくなりたと思っているのですから、そこに行けばよくなるという支援機関があれば、行列ができる。その前提というのは、具体的でわかりやすい成功事例を生み続けている機関であるということ。そんな中で、国としてみると、中小企業支援におけるV字回復を狙ったはずだということだろうと思うんです。こんな中で、今47通りの活動が存在し云々という書き方がありますけれども、これについても、ここのイメージを明確化しておかないと、ちょっとまずいステージに入るかなと。つまり、これは車で言えばピカピカのレクサスショップだったはずなんです。ですから、そこに行ったらカローラだったというわけにはいかないだろうし、レクサスを目指すために47通りのアプローチの方法があるのかなと、このような意味合いで考えていかないとまずいかなと思っています。その中で、現状を見たときに、こんなプロジェクトは人で決まってしまう。人はどうか、支援機関はどうか、そんなことも考えて、いろいろ考えてみたいと思います。

○沼上分科会長 ご協力、ありがとうございます。

大浦委員、お願いします。

○大浦委員 私は質問です。商工会議所と商工会と中小企業団体中央会の違いは何ですか。多分、きょうの話を聞いても聞いても聞いても、私にはわかりませんでした。ぜひ、それを明快にしていきたい。それで、比較表が欲しいです。ここへ行くと、これとこれが得意だとか、どれもやっているのだったら、全部に○がつくと思うんです、この説明だと。多分、実は違いは、成り立ちとか、いわゆる筋の問題だと思うんです。それだとすると、この時代に余りにも非効率です。ですので、得意なところだけを残して、振り分けられたらいかがでしょうか。

それから、中小企業の経営者としては、どれに入ればいいかわからないわけです。もしくは全部に入らなければいけないとなると、実は全部に会費が発生いたします。これはとても困ることだと思います。ですので、今回つくられた比較表をぜひミラサポに掲載していただいて、こんな経営者にはここがいいよということをお教えてください。

○沼上分科会長 ありがとうございます。

小正委員、お願いします。

○小正委員 私のほうは、現状をちょっとお話しさせていただきたいと思います。

鹿児島におけるよろず支援拠点ということで、先般、加藤チーフコーディネーターにお会いしまして、いろいろと話を聞いてみました。現状の課題ということで話がありましたけれども、加藤さんは割と資質が高くて、非常に幅広くいろいろな動きをされて、成功事例もたくさんつくっておられます。鹿児島ではそういうことですが、全国的にはどうかということについては、47通りということでありまして、それぞれの県で違いがはっきりしているのではないかと、その辺は温度差があるということもおっしゃっていました。鹿児島では、相談件数というより、いろいろ内容を深めて掘り下げる支援を今しているということでした。そのことが功を奏して、特に小規模と言われるところにつきまして、こういう改善ができましたよとか、5割アップの売り上げができましたとか、見せて頂きましたがチラシをつくられて、今一生懸命経営の改善に取り組んでいるということでした。

そして、今やっていることの中で、ほかとの関係ということですが、このよろず支援拠点の事業というものがいつまで続くかわからないと思っている支援機関もあるということで、なかなか協力も得られないということもあるようです。ですから、非常に大事なことは、よろず支援拠点は3年たったわけですが、この事業について中長期的なビジョンをしっかりと策定し、こういうことをやっていきますということ、自信を持って各現場の人がやっていけるようなことが今必要ではないかと思います。

以上でございます。

○沼上分科会長 どうもありがとうございました。

引き続きまして、高澤委員、お願いします。

○高澤委員 診断協会の高澤です。認定支援機関について、一つご意見を申します。

認定支援機関で経営改善計画の策定ということをよくやるのですけれども、そのとき、先日、ある企業の経営者、息子さん、専務の方とフォローで面談しました。これは合意形成を受けた後すぐやって、その奥さんが出てきて、「お守りを見せてあげる」と言われたんです。何かと思って聞いたら、認定支援機関として、最初の経営改善計画を持っていったときの名刺をコピーして、私どもに見せてくれたんです。何とかうまく残っているので、これはどういうことかということ、認定支援機関という形で、実際に計画作成、その後合意形成、その後のフォローアップをしっかりとるような形がとれれば、物すごくいい制度ではないかということ、これを改めて思いました。

そういう面では、私ども埼玉の協会あるいは千葉の診断協会等、金融機関と再生支援協議会あるいはそういうところの認定支援機関として、改善計画策定というのを比較的よくやっております。こういうものの認定支援機関も、そういう継続、合意形成というところまでの評価をしっかりとしていけばいいのではないかなと考えております。そういう面では、この見せてもらったのは、せめて更新の要件なんですけれども、アンケートを回答してい

ないような認定支援機関さんもいらっしゃるので、ここら辺はちょっと最低限マナーとして出すようなことを考えられたらいいのではないかと考えております。

あと一つ、よろず支援につきまして、こちらの日程の空白を埋めることが補完するのかということでお聞きしましたら、まさにこの空白を埋めるためには、ほかの支援機関や中央会、商工会議所、商工会あるいは商店街の方の意見を聞いて、どういう機能が必要なのかというものをまとめた上で、それをさらに、都道府県によってまた違いますから、それによってあるべき姿というのを見ていければどうかなと考えております。

以上でございます。

○沼上分科会長 どうもありがとうございました。

続いて、高田委員、お願いします。

○高田委員 まず、よろずにつきましては、今までは数量的なものを中心に目標としてきたと思いますが、先ほどもちょっとご紹介しましたとおり、質的なレベルアップが求められているという点もありますので、いずれにしてもその両方を追わなければならないという結論です。そういうことを我々全国本部としてやっていきたいなと思います。

それから、認定支援機関の話ですけれども、これは我々からしても、支援の裾野を広げるという意味においては、2万5,000の認定支援機関の皆さんというのは大変心強い応援隊だと思っています。ただし、先ほどご紹介がありましたように、ややばらつきがあって、例えばよくありませんが、品質保証の観点から、国としても必ずしもうまくいっているとは言いきれないといったことをおっしゃっているのかなと思います。私は、先ほどのアンケートの結果を申し上げましたが、満足しているところとそうでないところとありますよね。それで、得意な専門分野のところは大概は満足度が高いと思うんです。問題なのは、お客様である中小企業の皆様が、今までのように専門分野だけでなく、それ以外のところであっても認定支援機関の皆さんにいろいろなアドバイスしてほしい、あるいはいいところを紹介してほしいというニーズが高まっているということです。例えば販路の話も、3%しか支援を評価していないという話は、お客様と認定支援機関がお持ちの専門分野との間に、ややずれが生じているということだと思います。そういった意味で、更新制度というお話がありましたが、私もそれは賛成です。ぜひ更新の一つの条件としまして、いろいろな勉強をしていただくことであったり、研修をいろいろ用意し、受けていただくということも一緒に検討していただければと思います。

○沼上分科会長 ありがとうございます。

曾我委員、お願いします。

○曾我委員 ありがとうございます。今、全国の商工会議所では、近隣の商工会議所や商工会、そして県の産業支援機構、また金融機関などと「地域プラットフォーム」を構成して、経営支援のための各種事業について取り組んでいるところであり、専門家との連携については、産業技術センターや、国の事業引継ぎ支援センター等、また中小機構、JETROさんなどと必要に応じて連携しながら、各専門分野の高度な相談に対応しているところ



ろであります。つきましては、今後、よろず支援拠点と、既に地域にある支援ネットワークのおおの役割を明確にしながら、さらに一層の連携を深めていくことができれば、資料4の18ページにありますように、よろず支援拠点の支援の質の向上と、さらなる利用者の増加が図られ、地域の事業者にとっては大変有意義なことになると思っておりますので、よろしくお願ひしたいと思ひます。

○沼上分科会長 どうもありがとうございました。

引き続きまして、森委員、お願ひします。

○森委員 商工会です。我々の果たす役割を申し上げたいと思ひます。

先ほどプレゼンで紹介いたしましたように、中山間地域あるいは離島を初め、厳しい経営環境にある事業者に対して、巡回訪問をベースとして、経営課題に寄り添って、まさに伴走型の支援を行っております。

なお、一昨年、平成26年に改正小規模支援法において、改めて商工会が小規模事業者の支援の中核として位置づけられております。今後とも、商工会は、巡回訪問を基本として、事業者に寄り添った、あるいは事業者のビジネスプラン策定・実施・検証・改善を重点事業として推進してまいりますので、引き続き皆様方の商工会の経営支援に対するご理解をよろしくお願ひいたします。

○沼上分科会長 どうもありがとうございました。

引き続きまして、高井委員、お願ひします。

○高井委員 弁護士会の中小企業支援については、また後日どこかでお話しできればと思っております、課題の確認だけ、1点だけ。

再生支援協議会は、かなり策定支援をされていると認識しておりますが、相談を受けても計画策定に至らない暫定リスクという企業が相当数ございます。これは3年でもうそろそろ切れるということで、今後、事業再生もしくは廃業に至る企業が相当数いるのではないかと認識しておりますので、1点だけ、その指摘を申し上げます。

以上でございます。

○沼上分科会長 ありがとうございます。

それでは最後に、光畑委員、お願ひします。

○光畑委員 モーハウスの光畑です。前回申し上げましたけれども、非常に小さな企業、そして何のバックボーンもない主婦で始めた立場から、今皆様の各団体のご紹介を懐かしく伺っておりました。と言いますのも、商工会、商工会議所、中央会の皆様に相談をさせていただく機会がございまして、よろずも含めまして、その経験から、私どもが願ひしたときに、どういうところを期待して、どういうところがためになったというところを思い出していたのです。5つありまして、まず書類づくり、それから私自身の会社の視野を広げていただきました。それから、答えを私自身の内側から引き出させていただきました。そして、伴走者として、その後ご相談したことに対してフォローをいただきました。そして最終的に、これはやってくださったところもあれば、そうでないところもありますけれ

ども、定期検診のように、時々お声がけをいただきました。何か困っていることはないですかということを書いていただいたこともありました。

きっかけは書類づくりで、まずここはもちろんありがたかった、しかし、そこまでは、多分ルーチンには入っていないだろうなという最後の2つで、伴走者として、その後のフォローをいただく。それから、定期検診として、何か問題ないですかということをお話しいただく。ここの2つだったかなと思っております。そのこのところをもしやっていると、非常に私どものような小さな企業であっても、何かしら前へ踏み出して行って、続けることができる。ぜひ最後の2つを取り入れていただければと思います。

役割分担ということが皆様方からキーワードでも出ましたし限られた人材が同じことをやっているのは確かにもったいないと思うんですけども、一方で、私の場合、例えば最初の商工会にたどり着くのに5～6年かかっているんです。つまり、例えば個人事業主になったり、法人登記したりしても、この団体に入ってくださいということは言われたいわけです。ですから、なかなかそこまでたどり着けない。で、できるだけそのプロモーションもぜひお願いしたいですし、それから役割分担はいただきながらも、入り口は広くとっていただきたい。まず受けとめていただいて、そしてその後のトリアージという形でやっていただきたいなど。その2つをぜひお願いしたいと思います。

以上です。ありがとうございます。

○沼上分科会長 どうもありがとうございました。

少し定刻の時間を過ぎておりますが、もし今のところについて、事務局のほうから……。

○飯田課長 ありがとうございます。本日は、私どもの不手際で十分お時間をいただけて、大変申し訳ございませんでした。

次回の経営支援分科会は1月中旬で予定しております。次回はご発言の機会をたくさん持っていただけるように運営したいと思っております。

○沼上分科会長 それでは、以上で本日の議事は全て終了いたしました。

どうもありがとうございました。

午前11時03分 閉会