

中小企業政策審議会総会（第36回）

令和5年4月4日（火）

経済産業省中小企業庁

午後3時00分 開会

○柴山企画課長 定刻になりましたので、ただいまから第36回「中小企業政策審議会」を開催いたします。

本日は御多忙のところ御出席いただき、誠にありがとうございます。

会議の事務局を担当しております中小企業庁企画課長の柴山です。どうぞよろしくお願いいたします。

本日は会場とオンラインでのハイブリッド開催で、石倉委員、森委員以外の委員の方に御出席いただいております。途中から参加予定の安河内委員を除いても会議の定足数を満たしていることを御報告いたします。

なお、森委員の代理として、塩田全国商工会連合会専務理事が出席されています。

初めに、本審議会会長の交代がございましたことを改めて御報告いたします。過日、平成26年より8年間会長を務めていただいた三村明夫会長が退任され、委員の皆様による互選の結果、小林健委員が新しく会長に選任されました。

また、小林会長に加えて、全国銀行協会業務委員長行に交代があり、三井住友銀行の大塚委員に新たに委員に就任いただいております。

続いて、中小企業庁長官の角野より御挨拶いたします。

○角野長官 中小企業庁長官の角野でございます。いつも大変お世話になっております。

また、本日は大変お忙しいところ、小林新会長をはじめ、多数の委員の皆様にお集まりいただきまして、誠にありがとうございます。

我が国経済の基盤であります中小企業、そして、小規模事業者は、コロナからの社会経済活動の正常化が進みつつありますけれども、その一方で、今、物価高や深刻な人手不足など、厳しい経営環境にあるところでございます。

今回の議題の一つに白書というものがございますけれども、今回お示しいたします中小企業・小規模企業白書案では、こうした物価高の中での賃上げの実現に向けた価格転嫁、生産性向上に関する分析に加えまして、中小企業の成長に向けて、競合他社と差別化された価値創出の重要性や、一つでも多くの事業者が地域課題解決に取り組み、地域の持続的発展を担うことの重要性などを取り上げているところでございます。

また、昨年6月にこの中政審で御議論をいただきましたけれども、成長志向の中小企業の創出に向けた政策につきまして、競合他社との差別化や価格決定力につながる事業戦略、そして、そういった戦略を構想・実行する経営者、そして、戦略を実現するための内部資源、体制という論点につきましても、検討状況を御報告させていただきたいと考えております。

さらに、地域の事業者による課題解決ビジネスを後押しすることは、若者・女性が稼げる仕事、豊かな暮らしを享受できる地域社会をつくって、そして、少子化を克服していくためにも大変重要でございます。こうした地域課題解決の事例や課題、少子化と地域の包摂的成長に関する分析もしておりますので、御紹介をさせていただきたいと思っております。

本日は、これらの情勢分析や取組の方向性などにつきまして事務局で御説明をさせていただいた上で、委員の皆様方にぜひ忌憚のない御意見を賜り、御議論いただければ幸いです。どうぞよろしくお願いいたします。

○柴山企画課長 それでは、議事に入る前に資料の取扱いについて補足させていただきます。資料は原則として公開の扱いですが、資料２－２、２－３、参考資料３－１、３－２につきましては、４月下旬を予定しております閣議決定を経て公表することになりますので、それまでの間、委員限りの取扱いとさせていただきたいと思いますので、何とぞ御了承いただければと思います。

それでは、ここからの議事進行につきましては、小林会長にお願いしたいと思います。小林会長、よろしくお願いいたします。

○小林会長 皆さん、こんにちは。中小企業政策審議会会長を拝命しました小林でございます。今後ともよろしくお願い申し上げます。

それでは、議事に入ります。まず、資料１、２及び資料３について、事務局の説明の後に意見交換を行います。

では、事務局から説明をお願いします。

○芳田調査室長 私、調査室長をしています芳田と申します。

今日は2023年中小企業白書・小規模企業白書案について御説明させていただきたいと思っています。よろしくお願いいたします。

初めに、諮問させていただく事項について御説明いたします。参考資料１と２にございますとおり、大臣から「令和５年度において講じようとする中小企業施策（案）」及び「令和５年度において講じようとする小規模企業施策（案）」について諮問させていただいております。それぞれの施策案につきましては、資料２－２、資料２－３でございますが、それらをまとめたものが資料２－１という形で、２ページものがございます。

この資料でございますが、全部で５つの構成になってございまして、第１に「厳しい経営環境を克服するための資金繰り支援・価格転嫁対策」という観点から施策を取りまとめてございます。そして、第２に「成長分野等への挑戦に向けた投資の促進」ということでまとめてございます。

次のページでございますが、第３ということでございまして「創業・事業承継を通じた挑戦・自己変革の推進」、第４では「地域課題解決に向けた取組への支援の拡充等」、第５に「伴走支援・人材確保支援をはじめとする事業環境変化対策」、そして、最後に「税制改正事項」といった観点で資料２－１をまとめてございます。この後、御審議のほどどうぞよろしくお願いいたします。

それでは、資料１に戻っていただきまして、2023年版の白書の概要案について御説明できればと思います。

まず、資料の１ページでございます。青枠の総論の１．を御覧いただければと思います。新型コロナや物価高騰、そして、人手不足など、中小企業・小規模事業者は引き続き厳し

い状況にあるということでございます。次に、総論の2. でございます。こうしたマクロ経済環境が激変する時代を乗り越えるため、事業者が価格転嫁に加えて「国内投資の拡大、イノベーションの加速、賃上げ・所得の向上の3つの好循環」、これを実現していくことが重要であることを示していきたいと考えてございます。具体的には、総論部分の中で主に資料赤字部分の(1) (2) (3) ということでございますが、こちらが重要であることを分析してございます。

次に、中小企業白書におけるポイントと今回訴えたいメッセージについて御説明できればと思います。資料の3. でございます。中小企業の成長を通じて日本経済や地域の発展につなげる観点から、成長企業に焦点を当てておりまして、「競合他社が提供できない価値の創出により、価格決定力を持ち、持続的に利益を生み出す企業へ成長を遂げることが重要」であることを示していきたいと考えております。

小規模企業白書につきましては、4. でございますが、ソーシャルビジネスを通じた地域課題解決などを取り上げまして「地域経済を下支えする小規模事業者について、支援組織や自治体のサポートも得ながら、引き続き、地域の持続的発展を担っていただくことが重要」であることを示していければと考えてございます。

白書の目次につきましては、資料下段のとおりになってございます。

次のスライドをめくっていただきまして、3ページでございます。まず、足元の現状認識に関するスライドでございます。中小企業は感染症流行前の売上高水準に戻りつつありますけれども、宿泊や交通など、業種によっては引き続き厳しい状況が続いていると認識しております。

続いて、4ページです。これまで厳しい状況にあった外食や宿泊の中でも、業態によって状況は様々であると考えております。資料右下に宿泊事業者の取組事例を掲載しておりますけれども、コロナ禍により旅行需要が変化する中で、従来の団体温泉旅館から個人特化型の旅館といった新たな取組を開始するなどの変化も生まれてきております。

続いて、5ページでございます。物価高騰の状況でございます。鉱物性燃料の価格の下落、そして、為替変動により輸入物価が減少していることなどから、企業物価・消費者物価とも今後徐々に減衰するとの見方もございます。

6ページでございます。こちらでは物価高騰による企業収益への影響とその対応策について記載をしてございます。

7ページにつきましては、人手不足についてでございます。深刻な人手不足や労働時間の制約といった課題にも直面しておりますが、事業者においては省力化による生産性の向上等に取り組む動きが見られます。

8ページでございますが、こちらでは人手不足対策として、生産性向上の取組のみならず、給与の引上げ、職場環境の改善といった魅力向上に取り組む動きも見られております。図2の事例でございます。こちらは多能工化や子育て世代に優しい休暇や時短制度によりまして、従業員の定着につなげているといった滋賀県湖南市の事例でございます。

次に、9ページです。図1でございます。賃上げの動き、これは進みつつあるものの、賃上げが厳しい企業も一定程度存在してございます。賃上げを促進するための原資を確保するためにも、取引適正化等を通じた価格転嫁力の向上とともに、生産性向上に向けた投資が重要であると考えてございます。

10ページでございます。こちらはTSMCの新工場立地に伴う九州地方での波及効果を示しております。

続いて、11ページでございます。図1でございます。中小企業製造業は大企業と比べ、価格転嫁ができていないため、1人当たり名目付加価値額、いわゆる生産性が低迷をしてございます。図2でございます。足元で中小企業における価格転嫁の状況は改善しつつありますけれども、課題もございます。こうした状況を受け、価格交渉促進月間をはじめ、各種取組を進めているところでございまして、物価高騰のマクロ経済環境の変化を踏まえ、価格転嫁が取引慣行として定着することが重要であると考えてございます。

続いて、12ページ、設備投資でございます。図1は、来年度の国内設備投資は過去最高の103兆円と見込まれておりまして、中小企業の設備投資も拡大、増加傾向にございます。図2でございます。こちらは今後の設備投資の目的でございしますが、「維持更新」より「生産能力の拡大」や「製品・サービスの質的向上」を重視する傾向にございます。

13ページでございます。図1です。革新的なイノベーションに取り組む事業者ほど、競合との差別化や販路拡大等につながる傾向にございます。図2は、水素ガスタービン関連部品等の耐久性の測定・評価等を行う事業へ新たに進出をいたしまして、イノベーションと新たな価値を創出しようとしている兵庫県播磨町の企業事例でございます。事業再構築補助金のグリーン成長枠の活用が投資の決断を後押ししたとも聞いております。

続いて、14ページでございます。こちらは知財をはじめとした無形資産活用の重要性について記載をしてございます。

続いて、15ページでございます。中小企業においてカーボンニュートラルの事業方針上の優先度は高まっておりまして、図2は、実際にこうした環境を商機と捉え、鋼などの熱処理において炎を出さない技術への投資を積極的に行いまして、成長につなげている埼玉県蓮田市の企業事例でございます。

16ページは、海外展開について記載しております。

続いて、17ページ、18ページでございます。地域の包摂的成長について取り上げてございます。地方の中堅・中核企業が持続的に高い利益を生み出し、若者や女性が活躍できる雇用を創出することで、実質可処分所得や可処分時間が少ない都市部から地方への若者・女性の人口移動を促進する、それが少子化対策にも貢献することが期待されるということを記載してございます。

続いて、19ページをお開きください。19ページ以降は、中小企業白書及び小規模企業白書第2部におけるテーマ別分析でございまして、19ページから28ページまでが中小企業白書のパートになります。

20ページ、お願いいたします。今回の中小企業白書では、冒頭でも申し上げたように、成長企業に焦点を当てた分析を行っておりまして、その背景等について御説明をいたします。青枠部分の①でございます。構造変化に直面する中で、世界市場の需要を取り込んでいくことが日本経済の発展につながるものと考えております。特に中小企業は、所有と経営の一致等を背景に、小回りの利いた取組が可能であり、一者でも多くの中小企業がこうした特徴を活かし、価値創出に取り組み、成長を遂げることで、外需獲得や域内経済への波及効果等を通じて、日本経済の発展を促すことが期待されます。こうした前提の下、企業の成長に向けては、競合他社と異なる価値を創出するための戦略を構想・実行することが重要と示唆されることから、価値創出のための「戦略」と構想・実行の核である「経営者」に焦点を当てることといたしました。

21ページをお願いいたします。このスライドでは、まず、戦略を取り上げております。競合他社と異なる価値創出の在り方を反映した戦略の構想・実行を通じまして、差別化を図ることが重要です。図1は、競合他社が少ない市場に参入したり市場を創出することで、より業績が向上しているという分析結果を示しております。図2でございます。横浜市の企業事例にもございますが、こうした戦略の構想・実行を進めるためには、特徴ある顧客・ニーズ等の設定や価値創出を継続し、試行錯誤などに取り組んでいくことが重要ではないかと考えております。

22ページをお願いいたします。次は経営者でございます。図1にございますとおり、中小企業の戦略の構想・実行に携わり、経営力の向上と成長を支えるプレーヤーが重要な役割を担っている事例もございます。図2は、外部との交流が経営者の成長意欲を高めているという分析結果を示しております。

23ページ、事業承継でございます。図1の濃い紫色の線を御覧いただければと思いますけれども、これは年代別に見た中小企業の経営者年齢の分布を示しておりまして、見ていただきますと、高齢の経営者の山が低くなってございまして、事業承継が一定程度進んでいる可能性が示唆されます。事業承継は経営資源の散逸を防ぐとともに、経営者の世代交代により、企業を変革する好機であると考えておりまして、図2にございますとおり、事業承継時の経営者年齢が若い企業ほど、企業の成長に寄与する事業再構築に取り組む傾向がございます。

24ページをお願いします。引き続き事業承継を取り上げたスライドでございますが、図1は、先代経営者の関与が小さい企業ほど事業再構築に取り組んでいる傾向にあることを示しておりまして、図2では、従業員からの信認を得て承継後の事業再構築の取組を行う企業ほど成長している傾向にあることを示しております。

25ページをお願いいたします。これまで述べた戦略実現のためには、人材や資金の獲得が重要であると考えております。図1にございますとおり、人材戦略の策定は人材確保や人手不足への対応にも有効であることが示唆されます。また、図1の下の方の分析や図2の静岡県三島市の企業事例にもございますように、経営戦略と連動した人材戦略により、必要

な人材像の明確化などを行っている企業は、業績を向上させている可能性がございます。

26ページをお願いいたします。前の25ページに連動する形で資金の獲得について取り上げておりまして、エクイティ・ファイナンスがリスクマネーとして重要なツールであり、成長に向けて経営・事業面での様々な支援が受けられる点でも有効な場合があるものと考えております。図2のかすみがうら市の企業事例では、エクイティ・ファイナンスの活用を契機に幹部人材を確保し経営を変えた例であります。図3にございますとおり、外部資金を受け入れるためにも、ガバナンスの構築や強化などが重要であると考えております。

27ページをお開きください。28ページまでM&Aを取り上げております。M&Aは価値創出に向けた戦略実現のための手段という側面もございます。M&Aの件数は増加傾向にございまして、中小企業においてもM&Aが広まりつつあると考えております。

28ページでございます。こちらはM&Aにおいて、企業間での組織・文化の融合といった経営統合、いわゆるPMIに取り組むことが重要であることを示しておりまして、早期にPMIの検討を始めた企業ほどM&Aで期待以上の成果を実感しているという結果を図2において示しております。

続いて、29ページから35ページまでが、小規模企業白書第2部で取り上げるテーマ別分析でございます。

30ページでございます。こちらでは図1におきまして、小規模事業者は人口密度が低い地域においてより重要な存在であることを示しておりまして、図2では、地元の住民や事業者が不便になると考え、事業承継を決意した経営者が「移動鍛冶屋」を新たに開始いたしまして、地域の雇用にも貢献している石川県能登町の企業事例でございます。

31ページをお願いいたします。31ページから34ページまでが、地域課題解決を取り上げてございます。

31ページ、図1に地域課題の分野と対応するサービスの例を記載してございまして、IT等を活用した効率的な自治体サービスの提供のほかに、移動販売や買物代行サービス、交通支援サービスといったものを念頭に置いております。図2では、地域課題解決を事業の一環として取り組もうとする事業者の割合が高まっていることと、自治体からの期待も高まっていることを示してございます。

32ページでございます。図1では、事業の社会的意義、いわゆるソーシャルインパクトを検討・伝達している企業ほど黒字化の傾向にあることや、資金調達が円滑化されている傾向にあることを示しております。

33ページをお願いいたします。資料の下に株式会社ソーシャル・エックスの事例を掲載しておりまして、地域課題解決においては事業者と自治体それぞれに課題が存在しておりまして、そのため、両者をつなぐ組織・団体は重要な役割を果たすことを示しております。

34ページは、インパクト投資残高が増加傾向にあること、社会課題の解決のために資金提供等を行う企業・団体の事例を掲載してございます。こうした資金を活用いたしまして、地域の持続的発展につなげることが重要ではないかと考えております。

35ページをお開きください。最後に商店街を取り上げてございまして、商店街に対しては、商業機能だけでなく、コミュニティ、人が集まる場所としての社会的機能への期待が高まっているということを示してございます。

36ページ以降は、中小企業・小規模企業それぞれの共通基盤としての価格転嫁・取引適正化、デジタル化、支援機関、伴走支援を取り上げてございます。

37ページをお願いいたします。最終財の価格は引き続き上昇しており、最終需要段階でも輸入物価上昇を起点としたコスト上昇圧力を販売価格に転嫁する動きが見られることを示してございます。

38ページ、39ページは、価格交渉促進月間の実施と改善サイクルの強化で、交渉と転嫁が定期的になされる取引慣行の定着を目指す取組でありましたり、39ページの図1の業種別の価格転嫁率の公表、そして、図2に記載のように発注事業者ごとの交渉・転嫁の状況を整理したリストの公表といった取組を示してございます。

40ページをお願いいたします。新型コロナウイルス感染症前と比べ、デジタル化の取組段階は進展しつつありまして、デジタル化の取組段階の進展には、経営者の積極的な関与が寄与している可能性がございまして。

41ページの図1にございまして、デジタル化の取組段階が進んでいる事業者ほど、ビジョン・目標の設定でありましたり、業務の棚卸し、評価指標の設定といった取組により、デジタル化を戦略的に進めている傾向にありまして、図2では、新潟県上越市の企業事例を掲載しております。

また、42ページでは、デジタル人材の確保・育成に向けた求めるスキルや人材像の明確化の重要性でありましたり、必ずしも独力でプログラム開発ができるといった高度なスキルを持つデジタル人材がいなくとも、デジタル化を進展させる可能性があることを示してございます。

43ページでございまして。支援機関を取り上げておりまして、事業者を支援するいわゆる支援機関は、幅広い経営相談に対応する方から専門的な分野の相談対応をする方まで様々でございまして。図1、図2にございまして、1人当たりの支援件数や単独で対応できる経営課題には違いが見られます。

最後に、44ページ、45ページでは、経営力再構築伴走支援を取り上げてございまして、44ページ、図1にございまして、多くの事業者は支援機関の支援により本質的な課題設定ができることに期待を持っておりまして、図2のように、伴走支援の取組は各地で着実に広がっているものと考えております。

最後に、45ページでございまして。こちらでは支援機関の取組を進展させるためには支援ノウハウの蓄積が重要であることを示しておりまして、図2では、宮城県よろず支援拠点における伴走支援手法の形式知化に取り組んでいる事例を掲載してございます。

以上、長くなりましたけれども、中小企業・小規模企業白書案の御説明をさせていただきました。よろしく御審議いただければと思います。以上でございまして。

○柴山企画課長　引き続きまして、資料3「成長志向の中小企業の創出を目指す政策の検討状況」について御説明したいと思います。資料3を御覧ください。

1ページ、2ページ、これは昨年の6月の中小企業政策審議会に事務局から提示させていただいたレポートの概要でございます。

1ページですけれども、潜在的な成長志向企業や成長に向け挑戦・変革に取り組んでいる企業を対象に、成長・挑戦を後押しする政策を展開していくといたしまして、2.のところでございますけれども、課題と政策支援の方向性を整理したところでございます。

この方向性につきまして、2ページでございますけれども、「1. 成長志向の中小企業・小規模事業者の創出」といたしまして、(1)から(4)まで整理したところでございます。(1)が「挑戦意欲の高い中小企業の創出・転換点にある中小企業の支援」といたしまして、事業承継・引継ぎを機とした成長志向企業への変革の後押しなどを整理したところでございます。(2)が「挑戦を支える事業・金融慣行へ」ということで、③経営者保証に依存しない融資慣行などを整理したところでございます。(3)が「挑戦を支える組織能力の充実」、(4)が「挑戦が報われる成長分野への進出」というところでございます。

この6月に出したレポートを基に、最近までの主な取組を御紹介したいと思います。3ページでございますけれども、アトツギベンチャーの支援強化ということで「アトツギ甲子園」というピッチイベントを開催いたしました。これは中小企業の後継者を対象に、家業を活かした新規事業のビジネスプランを競うピッチイベントでございます。3ポツ目のところでございますけれども、アトツギ甲子園エントリーや出場が、現経営者との承継に向けた踏み込んだ話合いや事業化に向けた具体的な調整が進むきっかけになったということでございます。

4ページ、経営者保証改革プログラムでございます。こちらはスタートアップ創業や早期の事業再生あるいは事業承継のネックとなる経営者保証について改革を行っているものでございます。内容は1から3に記載しているとおりでございます。

5ページ、事業再構築補助金、こちらは令和4年度の第二次補正予算で5800億円積み増したものでございまして、新事業展開・業態転換に係る設備投資を支援するものでございます。成長分野への転換を図る事業者については売上減少要件を撤廃いたしまして、また、大胆な賃上げに取り組む事業者にさらなるインセンティブを付与しているところでございます。

6ページ、新規輸出1万者支援プログラムというもの、これも第二次補正予算でやっているものでございますけれども、JETROや中小機構と一体となって、全国の商工会・商工会議所などとも協力しながら、事業者の掘り起こし、事前の輸出相談、商品開発、売り込みにかかる費用への補助、輸出商社とのマッチング、ECサイト出展への支援などを一気通貫で実施しているものでございます。

続きまして、7ページ、こちらが現在検討中の状況でございます。成長志向の中小企業

の創出に向けた政策支援の方向性の全体像といたしまして整理しているものでございます。青字が既に取り組んでいる内容を含むもの、赤字が今後取り組む予定、取り組むべきと考えているものでございます。

先ほど白書でも出てまいりましたけれども、大きく枠の中が競合他社と差別化された価値創出の在り方（事業戦略）の構想・実行と整理しておりまして、戦略構想・実行の主体となる、中心となるのは経営者であるということで、経営者を真ん中に置いております。経営者の方が左の外部環境を把握して適切なポジショニングをして、それに合わせる形で内部資源を充実させていくというような整理といたしております。

左の上のほうでございますけれども、経営者人材の強化に向けたメカニズムの駆動と書いておりますけれども、事業承継・引継ぎを機とした変革の促進、これはもうやっているものでございますけれども、それに加えて戦略構想・実行をサポートできるプレーヤーの活動の拡大あるいは経営者人材と中小企業の連携・マッチングの促進、経営者の成長意欲を共有するネットワーキングの促進といったものを挙げております。こちらは中小企業の成長経営の実現に向けた研究会、沼上委員に座長をしていただいておりますけれども、こちらで議論しているところでございます。

右側には支援者による戦略構想・実行の伴走支援ということで、伴走支援の全国展開などを書いているところでございます。

左下の外部環境のところでございますけれども、方向性を幾つか書いております。一つは方向性Aとして「成長市場での成長」、方向性Bとして「独自価値創出による成長」ということで、こちらは後ほど資料がありますけれども、イノベーション・プロデューサーの育成・配置について、中小企業のイノベーションの在り方に関する有識者検討会で議論しているところでございます。方向性Cといたしまして「規模拡大を通じた独自ポジションの獲得」ということで、成長志向のM&Aの促進などについて検討しているところでございます。

右側でございますけれども、内部資源の充実ということで、ヒト、カネ、デジタルと書いておりますけれども、ヒトのところにつきましては「人材活用ガイドライン」の普及・活用促進ということで、こちらも人材戦略に関する有識者検討会で議論しているところでございます。また、カネのところはエクイティ・ファイナンスの活用及びガバナンス構築ということで、中小エクイティ・ファイナンスに係るガバナンス検討会で議論しているところでございます。

8 ページ、まず「人材活用ガイドライン」のところでございますけれども、経営課題の背景が、必要な人材を十分に確保できないといった人材に関する問題である場合が少なくないということで、有識者検討会を開催して、経営者が取り組むべき人材活用策のポイントや、利用できる支援策を整理しているところでございまして、検討結果を「人材活用ガイドライン」として策定中でございます。

9 ページでございますけれども、中小エクイティ・ファイナンス活用に向けたガバナ

ス・ガイダンスということで、挑戦的な取組を検討する際に、借入れだけでは十分な資金調達ができないという課題に対しまして、出資を受け入れて持続的な成長を実現するための中小企業のガバナンスの在り方について検討し、ガイダンスを取りまとめているところでございます。

10ページ、イノベーション創出の促進についてということでございまして、イノベーションは大幅な成長をもたらす有力な手段であると。ただ、実際にはイノベーション活動に取り組んでいる企業は44%にとどまり、取り組んでいても事業化に至れていないケースが少なくないということで、こちらにつきましても有識者を交えた検討会を実施中でございまして、自社技術・ノウハウの優位性・適応可能性を明確化・言語化した上で、マーケットニーズと自社技術・ノウハウを比較し、ニーズとのギャップを埋め整合させて新製品・サービスを生み出す、つまり、イノベーション戦略を経営者が実践するに際しての支援の在り方を検討しているところでございます。

事務局からの説明は以上でございます。

○小林会長 ありがとうございます。

それでは、意見交換に移ります。今日は全般に関わる議題ですので、全員を御指名したいと思います。時間に限りもございまして、お一人3分程度で御発言をお願いいたします。まず、会場参加の方、次に、オンライン参加の方の順で、五十音順で指名させていただきます。

まず、阿部委員からお願いいたします。

○阿部委員 ありがとうございます。全国商店街振興組合連合会理事長の阿部でございします。

地域の商店街の持続的な発展が私の使命でございまして、この地域の持続的な発展を支える事業者ターゲットを絞ってお話をしたいと思います。商店街でございしますが、商店街は商業だけではなくコミュニティの担い手ということで、安心・安全、環境、福祉、それと子育ての支援と高齢者の相談相手、文化の創造と歴史の伝承というような様々な地域にはなくてはならない、いわゆる宝の山、言い換えるとSDGsの実践を本当に昔からしているところでございますので、何とかこの火を消してはいけないということで日夜奮闘しているわけでございますけれども、そうなりますと、地域の課題解決の自治体との関係なのですが、どうしても開発が、それに対して持続可能な街ということではなくて無秩序な開発、ビジョンなき開発が非常に全体のバランスを崩している傾向にありますので、地域的課題、ここのところを強く白書の中で取り上げていただきたいと。私たちはどうしたら生き残れるかを考えますと、商店街はなくてはならない地域経済循環型、まさにローカルファーストを実践する場だと思っておりますので、その生存領域、生存ドメインがしっかり確立していないと、私たちは事業を存続することがなかなか困難になってまいりますので、その地域の価値を高めるという部分においてもクローズアップをしていただけたらということを考えております。ここに書いてあることはもっともなのですが、その行間をも

う少し説明していただけたらという思いであります。

以上です。

○小林会長 ありがとうございます。

続きまして、大塚委員、お願いします。

○大塚委員 よろしくをお願いします。

私は、全銀協の業務委員長行として出席させていただきました。SMBCというよりも、銀行全体の中小企業取引を見ている立場で少しお話しさせていただきます。

白書は、銀行の施策をつくる上でバイブルやバックボーンとなっており、大変助かっております。

コロナ禍のまだまだ真ん中の状況をお話させていただきます。コロナ禍は、金融機関からの資金調達が初めてというお客様も多く、お客様と向き合ってきた3年間でした。現状もまだそれが終わっていないというのが実態です。SMBCだけではないですが、コロナ禍にホームページのフリーダイヤルで新規のお客様からの融資相談を受ける専門部署をつくり、現在も新規のお客様からの融資相談がいまだにある状況です。また、コロナ融資のいわゆるゼロゼロ融資の利子補給期間が順次終了し、お客様から利息をお支払いいただく状況になります。お客様の足元の動きは、大きく3つに分かれています。一つ目は、手元資金に余裕があるお客様は繰上返済されます。二つ目は、返済が進んでいくので借換えの相談です。三つ目は、いわゆるリスケジュールに移行していくパターンです。現在、お客様の御相談を親身に受けている状況です。まだまだコロナ禍が続くということをお話しさせていただきました。

白書については、業種や事業規模の状況が記載されており肌感覚と合致しております。一方で地域特性も相応にあり、そこも加味して金融機関は取引していかなくてはならないと思っております。

最後に白書でも触れられている、エクイティ・ファイナンスについてお話しさせていただきます。銀行全体として、M&AやIPO等により事業をどうやって承継していくかに非常に力を入れております。エクイティ・ファイナンスを否定するわけではございませんが、出口によってはそれが足かせとなり先に進めないということも多々ございます。オーナーというのは株主であり、世帯主でもあり、会社の経営者でもあり、どこの意向が強いのかお客様の状況を見ながら、しっかり金融支援をしていきたいと思っております。

以上です。

○小林会長 ありがとうございます。

続きまして、河原委員、お願いします。

○河原委員 公認会計士・税理士の河原万千子です。

白書の御説明をありがとうございます。毎年大変興味深く拝読しておりますが、今年は関与しております事業承継やそのほかDXの視点も加わり、投資やイノベーションについての分析、成長を目指す企業の参考になると思います。また、小規模事業者については、地

域において持続的発展を担う重要性、今回も白書で明示されました。小規模白書を作成する価値が私はここにあると思います。小規模企業振興基本法が制定され、平成26年度から小規模白書が作成され、来年度で10年となります。一度この振り返りがあってもよいのではないかと思います。

資料3の7ページの政策支援の方向性の全体像、大変分かりやすくなっていますので、この成長志向企業の創出に向けた経営支援、これに関して今日はお話ししていきたいと思っています。まず、前回のこの会議で伴走支援は、支援する士業、専門家も変革が必要、経営者から先生ではなく「さん」、名前で呼び合える関係が大切だという趣旨を申し上げましたが、今年はその支援者の連携の輪を広げる大切さを申し上げたいと思います。

この変革の時代、一人の支援専門家が課題を抱えては、企業のためにはなりません。これからは支援専門家の連携が望まれます。そのためには、支援者の目線を合わせるための共通ツールが必要です。これに役立つのが、金融庁の仲介ベンチマークの一つになっている、経産省から公表されているローカルベンチマークがあります。実務的なマニュアルであるロカベンガイドブック、このたびSDGs/DX対応版として改訂いたしました。

具体的には、経営者の中にはまだSDGsの17の目標への理解もおぼつかない方もいらっしゃいますので、私はウエディングケーキモデルを取り入れてもらいました。持続可能な開発の3側面をウエディングケーキのように下から生物圏・社会圏・経済圏と3層に示して、環境なくして社会は成り立たない、社会なくして経済の発展はないことを示しています。DXについては、IT化との違いの説明とともに、業務フローや商流の中で特別なことではなく、中小企業が取り組みやすいよう具体的な対話例を示しています。

中小企業の支援の多くの場で活用いただけるよう、中小企業庁さんにはロカベンガイドブックの広報に御協力いただきたいと思います。

次に、金融小委員会に参加している者として、間接金融について経営者保証改革、ここは古い慣習からの脱却を目指してほしいと思います。それから、収益力改善実務指針、中小企業へガバナンスに向けた一歩につなげていただきたいと思います。直接金融では、エクイティ・ファイナンス、こちらは中小企業としてあるべき姿を示したガバナンスの入門としてのガイダンスを近々公表予定です。成長志向企業への出資、これから健全な市場の発展に向けてまだまだ課題はあります。特に、定性情報の開示は日本の中小企業は弱いと思います。今後、中小企業の適切な情報開示についても、会計を含めて御検討をお願いいたします。

最後に、緊急支援に関して、先日ワクチンの購入に関して会計検査院が厚労省へ指摘した報道を聞き、私は疑問を持ちました。それは有事の予算と平時の予算を混同されているのではないかと疑うような報道でした。コロナの支援策はワクチンではありません。緊急支援は物だけでなくお金もそうです。足りなかった場合、どうなるのでしょうか。会計検査院に対しては、不足した場合の責任も考えず後になってから平時の感覚で単に監督者として批判ではなく、今後の緊急支援の予算や執行に活かされるような専門的な見地

でのアドバイスを望みます。そして、中小企業庁に対しては、これまでの緊急支援のノウハウを次に活かせるよう組織の横断的な取組への準備もお願いしたいと思います。

以上です。

○小林会長 ありがとうございます。

続きまして、諏訪委員、お願いします。

○諏訪委員 ありがとうございます。ダイヤ精機の諏訪と申します。よろしくお願いいたします。

労務費の価格転嫁や円滑な廃業支援、大企業と中小企業の労働移動については、先日新しい資本主義実現会議において、長官も会長も御出席だったと思いますので、細かい部分については割愛させていただきます。

この資料を見て、おまとめいただきありがとうございます。最初のほうで競合他社が提供できない価値を持っている企業とありますが、実は持っていないが気づけていない企業が非常に多くあります。ですから、その気づきを与えるチャンス、これの支援をしていただきたいと思います。

8 ページにありました人手不足なのですが、これはなぜ起こるのかというと、定着率が要因の一つとなりますので、その対応策が必要だと思います。

経営者人材の育成とありますけれども、中小企業の経営者は大企業と違いまして、リーダーという象徴とマネジャーという実行役、大企業はこれを分けられるのですけれども、中小企業は1人でそれをやらなければいけません。どちらか1つだけでも成長が見込めないのです。今、ここではマネジャーを育てようという形に見えてしまいますので、象徴としての教育もやっていかなければいけないと感じました。

先ほどお話にも出ましたが、経営者保証について、これは中小企業にとっての非常に足かせになります。今後改善はされていくと思うのですが、過去の経営者保証の解除、これは非常に難しいです。交渉に応じていただけない金融機関さんが非常に多いです。これは別の例なのですが、中小企業庁さんが中小企業との取引価格交渉・転嫁に応じない大企業の公表をいたしました。これは非常に効果が高かったです。経営者保証についても、過去のものの交渉に応じない金融機関に関しては公表をしていったほうがいいのではないかと私は考えております。

大企業と中小企業の定義についてなのですが、経産省さんと財務省さんで基準、定義が違います。ですから、ここは新しい資本主義と政府もうたっていますので、資本で分けるのではなくて、新しい方法で大企業、中小企業、小規模企業の定義を見つけていただきたいと思います。

以上です。

○小林会長 ありがとうございます。

続きまして、田村委員、お願いします。

○田村委員 日本ベンチャー学会の田村と申します。よろしくお願いいたします。

まずは分かりやすくまとめていただいて、ありがとうございます。私どもは常にこの中小企業白書、それから、小規模白書を基にして勉強会等をやらせていただいておりますので、役立っております。特にそのときに活用させていただくのが、今回も載っているかと思われる、ケースです。事例がとても参考になるものですから、今回もできるだけ多くの事例を載せていただけたらというのがまず希望でございます。

いろいろある中で、最近ベンチャー学会の勉強会の中で取り上げている項目を2つほどだけポイントとして今日は触れさせていただけたらと思います。まず一つは、皆様が先ほどから指摘されております他社とは違う自分の強みを出すというところで、特に知財についてです。無形の財産の知財をどう打ち出すかというところが、実はなかなか把握できていないと考えられます。昨年の東京都の知財戦略の調査の中でも約8割方がまだ着手していないというデータも出ておりますので、知財をもう少し取り上げていただきたいと思います。無形財産がこれから重要になっていくということで、当学会でも個別に勉強会を設けまして、ヒアリングをしたり、データ分析をして、発信しているのが現状でございます。知財の戦略に関しても、経営戦略が知財戦略であると同時に、これは中小企業経営者だけではとても無理なので、どういう専門家の方々とのネットワークを組むか、また、それをどのような戦略として段階ごとに取り入れるのかという細やかな指示も必要と同時に、確かに知財戦略で伸びているデータは出ていますが、なかなか着手できない理由などにも触れていただけるとありがたいかと思いました。

もう一つは、資料の中の成長の支援のところで出ている創業支援です。先ほどから出ている地域の活性化、地域の課題を解決するために、実はベンチャー学会も中心になって、起業家教育を推進する際に、地域の手もしくは地域の地場の経営者と行政の方と大学ですね。大学も1つの大学だけではなく、その地域の大学が包括的に連携を組んで起業家教育を実際に実践していく試みがございます。今まではどちらかというと大学の教室の中でというのが多かったのですが、最近は実践でフィールドに出て若者や学生が実際の課題を発見し、それを解決するために、ある程度の資金をお渡しして実際に検討してもらっています。ほとんどがうまくいかないことも多いですが、その失敗をいかに経験に活かしていくかというフィードバックもしているということもございますので、その点も触れて御紹介などしていただければ役に立つことも多いのかと思った次第です。

簡単ですが、当学会としては今後またこれを活用させていただくためにも追加していただけたらと思いました。以上です。

○小林会長 ありがとうございます。

続きまして、豊永委員、お願いします。

○豊永委員 ありがとうございます。中小機構の豊永でございます。

手短に3点ほど申し上げさせていただきます。1点目は、設備投資が少し回復しているという報告がありましたけれども、従来に比べると大きく伸びない。なぜ伸びないかというと、一時期の白書が取り上げていましたけれども、借金回避、無借金体質の志向のし過

ぎではないかという気がするのです。これは自己資本比率を高めるということで、片方で企業にとっては非常に目標になりやすいことではあるのですが、過度にそれが過ぎると新しいことをやらない、能力や人も成長しない、傍目八目で金融機関なり他の者からどうしても疎遠になってしまうということ、一時期の白書でも指摘されていましたが、そういう面があるのではないかという気がします。そこで、成長を志向するならば設備投資をしなくてはいけない、そのためには借金をもっとしてもいいのだというような、すべきなのではないかとまでは言い過ぎかもしれませんが、借入れについてすることに必要以上に臆病になってはいけないのではないかということ。また、民間のネットを見ていると、このことはいざというときの借入れを保証することにもなるのでBCPなのだという考え方もあるのです。自己資本のみに頼っているときに、いざ金融機関から借りるというときに非常に借りにくくなるという説もあります。これは実際は分かりません。いずれにしても、成長を促すための必要な資金をどのように調達するか、それについてもうちょっと考え方を示していただくことが重要なのではないかと思います。長くなりました。

2点目は、エネルギー・環境の取上げが少し薄いのではないかという気がします。長期的な環境対策についての中小企業の取組の在り方、また、ショートタームで近時ではあるのですけれども、エネルギーコストの上昇に対してどう取り組むのかと。今、莫大な補助金で埋めていますけれども、ガソリンにしても、電気・ガスについても、これはいずれなくなるし、恐らくエネルギー価格が高いところでとどまるときに、今、痛みがない分だけ、昔、日本の看板だった省エネをやらずに済んでいるおそれがあるのです。逆にほかの国はそれをやっている可能性があるのです。このときに、エネルギー・環境問題に対してやっていないことが後でどれだけディスアドバンテージになるか分からないという恐怖があります。したがって、もう少しウォーニングを発する意味で、これに対してどう取り組むべきかを取り上げたらいかがですかと。

3点目は、成長を志向するという方向について何の異論もないし、ぜひそうやってほしいのですが、個々の施策がどういった人にヒットしているのか、使われているのかをもうちょっと分析していただけるとありがたい気がします。私はその一翼を託されている者として、間違っていたら申し訳ないのですが、私のところで比較的大きな中小企業も使っているかもしれないと思う政策であっても、意外と小規模事業者の比率が高いのです。したがって、それはそれで一つの方向性だと思いますけれども、数ある中小企業群の中で比較的規模の大きい成長性の高い収益率の高いこの企業の人たちは、中小企業庁がなさっている施策と意外と無関係に動いている可能性がある。ここの人たちのマインドなり、ここの人たちの行動をどうさらに高める方向に行くのかということまで踏み込んでいただいて、その成長を後押しするということになるのではないかと。何年か前にそういった試みで中小企業の枠を超える500社を生むのだということをやっていただきました。それはそれで大きいのですが、それが実際にその後どうなって、何が契機になってそういう動きにつながっていったかを踏まえていただけると、非常にありがたいと思います。

少し長くなりましたが、3点申し上げました。

○小林会長 ありがとうございます。

それでは、沼上委員、お願いします。

○沼上委員 4月1日から大学が替わって、早稲田大学の沼上でございます。

先ほどから中小企業白書について大変クリアで明晰な御説明をいただき、ありがとうございました。大変いい中小企業白書になるのではないかと考えております。まだ課題がいっぱい残っていると言われれば残っているのですけれども、前向きな情報も幾つか入っていると思っています。特に人手不足に対する対応は、正社員を増やすとか、人材を育成するとか、業務プロセスを見直すとか、かなり前向きな対応がなされているということと、今、豊永委員からまだまだ投資が足りていないというお話がありましたけれども、しかし、投資の中では更新投資が少し減ってきて、むしろ新規事業の投資が増えてきているというのは明るい兆しではないかと考えて、頼もしいと思って見ています。

前回からというか、かなりこのところ、成長する中小企業をまた後押ししてあげたいという志向性が出てきていると思うのですが、今回またそれが特に強調されていると理解をしました。成長が外部効果をいっぱい持っていますので、地元経済に対しても大変プラスになるだろうと思いますから、ぜひこの路線を進めていただきたいと思います。

この図ですね。資料1でいうと右下20ページ、資料3の新たな政策という意味でいうと右下7ページになるのでしょうか。このフレームワークは非常にいいフレームワークでお考えいただいていると私は考えています。特にポジショニングビューとリソースベースドビューという2つの戦略論の考え方、うまくバランスを取って考えていると。現実には事業再構築補助金の審査などをしてしていると、必ずしも現場はリソースベースドビューに近い評価がなされてしまう傾向があつて、この前も委員会で議論していたときに指摘されたのは、GXの投資やGXの事業など誰もやったことがないことに挑戦しているわけだから、その意味でいうと過去に実績があるのみたいなことを聞いてもあまり意味がない、むしろどれだけ魅力的なビジネスチャンスなのかを評価して支援していくことが必要だということで、ぜひこのフレームワークをまた後押ししていただければと思います。

また、中小企業の場合、経営者がほとんど全てを決めていると思いますので、経営者の選抜と育成、特に選抜という意味でいうと、これは中小企業の経営者になっていく人材のプールをどれだけつくるかということと、マッチングをどうするかと。サーチファンドなども含めて、そういうところもいろいろ視野に入れてお考えいただければと思います。

以上です。

○小林会長 ありがとうございます。

続きまして、橋本委員、お願いします。

○橋本委員 日本濾水機工業の橋本と申します。

中小企業白書は中小企業の現状や課題をすごく分かりやすくいつもまとめていただいて、大変参考にさせていただいております。最初の成長に向けた価値創出の実現のところでも、

競合他社と異なる価値創出の在り方として、他社との差別化や特徴ある顧客ニーズの設定、こういったものが重要であることは全く同感です。そういったことが結果的に付加価値が高い自社のマーケットをつくっていくということで、特に中小企業にとっては大切だと認識しております。ただ、一方で、そういった市場の特に初期はニッチな市場であることが多いと思いますので、企業戦略として規模を拡大していくことと付加価値を高めていくことは必ずしも同じではないということを分かりやすくしていただけるとありがたいかと思います。企業としては規模拡大の前に、まず付加価値を高めていくことが大切だと思います。

人材不足、人手不足と昨今の賃金の引上げについては、これはもう我々にとってもすごく重要なことでして、特に賃上げも人材確保のためにも必要ですので、企業としてはできる限り努力して対応していきたいと思っています。こちらの中小企業庁のテーマと外れてしまうかもしれないのですが、会社の中の現状をいろいろ見てみますと、私が入社して10年強の中で、当社は中途採用が多いのですが、特に最近メンタル不調、大きな企業に勤めていてメンタル不調になられて転職活動されている方ですとか、もしかしたら発達障害なのかなと思われる方も結構面接にいらっしゃいます。そういった方でも可能性がある方は採用して、一緒にその人に合わせた仕事を考えてやっていくのですが、そうすると、例えば賃上げ4%に見合った付加価値を一人一人が全員が生み出せるかというと、必ずしもそういった状況ではなくて、そういった方々も中小企業の多くはどうやったら一緒に働けるかを一生懸命考えながら雇用を確保している側面はあると思います。そういったところもあまり表には出てこないと思うのですが、中小企業としては、なかなか数字に結びつきにくい、成果として出しづらい、でも、世の中を少しでもそういった形で雇用という形で守っているというところを、少し背景として御理解いただけるとありがたいかと思っています。

最後、もう一点ですが、デジタル化の取組が進んでいるというアンケートもあったのですが、そこまで進んでいる実感はなくて、会社の中でもやっと、SDGsとは？が何とか浸透してきた。それで次にDXとは？を少しずつ説明している状況で、アンケートだと関心が高い企業が回答されているので高く出ている部分もあるのかなと思います。片仮名文字にするとそこで引いてしまう人も多いので、分かりやすく説明していくということを地道に努力していく必要があるのかなと思っています。

以上です。

○小林会長　ありがとうございました。

それでは、細田委員、お願いします。

○細田委員　ありがとうございます。

私は共通基盤としての価格転嫁・取引の適正化について発言したいと思います。この取引適正化というのは極めて重要である一方、それが実現するのが最も難しい施策の一つではないかと思っています。そういう点では、担当の部署においてもかなり御苦労されて

いる施策の一つではないかと思っております。これまで私はこの関係で長年参加してまいりましたけれども、その間、例えば業種別のガイドライン、振興基準の改正、あるいは自主行動計画を業種ごとにつくっていただくという形で、様々な手段を総動員して取引の適正化に努力してきたのかと思っております。そういう点からいいますと、平均でいえば始めた当初から見れば改善されてきていると。様々ないいケースも報告をされているわけです。しかし、その一方、Gメンのいわゆる生声というのですか、そういう点でいうと問題もなかなか山積していて、十分なレベルにはなっていないというのが、この適正化についての評価ではないかと思います。

そういう点でいうと、次のステップとして、白書にもありますけれども、個別の業種ごとに達成率あるいは個社に対する働きかけ、そういうものも新しい手法として評価できるのではないかと思います。個別の企業名を公表するというのはなかなかハードルが高いとは思いますが、いずれにしろ、ある程度焦点を絞った施策も重要かと。そういう点でいうと、こういう白書でこのようなものを取り上げて、しかも、できればこれをよりプレーアップするような形で働きかけを行っていくことが重要ではないかと考えているところであります。

私としては以上でございます。

○小林会長　ありがとうございました。

それでは、塩田さん、お願いします。

○塩田氏（森委員代理）　ありがとうございます。全国商工会連合会の専務理事の塩田でございます。本日、森委員の代理として出席をさせていただいております。

3点ほど発言させていただきたいと思っております。第1点目は、私どもが取り組んでいる世界から見た支援の在り方ということであります。現状は、皆様御承知のとおり、特にコロナ禍以降、経営指導員の1人当たりの相談件数は非常に増えておりますけれども、ニーズが非常に高いものですから、それに対応するという事になっています。現状はマンパワー不足で、これをどうやって補っていくかというところもあるのですが、実際上はそうは言っても人がすぐに増やせるということではないと思っておりますので、先ほど河原委員からもお話がありましたけれども、支援機関同士で連携をすることとか、もしくは指導員自身のスキルを向上させて生産性を上げるという対応を現状は取りつつあるというところがあります。その上で、支援の在り方ということで2つぐらいあるのですが、地方においては、御承知のとおり、小規模事業者の割合が非常に高いと。その場合に、高齢化による担い手不足や人口減少等の中で、それぞれの事業者が事業の再構築を行うとか、地域の仲間の人たちや自治体の方々と連携をさせていただく形で精いっぱい頑張っておりますので、できるだけこういった取組を切れ目のない形で支援をしていただけるように御尽力いただければと思います。他方で、成長分野の取組について、同じく小規模事業者でもそういう取組をされている方はたくさんいらっしゃいますけれども、ぜひこういったやる気のある経営者の方々を後押しするような、彼らは本質的な課題設定は自分で立てるというこ

とだと思えますけれども、そういった方々に我々としても寄り添いながら伴走支援をしていくということを精いっぱいやってまいりますので、ぜひそういうところの御支援をいただきたいと思えます。

そういった観点から、資料3の7ページのところで、今はどちらかというと右上のところについて御紹介させていただいたのですが、今度は左下で2点目でございますけれども、海外の販路支援をどうやって進めていくかということがございます。部門によりまして、なかなか国内のマーケットもじり貧であるようなところで海外展開をしていくと。その場合に、共同・協業販路開拓支援補助金を現在頂いていますし、本日の資料でJETROさんの1万者の支援プログラムというものを拝見しましたけれども、こういったものを今後も我々はユーザーとしていろいろ活用させていただきますけれども、そういった取組をぜひ後押ししていただくような政策、環境づくりに努めていただければありがたいと思えます。

3点目ですが、これはどちらかというと白書の関係になりますし、先ほど田村委員からも御紹介がありましたけれども、白書の中に個別事例を入れていただくのは非常にありがたいと思うのです。これはいろいろな企業の規模がありますので、小規模事業者だけということではないと思えますけれども、いろいろ業種が変わってもこういった取組があるのだというベストプラクティスを紹介していただくというのは非常に勇気づけられるところはあると思えますし、政策支援機関としても共通項をくり出すと非常に自分たちの取組が相対化して見られたり、もしくはこういうやり方があるのだという気づきにもなると思えますので、ぜひそういったところに御配慮いただければありがたいと思えます。

以上です。

○小林会長 ありがとうございます。

次に、オンライン参加の方からお願いします。

まず、伊藤委員、お願いします。

○伊藤委員 ありがとうございます。事業創造大学院大学客員教授の伊藤聡子です。

私は地方の中小企業の経営者の方々とお会いする機会が多いので、その観点からお話をしたいと思えます。まず、一番声として大きいのが人手不足の問題で、困っていらっしゃるのが、コロナで人をどうしても切らざるを得なかった、けれども、戻ってきてまた働いてほしいのだけれども、全然戻ってきてくれないという声が非常に大きくて、この動きはどうも日本だけではなくて世界的にそういう動きになっているようで、一体働く人のマインドにどういう変化が起きているのかも含めて分析をしてほしいと思っているところでもあります。

それから、人手不足が本当に地方から深刻になってくるので、今、活用できていない人材をいかに活用するかという視点がすごく重要になってくると思えます。白書の中でもかなり挙げられていたのでもいいと思うのですが、一つは女性をどうやって活用していくかが非常に大きいと思えます。地域の中小企業の持続的な発展のためには、少子化対策、

そして、女性が地方から流出してしまうことをいかに防ぐかが非常に重要になってくるので、地域の中小企業でやりがいを持って女性が働ける状況をつくっていくことが、本当に地域の存続にも関わると思います。女性を雇用することに取り組むと、必然的に長時間労働の是正や効率化など、結果としてDXを進めていくことにもなると思いますので、それはいろいろな場面で成長戦略にもつながっていくことですので、そのところを強調していただきたいところです。

一番大きいのは、まだまだ本当に女性はいかにあるべきだという目に見えない価値観の相違が根強く、これは年代だけではなくて若い世代の経営者でもそういうことをおっしゃる地方の経営者の方はいらっしゃいますので、これは中小企業庁だけではなくて、例えば内閣府の男女共同参画や地方にある自治体の男女センターなど、そういうところと連携しながら価値観を変えていくというか、そういう講習みたいなものも非常に重要なのではないかと実感するところでもあります。

もう一つ、人材として活用してほしいと思うのは、これも社会課題の一つでもあるのですけれども、氷河期世代の人材ですね。就職できていない人材が社会課題にもなっているのですけれども、この人たちはいろいろな職業を重ねてきていることもありますし、非常に真面目でストイックだということもあるので、専門人材としての採用も可能だと思いますし、アナログ世代とデジタル世代をつなぐような、ちょうど年代的には30代後半から50歳ぐらいまでの人たちなので、中小企業としても人材として非常に有効なのではないかと思うので、これが同時に社会課題の解決にもつながるという視点で、そこにも力を入れていただきたいと思います。

デジタル人材の不足に関しても、特にデジタル専門人材を育てなくてもうまくいっている事例もありましたけれども、多くはなかなか何から手をつけていいかわからない、どうやってそれを取り入れていいかわからないという企業が多い中で、外部からいかにIT人材に協力してもらうという形で取り込むかが重要かと思います。コロナの3年でIT企業は完全フルリモートでの働き方改革もかなり進んでいて、例えば地方でサテライトオフィスを持って、あるいは全国でいろいろなところに住んでいただきながら働いてもらうことがかなり可能になっています。そういうデジタル人材が地域の中小企業あるいは一次産業、そういうところと連携して面白い取組で成長している事例も出てきていますので、だとすると、手早くそういう企業に積極的に地方に出ていただくということを、これも内閣府の地方創生と連携しながらやっていただく必要があるのかと思いました。

それから、先ほど環境とエネルギーのことにもう少し触れたほうがいいのではないかという話がありましたけれども、私も少しそれを感じていまして、エネルギー問題は今後GXの取組でも非常に重要になってきますし、経営にも直結する問題だと思いますので、そこをどう取り組んでいくのかということ。それから、成長戦略としていかに捉えるか。まだそのように捉えていらっしゃる方はほとんど見かけられないというか、そういうところがありまして、今後社会がGXの中でサーキュラーエコノミーに転換していくことになると、

地域の自然資源をいかに活かすか、あるいは循環型のシステムをいかにつくっていくかというのを、一次産業などとも連携しながらやっていくということが、もしかしたら差別化や競争力にもつながることになっていくのかと思います。GX推進法の中でも排出量取引がいずれは始まっていくことも明記されていますので、そうすると、例えばクレジットの創出が地域ならではの資源や再生可能エネルギーを活かしたものでもできますので、そういうところは地域の中小企業が先頭に立ってやっていただくと、一つの差別化、競争力にもなるのかとも思います。

もう一点、最後なのですが、成長戦略を見据えたM&A、それから、後継者不足ということで、とてもこれを進めていく意義はあると思うのですが、小規模事業者にとっては情報や手段に行き着いていないというところも現実としてはあると思います。それから、仲介手数料などが高額で二の足を踏んでしまうところもあると思いますので、その辺りの支援も明確にしていだけるといいのかと思いました。

以上です。

○小林会長 ありがとうございます。

続きまして、小高委員、お願いします。

○小高委員 ありがとうございます。貴重なお時間を頂戴します。

3点ほどございます。私は全日本菓子工業協同組合連合会、流通菓子の中小メーカーの集まりでございまして、そこの代表もさせていただいております。ということで、菓子業界特有のお話をさせていただければと思います。

まず、白書についてですが、内容は先ほどからありましたようにとても分かりやすく、問題も絞られているということで、よろしいかと思います。特に伴走支援についてはまだまだこれからだとは思いますが、非常にいい仕組みができたと思っております。ただ、まだまだ周知という部分では足りないのかということも感じますので、改めて私どもの業界でも中小企業庁様のお力をお借りしながら、こういったいろいろな支援があるのだよということを広報していきたいと考えております。

今の菓子業界でございますけれども、御承知のとおり、原料に関しては輸入品が主でございます。ただでさえ輸入品というどうしても割高になってしまう原料を使いながら、それには実は大変高額な調整金ですとか、税金に代わるものがいっぱいかかっておりまして、本当に世界で一番高い原料を使っている菓子の製造が実態でございます。現実にはほぼ国際価格の倍近い金額の原料を使っているということでございます。その中で、小麦粉につきましては多少政府で上昇率を抑えていただいているのですが、砂糖や油類に関してはうなぎ登りという状況です。

その中でも疑問といいますか、思うのは、砂糖の調整金という税金に代わるものがあるのですが、この調整金で集めたお金は、現実には砂糖のサトウキビ、それから、北海道のサトウダイコンの生産業者への支援ということで予算が回っているわけでございます。特に沖縄を中心とした離島問題ですね。これは領土問題に大きく関わる問題でござ

ざいまして、この領土問題を維持するために砂糖調整金の補助金が多く使われているのが実態です。ところが、調整金ですので、用途がいろいろな意味で制限が多くありまして、その制限で実際にはサトウキビの生産者に対しての支援が十分かという結構中途半端な形で、結局後継者がいなくて、多額の補助金を使いながらもその成果が全く上がっていないのが実態ではないかと思っております。領土問題ですので、こういった調整金を使うのではなくて、いわゆる国家予算でもっと大胆な利用の仕方をしていかないと、将来的にはもっと厳しいものになってしまうのではないかと強い懸念を持っております。ですから、この領土問題、砂糖問題は、調整金という形で高い砂糖原料を買わされるのではなくて、国家予算でぜひやっていただいて、我々菓子業界は国際価格で原料が調達できるように、そういった環境を整えていただければと思います。これは農林水産省にも常に提言を申し上げていることございまして、ぜひ経産省でもお考えいただければと考えております。

次は、先ほどから言われております適正価格の問題です。実際、我々の菓子業界におきましては、値上げが浸透し切れておりません。現実問題はなかなか難しい。原料、それから、光熱費の高騰で大変なコストアップ、人件費もそうです。人手不足もそうです。大変なコストアップにあえぎながらも、結局我々の流通菓子というのは安くておいしいというものでございまして、そう簡単にコストをそのまま小売価格に反映させて値上げもできるものではなく、また、小売店さんも大変厳しい要求をしてまいりますので、大変苦しんでいるのが実情でございます。ただ、その中でも特に大手小売業様のいわゆるプライベートブランド、これについては大変な大きなシェアがあるにもかかわらず、最も値上げが困難な市場であることも事実でございまして、中にはテレビ宣伝で自分のところのプライベートブランドについては値上げをしませんという宣言までされてしまうと、もう商談に行っても担当窓口もけんもほろろで脅かされて帰ってくるというのが実態でございまして、何とかその辺にも御指導、また、環境を整えていただければと。値上げを受け入れてくださいねという指導は政府からいっぱい出ているのですけれども、現実には現場では全く逆のことが行われているのだということもひとつ御理解いただければと考えております。

以上でございます。ありがとうございます。

○小林会長 ありがとうございます。

続きまして、滝澤委員、お願いします。

○滝澤委員 御指名ありがとうございます。学習院大学の滝澤美帆です。

御説明をありがとうございました。まず、資料1の7ページに人手不足が深刻化しているというデータがございました。特にサービス業においては稼働率が生産性の変動に直結いたしますので、人手不足で稼働率を上げられないことは大きな痛手になっていると思います。中長期的には、労働市場が競争的であれば人手不足によって賃金が上がって需給のバランスが調整される部分もあるかと思いますが、一方で、例えば専業主婦の扶養控除や年収の壁などの問題もありまして、より長時間働くことが可能である中で労働時間をあえて増やさない結果、経済全体の総実労働時間がなかなか増えないということもある

かと思います。ですから、人手不足を解消するためには、賃上げと同時にこうした制度面の変更も検討していく必要があるかと思います。

それから、事前に御説明いただいた資料の中に、日本経済において長年の問題でありました資源再配分の非効率性に改善の兆しが見える結果が示された図表がございました。まずは資源再配分の類型の中で、存続企業間での資源の受渡しに係る効率性が上昇しているというのがこの結果のメインメッセージであったかと思います。このときに、参入と退出に係る資源再配分の効率性も重要であるという点も強調しておきたいと思います。既にコロナ対策を主な目的としました金融支援に関する事後評価の取組が進んでいることと承知しておりますけれども、こうした支援により退出が強力に抑制されたことの資源再配分上の評価と経済厚生上の評価を、豊永委員もおっしゃってございましたけれども、データに基づいて行うことが重要であると思います。ちなみに、M&Aを通じた退出につきましては、合併を契機として新規に設立された企業の生産性への影響についてオランダの研究者が、同じく合併を行った存続企業の生産性への影響については日本の経済学者たちが分析をしておりますけれども、共にマクロの生産性に対する正の効果を報告しております。

今後重要となりますのは、なぜ足元で資源再配分の効率性が改善してきているのかということだと思います。これは経営者の高齢化に伴う必然的な動きなのか、金融機関が何らかの働きをしているのか、それともモダンなアップデートされた中小企業政策が功を奏しているのか、引き続き議論すべきテーマであると思います。

私からは以上です。

○小林会長 ありがとうございます。

続きまして、達増委員、お願いします。

○達増委員 岩手県知事の達増拓也です。

地方から見た中小企業の現状という視点から意見を申し上げますが、中小企業は3年に及ぶ新型コロナの流行やエネルギー、原材料価格の高騰があり、ゼロゼロ融資返済の時期を迎え、厳しい経営環境にあります。中小企業の事業継続のためには、負担軽減や金融面の課題解決などの緊急的な支援に加えて、省エネ、再生エネルギー設備への投資や収益力強化などの中長期的な取組に対する支援が必要です。

賃上げについては、多くの中小企業が賃上げ原資の確保に苦慮しています。したがって、価格転嫁などの取引適正化が大変重要であり、大企業のパートナーシップ構築宣言の拡大と実効性の向上が求められます。また、持続的な賃金の上昇には、DXの推進や脱炭素化に向けた設備投資、海外展開、働きやすい職場づくりなど、こういったことを後押しして生産性向上を図ることが必要です。

人材について、大都市圏の転入超過が再び顕著になっており、地域の企業の良質な仕事によって、若者・女性が地元で定着できるようになることが求められます。デジタル化の進展もあり、地方を舞台にした新しい挑戦の機会が生まれているこのチャンスを活かして、起業家教育の推進や起業コミュニティの形成に向けた支援が必要です。

また、深刻化する事業承継問題に対し、早い段階からの後継者教育や後継者による新分野進出等、経営革新支援の強化が求められます。

今年、ニューヨーク・タイムズ紙の行くべき52か所の2番目に、岩手県盛岡市が選ばれました。盛岡市を推薦したライターのクレイグ・モド氏によれば、日本の地方が少子高齢化で衰退している中、いくつかの中規模都市は元気があり、その中でも盛岡市が群を抜いているということでありまして、まちの魅力として地元の人々が普段から利用するおそば屋さんや喫茶店、本屋さんなどが紹介されました。今回の白書で小規模事業者の魅力が評価されていますけれども、地元の生活に密着した事業者が、海外の方にとっては魅力的な観光資源にもなるということでもあります。支援組織や自治体が連携して、地域の小規模事業者を守り育てていくことが重要であるということで、私の発言を終わります。

○小林会長 ありがとうございます。

続きまして、堤委員、お願いします。

○堤委員 ありがとうございます。

私、多摩ニュータウンで27年、従業員数40名ほどの小ぶりの企業を行っております。AIのアノテーションなどの事業を行っております。

私からは3点お話をさせていただければと思います。まず、従業員ですね。人材のお話、資料3に書かれていた、個人のキャリアアップに関して、国では様々な補助や学び直しができるようにしていますが、企業経営側が従業員のリスキリングをした際の補助が少ないと感じております。せっかく育ててきた従業員がキャリアアップをすると、給与の高い大手企業に転職をしてしまうということもありますので、ぜひ企業に対してその辺りの御支援をいただければというのが1点目です。

2点目は、私自身がテレワーク協会の理事という立場から発言をさせてください。先ほど知事も岩手でも非常に暮らしやすいとおっしゃっていらっしゃいました。地方や小規模の地域の中でテレワークという働き方を活用すれば、女性や若者が大都市に出なくても、生まれ育った地域の中でしっかりとそのスキルを活かして稼ぐことができます。こちらは資料1の18ページ、地域の包摂的な成長の観点から、テレワークの活用ということをししっかりと考えていただければと思います。

3点目ですが、こちらで話すべきか悩みましたが、この秋から実施が決まっているインボイス制度です。このインボイス制度は、今まで私どものように広告やコンテンツをつくっていくという企業にとっては、フリーランスや兼業・副業といった新しい働き方をされていたり、小ぶりの事業者を活用しているのですが、この方々は当然年間の年収は1000万円以下ということで、なかなかインボイスで課税事業者として転換をしない状況です。そうすると、今、みなしの消費税控除等を行っている中小企業等では、利益に対して大きなダメージが来年度以降見込まれます。大手企業ではインボイスの影響は限定的かもしれませんが、1000万円以下の小規模事業者の方々にとってインボイスを申請するか否かは、この後、発注が継続できるか否かということまでつながっているということを申し上げたい

です。

最後に、先ほど滝澤先生がおっしゃいました女性の配偶者控除等の施策の見直しですが、もういいかげん行うべき、と考えます。もちろん、働けない方への配慮は必要だと思います。でも、私どものような中小企業で、働けるのに年収からこれ以上働けないと、秋口から11月にかけてパートのシフトを減らしている従業員たちが相当数いるということで、小売、福祉等の事業者は困っているという現状をお伝えできればと思います。

以上でございます。

○小林会長 ありがとうございます。

最後に、安河内委員、お願いします。

○安河内委員 皆さん、こんにちは。安河内でございます。

連合で副会長を仰せつかっておりますが、出身はJAMでありまして、JAMは中小の製造業の働く仲間を多く組織をしている産別労組でございます。およそ8割が300名未満の中小労働組合ということになっております。

足元の賃上げの状況でありますけれども、300名未満に限って御紹介をさせていただきたいと思いますが、300名未満の単組で現在妥結に至っている単組は403単組でございます。妥結のいわゆるベースアップ、定昇を除いた賃上げについては、足元で5,257円です。定昇込みで8,996円、率にして3.55%ということになっております。これはいみじくも1993年、ちょうど30年前の水準と同程度ということになっておりまして、少なくとも労働組合のある中小企業においては大手労組同様、歴史的な春闘になっていると考えているところでございます。

また、30年前といいますと、ちょうどバブルが崩壊する頃でありまして、バブル崩壊以前とそのことで何が起こったかということではありますが、バブル崩壊以前は大手企業も自らの事業を拡大していくことが経営の第一の目標でありまして、大手企業についていけば中小企業も共に発展ができた、そういう時代だったのだらうと思ってございます。また、バブル崩壊後については、コストダウンと株主配当が大きな経営目標になりまして、その結果、配当はどんどん増えて、内部留保と言われるいわゆる現預金についてもどんどん増えていったわけではありますが、代わりに犠牲になったのが設備投資と従業員への教育と労働分配率と価格転嫁力だと思っております。価格転嫁については、データとして30年前から鰐口のようにどんどん開いていったということがあるわけでありまして、今後はこの30年前、バブル崩壊以前の正常な状態に価格転嫁の状況に戻していくことが極めて重要だと思っております。

足元の価格転嫁の状況でありますけれども、幾つかの単組から少し変わってきたという報告はございます。しかしながら、まだまだ道半ばでありまして、原材料価格についてはほぼ一定の価格転嫁ができているということでもありますけれども、計算の難しいエネルギー価格や、まして労務費については、これは企業努力で上げていくべきものであって価格転嫁の要求をするべきではないと中小の経営者自らが発言をされていたりする状況であり

まして、まだまだ厳しい状況があると思っております。先ほど3.55%の賃上げ率と申し上げましたが、業種別に見ると、輸送機械、いわゆる自動車部品関係が回答の段階で3.07%ということで、ほかの業界に比べると若干低い状況が出ておりまして、自動車業界はまだまだ価格転嫁が進んでいない現実があるのではないかと考えております。

この間、中小企業庁におかれましては、この価格転嫁の問題については本当に精力的に取り組んでいただいております。公正取引の問題はJAMの悲願でもあるわけでありまして、けれども、これほどいろいろなところで価格転嫁の問題が語られる時代はないのではないかと思います。何としても価格転嫁を実現させていく必要があると思っておりますし、そのためにはこの取組を本年だけで終わらせるのではなくて、3年、5年と長期に続けていくことが重要だと思っております。

さらには人への投資、賃金を上げた企業がしっかりと収益を上げていく、人への投資をすると生産性が上がるのだねということを、これは労使双方で証明しなければならないと考えておりまして、そのための支援策についても今後も積極的をお願いをしたいと思っておりますが、しかしながら、中小企業・小規模事業者向けの各種支援策や予算措置についてはいろいろと複雑で多岐にわたっておりまして、利用状況の実態が必ずしも正確に把握されているわけではないという問題意識を持っておりますので、そこについてはしっかりと把握された上で、その上で本当に困っている事業主あるいはこれからどんどん伸びていくであろう事業主のところにしっかりと支援が届いているのかどうかを検証した上で、各種の支援策の見直し、改善を行っていただきたいと思います。

もう一点だけ、一言だけですが、ビジネスと人権の問題について経産省からガイドラインが出ました。人権侵害が行われている現場は残念ながら中小企業の現場が多いわけでありまして、この問題についても精力的な取組をお願い申し上げたいと思います。

私からは以上でございます。

○小林会長 ありがとうございます。

皆さん、様々な意見をありがとうございます。私にとって初めての出席ですので、新鮮だと思ったことを少し述べさせてもらおうと、まず、地方ということを4～5人の委員の方がおっしゃいました。つまり、地方に零細企業が多い、これが実は地方を支えている割合が非常に大きいということで、中小企業あるいは小企業のカテゴリーから若干ずれますが、こういうレイヤーも取り上げるべきではないかということです。

関連して、達増委員、阿部委員からビジョンなき開発などの発言もありましたが、ニッチな部分にももう少し手を入れる姿勢も必要ではないかということです。

金融面では、大塚委員から、地方の特性をよく考えた、きめの細かい対応が必要ということです。

今回の中小企業白書・小規模企業白書（案）は、成長を支援する内容が全体的に記載されていますが、諏訪委員が指摘された、自分の特性が分からない企業に対し、伴走者、伴走支援のクオリティを強化する中で気づきを与えることができれば良いという発言が河原

委員からありました。

田村委員から発言の、白書に事例の掲載を増やすことは私も大賛成です。

豊永委員から零細企業の話も出ましたが、金融をもう少しうまく使ったらどうかという発言がありました。金融に対する倫理観がいささか旧套になり過ぎているのではないかというお話でした。

こうした施策を打ち出すことで、どういうレイヤーの人たちに裨益するということも、ある程度述べてはどうかとの発言もありました。

成長戦略の中で、エネルギー・環境は命題として広く入れておくべきではないかとの意見もありました。

中小企業の仕分けは、新しいカテゴリーをつくってはどうか、人数で分けるなどの従来の手法以外に何か考えられるのではないかという発言もありました。この点は、今後の課題としてください。

それでは、事務局からまとめて回答いたします。

○柴山企画課長　たくさんの貴重な御意見をいただきまして、ありがとうございます。

時間の関係で手短にお答えしたいと思いますけれども、成長に関しましては、多くの御意見をいただきまして、経営者、経営人材の育成や選抜の仕組みが大事であるとか、あるいは個々の施策が効いているのかどうか、そこをよく検証すべきであるといった御意見をいただいたと認識しております。その辺り、よく踏まえて今後検討を進めてまいりたいと思います。

取引適正化・価格転嫁につきましては、会長からお話がありましたように、次の議題で御説明させていただきたいと思います。

この後、白書についてと人材のところを一言ずつコメントしたいと思いますので、よろしくをお願いします。

○芳田調査室長　白書に関して様々御指摘いただきまして、ありがとうございます。

大きく分けていくつかということかもしれませんが、エネルギーと環境についての御指摘につきましては、白書の本文でも、こちらは概要には記載しておりますでしたが、例えば排出量取引の排出の把握の状況、スコープ1、2、3、4とありますけれども、ああいったところの分析もしてございますので、こういったところもしっかりと本文でPRしていきたいと思っております。

事例につきましても、大変心強いお言葉をいただきまして、たくさんの事例を今回載せてございますので、ぜひこちらについても見ていただければと思っております。

人材についても、様々なヒントをいただきました。氷河期の関係やDXについてもまだまだ進んでいない状況もあると聞いておりますので、ぜひこちらは宿題といたしまして検討していきたいと思っておりますし、DXについてはPRを我々としてもしっかりとしていきたいと思っております。

簡単でございますが、以上でございます。

○松井経営支援課長 経営支援課長の松井です。

人手不足についていくつか御意見をいただきました。ありがとうございました。まず、制度面で年収の壁といった部分について、厚労省が中心になりますけれども、岸田総理もこれを見直すと発言しておりますので、そこで何らかの回答が出れば人材の供給力が増えるところの一つの要素になりますので、中企庁としても関心を持ってフォローしてまいりたいと思っています。

その上で、女性の活躍や離職率を下げる話、それから、女性の活躍を阻むような固定観念といった御指摘もございました。これについては、今日の資料の中でも人材のガイドラインを定めたいと思っていまして、その中でいろいろな支援のメニューについて、経営者の方に分かりやすく、例えば労働環境を整えるにはどうしたらいいのかといったところをお示しさせていただいて、少しでも改善に導いていけるようにしていければと思っております。

人材育成に対する事業主に対する支援が必要ではないかという御指摘もございました。厚労省でキャリアアップ助成金や人材開発助成金といった事業主に対する助成金もございますけれども、こういったものをガイドラインの中でしっかり位置づけて、こういうことをやりたいというときに、こういうものが使えますよという形でお示しをしていきたいと思っております。

それから、外部のDX人材を活用して地方の中小企業のDXを進めるといった取組も非常に重要だと思っていまして、例えば外部の兼業や副業人材などを使って地方の中小企業のDX化を進めるといったプロジェクト的な取組もガイドラインの中で位置づけて、経営者のための羅針盤のような形でお示しできればと思っております。

以上でございます。

○小林会長 ありがとうございます。

それでは、資料２－２「令和５年度において講じようとする中小企業施策（案）」及び資料２－３「令和５年度において講じようとする小規模企業施策（案）」につきましては、中小企業基本法第11条第２項及び小規模企業振興基本法第12条第２項に基づき、本審議会が諮問を受けております。細かな記述等を含め、私に御一任いただく形で了承したいと思いますが、御異議ございませんでしょうか。

（「異議なし」と声あり）

○小林会長 ありがとうございます。

それでは、異議なしと認めます。事務局においては、本日の意見を踏まえてさらに検討を深めてください。よろしくお願いします。

それでは、議題２の資料４に移ります。

事務局から説明をお願いします。

○鮫島取引課長 取引課長の鮫島と申します。

資料４に沿って価格転嫁について御説明いたします。

まず、1. 価格転嫁で、2 ページが転嫁対策のこれまでの取組方針でございます。主に2 つでございます。1. にあるように、毎年2 回3 月、9 月の価格交渉促進月間を中心とした取組で、今年は公表内容の充実、それを変化させてきました。また、2. にあるように、業界団体を通じた取引適正化のプロセスを、これも体系化・強化してございます。

具体的には次の3 ページで、月間のPRでございまして、例えば岸田総理と西村大臣による呼びかけ動画も2 回やったのですが、2 回目はより大企業に厳しめの内容にしてございます。

4 ページが昨年9 月のフォローアップ調査の結果でございまして、価格転嫁率、これは受注中小企業のコスト上昇分についてどれだけ転嫁に応じてもらえたかということで、昨年3 月から昨年9 月は5 割弱で、若干ながら増加してございます。ただ、右にございましており、業種別に見ますとばらつきがある、5 割から一番下のトラック業界は2 割ということでございまして、もちろんトラック業界は不名誉な結果だからこれを挽回すると奮起していただいている状況でございます。

また、5 ページを御覧いただければと思います。委員御指摘のとおり、原材料については比較的まだ高い転嫁率であるものの、労務費、エネルギーコストは比較的低いと。ただ、聞いておりますと、労務費については例えば最低賃金のアップぐらいは認めるとか、エネルギーコスト、電気代についても過去3 か月の平均を次の3 か月に認める等々の前向き、新しい取組も一部で聞こえている状況でございます。ただ、それでも労務費、エネルギーについてはまだまだ低いというところでございます。

次の6 ページが公表内容のさらなる充実で、今年2 月に始めたものでございまして、より一層自発的に取引慣行の改善をやっていただくということで、発注側の企業148社につきまして転嫁の状況、交渉の状況を、右にございましており、10点満点中の何点かということで4 段階にして公表させていただいてございます。この中では、諏訪委員から効いているというコメントがございましたとおり、20社近くの企業から自分たちの取組は何がおかしかったのかとか、自分たちは社長からこういう取組方針をするように言われたのだがさらに足りない点はないかという個別の相談が来ておりまして、そこについては我々もいい事例を踏まえながら御相談に乗っている状況でございます。実名が全て載ってございしますので、ざっとおめくりいただければと存じます。

13ページからが2 つ目の業界全体としての取組でございます。岸田総理からも業界団体にも取引適正化の自主行動計画の改定を求めるという発言がございまして、3 月17日に細田委員長の下での取引問題小委員会で、下請Gメンが収集した現場の声、それに基づきまして業種ごとの課題を分析したものを、中小企業庁から約50の各業界団体に対して個別に改善点として指摘させていただいてございます。下の13ページの右にございましており、今後政府全体の下で、個別の業界団体に対して自主行動計画の改定・徹底を行うよう各所管する省庁に対して申入れをしていくという段取りになってございます。

具体的に、次の14ページを御覧いただければと存じます。左にあるような約26の業種に

については自主行動計画が策定されておりますが、ただ、右にあるように例えば小高委員から御指摘があった食品等についてはまだ自主行動計画の策定がないところでございますので、こういった業界も含めて問題点は把握してございますので、個別の業界団体に対して問題を指摘し、自主行動計画をつくってはどうかという申入れをしていきたいと考えてございます。

取引適正化については以上でございます。

○柴山企画課長　続きまして、パートナーシップ構築宣言の関係の御説明をいたしたいと思います。

16ページを御覧ください。宣言数は先月末時点で2万600社を超えたところでございまして、うち資本金3億円超の大企業も1,200社を超えるところまで増えてはおります。昨年末には事業所管省庁に経済界への呼びかけや補助金での宣言企業向けインセンティブ拡大の検討を依頼したところでございます。

17ページ、宣言のさらなる拡大に向けまして地方での取組に力を入れておるところでございまして、地図を載せておりますけれども、自治体・経済団体等による協定締結や共同宣言あるいは補助金での加点措置が、現在22都道府県まで拡大しているところでございます。

18ページ、もう一つの課題である実効性の向上につなげていくために、昨年夏に宣言企業への調査に加えて下請企業への調査を初めて実施したところでございます。

19ページを御覧いただきますと、個別の調査結果を宣言企業の代表者宛てにフィードバックをいたしまして、重要な経営課題として認識していただいて、必要な改善を促しているところでございまして、今年もその調査とその結果のフィードバックを継続して実施していく予定でございます。

また、20ページは御参考までですけれども、今年の1月に、経団連、日本商工会議所、経済同友会の連名で、パートナーシップ構築宣言の実効性向上に向けた要請を出していただいているところでございます。

21ページ、宣言のひな形改正でございまして、中小企業の省エネの推進のために、取引先からの省エネ診断に係る助言・支援が効果的であるということで「グリーン化の取組」の具体例として「省エネ診断に係る助言・支援」を追加したところでございます。

最後、22ページでございまして、取組事例集を今回初めて作りまして、積極的な取組や宣言をしたことを契機に意識が高まった事例など、取組の参考になると考えられる事例についてポイントをまとめた事例集として公表したいと思っております。具体的には、参考資料につけているところでございますけれども、この事例集を継続的にアップデートしていきたいと思っております。

説明は以上になります。

○小林会長　ありがとうございました。

それでは、御意見、御発言のある方はネームプレートを立てていただき、オンライン参加の方は挙手機能、チャット機能でお知らせをお願いします。価格転嫁に関する意見は、

さきほど随分出ましたが、いかがでしょうか。

では、諏訪委員。

○諏訪委員 ありがとうございます。

本当に今回の公表によりかなりの効果が得られました。大企業側から見ると、これはかなりのインパクト、投資家に対するインパクトも非常に大きかったので、早急な対応をしたのですけれども、対策しましたというのをどこに報告すればいいのかが分からないとか、どうやったら汚名返上できるのかがなかなか分かりづらいみたいなので、そこも今後検討していただきたいと。ホームページ等でこういう対策をいたしましたということは載せたのですけれども、それだけで十分なのか、新聞報道発表がありましたので、かなりインパクトが大きかったのか、ここをどうしていくのか、その後処理というか、公表したものの対策した企業に対してまた公表をするのか、何かしてあげないと、せっかく早急に対応しても言いつ放しだとなかなかつらいものが大企業さんの中にもあるのかと。すみません。中小企業目線ではないのですけれども、そう思いました。

以上です。

○小林会長 ほかにいかがですか。

豊永委員、どうぞ。

○豊永委員 すみません。もう限られた時間で少し思いつきっぽいところがあるのでお叱りを覚悟で申し上げますと、実は経営者保証を外すときにチェックシートというものがございまして、これは引継ぎセンターで活用していたものですが、今回活性化協議会にその活動が移ったわけですが、700のチェックシートをつくった実績があるらしいのです。そのうち500が経営者保証を外すのに有効だったという数字があるようです。これは正確さを確認する必要がありますけれども、価格転嫁についても、どういうエビデンスをそろえたら個別交渉が容易になるのかということ、単に苦しいのですということでは足りないのだということを教える意味で、チェックシートを用意するみたいな発想はないのでしょうか。先ほど来御発言にありました、原材料価格というのは比較的エビデンスが取りやすいけれども、エネルギー価格、人件費についてはおまえのところできっちりやれよと言われてしまうだけなのということなのですが、こういう努力をしてもなおこういうことになっているのですと。不可避免的に上げざるを得なかった、もしくは上がったことが不可抗力とはいきませんが、有効な結果を生んでいるのだとか、結局ガイドライン的なものになってしまうので、思いつきっぽいということを申し上げたのですが、そういう道具立てをしていただけると個別の交渉の場に有効なのではないかと思ったところなのですが、いかがでしょうか。

○小林会長 ありがとうございます。

○鮫島取引課長 ありがとうございます。

まず、諏訪委員から大企業が対策したときにどうすればいいかということで、いくつか

の企業はホームページで公表するだけではなくて、自分の下請取引先に対してこういう方針で転嫁を受け入れますから再見積りを出してくださいということを個別にレターを出しておりまして、我々からすると、下請だけではなくてそれ以外の取引先も含めて積極的に調達本部長の名前でレターを出してはどうですかと個別にアドバイスさしあげております。個別だけでは数も限界がございますので、近々、こういうベストプラクティスですので全省庁、全業界でやってはどうですかということで示していきたいと思っております。したがって、取引方針の見直しが積極的に自分の下請中小に広がっていくという取組が広がっていくのを期待したいと思っております。

豊永委員からのまさにエネルギーと人件費を価格転嫁する場合のフォーマットみたいなものがあれば非常に有効だという話は我々も聞いておりまして、中には過去の電気代がどれだけかかったかとか、過去の人件費と賃金アップがどれだけかかったかというのを親事業者から下請に示しているという例をいくつか見てございます。我々もそういういくつかのベストプラクティスやよい事例、参考になるような事例を集めて、発注事業者及び下請中小企業者にお示ししていく方針を考えたいと思っております。

○小林会長 ありがとうございます。

私から一言、申し上げます。価格転嫁・取引適正化は、商工会議所、商工会を含めて一生懸命取り組んでいるので、パートナーシップ構築宣言の宣言企業数は2万社を超え、大分効果が出てきたと思っています。私は、1月に経済三団体で、パートナーシップ構築宣言の実効性向上と一緒に要請することを発議しとりまとめたのですが、これは何回周知してもいいと思っています。

政労使の会議が久しぶりに開催され、私も出席しましたが、公正取引委員長も出席し、コメントされていました。これに関しては政労使、ベクトルは同じであると感じました。

価格交渉促進月間のフォローアップ調査で実名を公表された企業が名誉を挽回できる方法は考えてもらいたいと思います。

サプライチェーンの中に入っている企業は、親企業と価格転嫁の話がしやすいが、消費者あるいは市場に直面している業界はなかなか大変です。これに関しては、私どもも値上げする勇気を持ってほしいとエンカレッジするしか今のところ手だてがなく歯がゆいですが、世間全体が、安いものを多量生産するのではなく、良いものはそれなりの価格で提示し、それを買うという雰囲気醸成していくことがまず第一歩だと考えています。

業界団体には、原材料やユーティリティなど一般的、共通のものの原価計算などは、団体で整理してもらい、分かりやすいチェックシートを準備してもらいということかと思えます。

賃上げに関しては、なかなか難しいのですが、中小企業は千差万別で、上げたくても上げられないところは多々あります。上げられるところは上げてほしいと申し上げていますが、人材確保よりも人への投資と考えてもらいたい。中小企業の場合は、オーナーイコールマネジャーでもあります。現場との距離も非常に近いので、人材を引き止めて、さ

らに活用していく形にしていってもらいたいと申し上げています。

この動きは道半ばですので、まだ満足度は40%ぐらいなのですが、それを7割ぐらいに上げて、来年以降も継続していかななくてはいけない。ぜひ皆さんの御協力をよろしくお願いしたいと思います。

それでは、長時間にわたり、いろいろ御議論をありがとうございました。追加の御意見がもしある場合には、適宜事務局までお伝えいただきたいと思います。

それでは、事務局から最後をお願いします。

○柴山企画課長 小林会長、ありがとうございました。

今後のスケジュールですが、白書につきましては、4月下旬の閣議決定に向けて準備を進めてまいります。調整でき次第、最終版を皆様にお届けいたします。

本日は少し時間を超過してしまいましたが、ありがとうございました。

○小林会長 どうもありがとうございました。

午後5時07分 閉会