

中小企業政策審議会総会（第37回）

令和5年6月22日（木）

経済産業省中小企業庁

午後2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37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。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、諏訪委員、達増委員、田村委員、森委員、安河内委員以外の委員の方に御出席いただいております、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、達増委員の代理として、岩渕岩手県商工労働観光部長が出席されています。

また、新たに野口委員、布川委員に御就任いただいております。

なお、本日は、西村経産大臣が会議終盤の15時50分前後に参加し、挨拶する予定となっております。

また、プレスの方にその少し前に入室していただこうと思っておりますので、この点、あらかじめお知らせいたします。

それでは、初めに、中小企業庁長官の角野より御挨拶いたします。

○角野長官 本日はお忙しいところ、小林会長をはじめ、多数の委員の皆様方にお集まりいただきまして、誠にありがとうございます。

前回、4月の会議で白書の分析について御紹介いたしました。

また、足元の価格転嫁、生産性向上の状況、小規模事業者の地域経済における重要性、成長志向の中小企業の創出について、政策の検討状況などを御議論いただきました。皆様方からの様々な御意見を踏まえまして、中小企業政策の今後の進め方を私も検討してまいった次第でございます。

改めてとなりますが、中小企業・小規模事業者は、雇用の7割、付加価値の5割を占める日本経済の屋台骨でありまして、地域経済を支える大変重要な存在であります。

まず、足元の厳しい事業環境にある中小企業・小規模事業者に対しましては、取引適正化、価格転嫁対策や資金繰り支援などに引き続き全力で取り組んでまいります。

その上で、人口減少とかGXなどのサプライチェーン上の課題が顕在化しておりますが、そういった中で、経営の転換が迫られている昨今の情勢をあえてチャンスと捉えて、変革に挑戦していくことが大変重要になってきております。経営者の行動変容を促すための施策も必要となっているところでございます。

こうした考えの下で、私ども中小企業庁としては、中小企業の成長に必要な要素である事業戦略と経営者、イノベーション、人材、エクイティ・ファイナンス、伴走支援について、昨年の秋以降、有識者の皆様方との検討を重ねてまいりました。その成果を本日公表し、参考資料としても配付させていただいております。後ほどポイントについて御紹介させていただければと思います。ぜひ多くの中小企業経営者やその支援者の皆様方に読んで

いただき、新たなチャレンジを後押ししていきたいと考えてございます。

また、3月の価格交渉促進月間の結果もまとめましたので、併せてこの場で御報告させていただきますと思います。

本日は、これらについて中小企業庁から御報告させていただいた後に、ぜひ委員の皆様方に忌憚のない御意見を賜り、今後の中小企業政策について御議論いただければ大変幸いに存じます。

本日は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、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の会長の小林でございます。

本日の議題は「今後の中小企業政策について」であります。

まず、資料1、資料2及び資料3について、事務局説明の後に意見交換を行います。

それでは、まず、事務局から説明をお願いします。

○柴山企画課長 それでは、資料1を御覧ください。

「中小企業政策の全体像」という資料でございます。

1ページ目でございますが、中小企業政策の現在の全体像を整理したものとなっております。

左側で「スケールアップ型に対する施策」。

右側で「パワーアップ型に対する施策」。

下で「成長と分配との好循環」の中の分配の施策を整理しております。

まず、スケールアップ型ですが「(1)付加価値向上に向けた強みの磨き上げ」ということで、海外輸出の裾野拡大とか、イノベーションエコシステムの構築と書いております。

赤囲みしておるところは、資料2で補足させていただく項目でございます。

(2)といたしまして、人材確保・人的資本投資の強化。

これは、今般、人材活用ガイドラインを策定したところでございます。

(3)は「規模拡大による機能強化」ということで「M&Aによる事業規模拡大」ということで、グループ化に対する支援強化とかM&A市場環境の整備、あるいはM&A税制など書いております。

②といたしまして「エクイティ・ファイナンス活用とガバナンスの強化」ということで、今回、こちらも指針をつくったところでございます。

(4)といたしまして「グリーン・デジタル・サプライチェーン全体で取り組むべき課題への対応」といたしております、①が「グリーン・デジタル等の成長分野の補助金重点化」ということで、これは既に取り組んでいるものでございます。

②といたしまして「パートナーシップ構築宣言の好事例の発信」と書いております。

(5) といまして「成長志向の中小企業を創出するための環境整備」といまして、①が「創業促進に向けた経営者保証の解除」。

②といまして「後継者への支援強化・運動論」ということで、後継者ネットワークの強化を挙げております。

右側でございますが「パワーアップ型に対する施策」といまして「事業承継・引継ぎ・再チャレンジ支援による地域に必要な機能の維持」といまして、①、事業承継税制。

「②事業承継・引継ぎ補助金」。

④といまして「事業不振時の早期相談体制の構築」と挙げております。

また、過去に「販路開拓支援」といまして、①が国内販路拡大の支援。

②が輸出の支援ということで、再掲させていただいています。

「(3) DX支援」ということで、①が「インボイス導入に対応したデジタル化支援」。

②といまして「みらデジ」の活用。

③といまして「商店街・地域の面的DX」と挙げております。

(4) で「社会課題解決事業／インパクト投資を起点とした地域活性」と挙げております。

黄色のところは「政策支援インフラの整備」ということで「経営力再構築伴走支援の全国展開」とか「経営支援機関の強化」「データ整備」「防災・減災対策」を挙げております。

下は「サプライチェーンにおける適切な分配を推進する施策」といまして、(1) が「賃上げ・価格転嫁・取引適正化対策」でございますが、各種支援措置における賃上げインセンティブを拡充してきております。

②といまして、資料3で御説明いたしますが「価格交渉促進月間のフォローアップの強化」。

それから「下請振興法の指導・助言や踏み込んだ情報開示」を進めているところでございます。

(2) といまして「パートナーシップ構築宣言」でございますが、宣言数の拡大と実効性向上に引き続き取り組んでいるところでございます。

また、下でございますが「地域の包摂的成長」ということで、若者・女性が地方で良質な雇用の機会と豊かな暮らしを選択できる社会をつくるというのをやっているところでございます。

以上、資料1でございますが、後のほうは参考資料でございます。

続きまして、資料2の御説明に移りたいと思います。

資料2「成長志向の中小企業の創出を目指す政策の検討成果と今後の方向性」という資料でございます。

1 ページ目ですが、改めて申し上げるまでもなく、中小企業・小規模事業者は、雇用の

7割、我が国経済の屋台骨でございまして、地域の経済・雇用を支えている重要な存在でございまして。そうした方々へは、引き続き支援をしていくということでございます。

「他方」ということで、2つ目のボツでございまして、コロナ禍からの経済回復、大きな経済社会構造の転換が進む中で、企業の経営も、従来の延長線ではなく、転換していく必要があると考えておりまして、それに合わせて政策の重点も守りから攻め、維持から変革、静から動へと変化すべきときであると思っております。

下にデータがございまして、地域の中小企業が売上高100億円以上の企業、大体中堅企業と言われるクラスに成長するときには、高いレベルで輸出とか域内経済への貢献、あるいは賃上げを実現しているところでございまして、こうした成長企業の創出が重要であろうと考えております。

表2で、売上高100億円以上の企業が現在1.4万社いるということと、10年間、または20年間で売上高が1～10億円から100億円超に成長した企業は178社であると書いております。

2ページ目は「『100億企業』に成長した企業・目指す企業の例」といたしまして例示しておりますが、ここは詳細を省略させていただきます。

3ページ目でございまして「中小企業の飛躍的成長のポイント」といたしまして、100億企業に短期間で成長した178社を分析したところでございまして「成長市場型」。市場自体が成長しているところで事業をされた企業。

Bといたしまして「独自価値創出型」。独自の技術、あるいはニッチ分野の発見によって成長してきた企業。

Cといたしまして、M&Aを活用して、シナジーを働かせて成長した企業というパターンに分類しております。

ただ、いずれにしても、飛躍的成長の鍵は経営者の経営力であるということで、重要なのは、事業戦略を明確にすること。

それから、経営者が優れた他の経営者との交流、あるいは学びの機会に出ていくなどして、経営力を磨くことと整理しております。

4ページでございまして「中小企業経営を巡る新たな動き」といたしまして、近年、事業承継を機に変革に取り組む後継者の動き、あるいは中小企業経営に外から参画して挑戦していく人を応援するファンド、あるいは出資や経営支援を行って、中小企業の成長にコミットするM&Aとかグループ化の動きが活発になっております。

下でございまして、今後の中小企業政策では、従来型の補助金で経営資源を補う施策以上に、経営者の意欲を喚起するきっかけを提供して、経営力のある人材が中小企業経営を担う動きを後押ししていくことが重要であろうと考えております。

5ページ目が、成長に向けた今後の政策の方向性として取りまとめておるところでございまして、左側ですが「経営者の経営力強化」が最重要で、そのためには「現経営者の経営力強化」と「新たな人材の中小企業経営への参入」を促すことが重要であると考えております。

それから「戦略の実現のサポート」といたしまして、外部市場環境に関して、成長市場への進出を促進するとか、独自の価値創出への支援ということで、イノベーションが重要であると整理しております。

「（５）内部資源・体制の充実」ということで、重要な内部資源である人材につきましては、人材活用ガイドラインをこのたび制定したところでございます。

また、エクイティ・ファイナンスについても、その活用に向けたガバナンスを構築するためのガイダンスを今回策定したところでございます。

オレンジのところが、今回、新しく中小企業庁で取りまとめたものでございます。

６ページでございますが、以上の議論を行ってきたのが、沼上委員を座長といたします、中小企業の成長経営の実現に向けた研究会でございます。

もしよろしければ、ここで座長として報告を取りまとめていただいた沼上委員からも一言コメントをいただければ幸いです。

○沼上委員 どうもありがとうございます。

中小企業庁の研究会はいつも勉強になるのですが、今回もとりわけアイオーブニングなことをいろいろと学ばせていただいたと思っております。

今回の研究会で極めて印象深いと思うのは、ターゲットの設定が非常に独特で重要だという認識を私は持っています。

ターゲットとは、要するに、数億円ぐらいの会社を100億ぐらいまで、あるいはそれを超えるまで持っていこうという政策は、極めていい経営資源を持っている中小企業の層が厚い我が国にとっては、極めて重要な経済への貢献ができる政策だと感じているところであります。

100億というのも結構重要で、私は昔、組織の重さプロジェクトという組織の研究をしていたのですが、トップリーダーが生き生きと組織を動かせるのは大体100億か、200億ぐらいまでで、700～800億より上になると、結構リーダーがうまく組織を動かさなくなっていくという問題を見てきましたので、100億というのも絶妙な数字ではないかと思っています。

大体何でこのぐらいかというと、トップが部下の末端まで大体掌握できる。また、部下も、トップに直接話ができる規模なのです。こういうところは経営者が重要ということで、中小企業でこの規模は、まさに経営者が重要。

日本は、もっといっぱいいい経営者が出てこなくてはいけない国で、経営者という経営資源が希少な資源だと思いますので、ぜひこれを有効にマッチングしていくことが、日本の分厚い優良な中小企業の活性化のためには、これから重要であろうと思っています。

後継ぎがいる人はアトツギ甲子園、あるいは後継ぎが必ずしもいないと言っている人はM&Aとかグループ化、あるいは場合によってはサーチファンドのような仕組みで、新しい視野、新しい知恵、また、新しいエネルギーを持った人が経営者としてこの領域に入ってきてくれることがあると、日本経済も相当活性化するのではないかと思います。

今後、ぜひお願いしたいと思うのは、知恵やエネルギー、意欲とかは伝染するものなので、ベンチャービジネスでも、ペイパルマフィアとか、ああいうところで伝染しますから、ぜひ意欲とか知恵が伝染する場を用意していただきたい。

それから、100億を目指す会社とうまく政策をブランディングして、難しい名前の政策ではなくて、誰もが分かる政策として、日本に定着させていっていただきたい。この2つをお願いしたいと思っています。

以上です。

○柴山企画課長 沼上委員、ありがとうございます。

そうしましたら、事務局の説明を続けたいと思いますが、では、イノベーションのところをよろしくお願いします。

○田辺技術・経営革新課長 イノベーションに関する御説明をさせていただきたいと思います。

技術・経営革新課の田辺でございます。

イノベーションに関しましては、昨年12月から検討会を開催して、議論してきたところでございます。

イノベーションと言ってしまうと、非常に幅広い話になってしまうので、中でも中小企業を取り巻く環境の中で、マーケットに近いところとの接合と、先ほどの説明にありました、成長意欲のある大きめの企業がどのようにイノベーションを生み出していくのかといった視点で検討してまいりました。

現在、イノベーション活動に取り組んでいる中小企業の割合は4割ぐらいなのですが、結果としてうまくいっているところはあまり多くなくて、75%は利益につながっていないという実態がまずございます。

9ページ目でございますが、これまでやってきた施策は、左側でございますように、足りない技術を足してあげるといいものができて、よって世の中に売れていくのであると。そのようなリソースの補完を重点的に進めてきたわけですが、まずもって自社のコア技術が何であるのかという分析、それから、それをマーケットのニーズと照らして、往復するような形でイノベーションを生み出していくという視点が欠けていたのではないかと結論が得られました。

10ページ目でございますが、そういったことで、我々としては、今後、イノベーション・プロデューサーという名前をつけてございますが、その意味については、マーケットの中で求められているものを感じ取って、あるいは世界的な動向、技術の動向を俯瞰した上で、中小企業が持っているコア技術と照らして、どういった作戦でいくのがいいのかといった構想をする力、そして、そういった力を集めていく誘引の力と、実行して最後までやり遂げるところを担う者を中小企業の参謀として置いたり、あるいはある地域のコミュニティーで活躍していくことが必要なのではないかということで、今後、こういったプロデューサーの方は、地域で属人的に出ていらっしゃる方もいらっしゃるもので、そういった方々の

話も聞きながら、その強化・支援について議論を進めていこうということで結論づけてございます。

以上でございます。

○松井経営支援課長 続いて、中小企業庁経営支援課長の松井でございます。

人材と伴走支援について御紹介します。

11ページ以降ですが、まず、12ページ。

これは前回、4月にも少し目出しの御紹介しましたが、昨今、かなり人手不足と言われておりますが、こちらについて人材活用ガイドラインとして改定しまして、経営者に人の問題について少し考えていただくきっかけをつくればということで検討を進めてまいりました。

13ページですが、基本方針は「人材抜きに経営戦略は描けない」ということで、様々な経営課題がございますが、実はその裏に人材の課題が潜んでいることが多いのではないかと。

それから、経営戦略を描くこと自体が人材戦略ということでありまして、人が採れないという問題について、むしろ人を採るために、自社自身の魅力を高めるとか、ミッション、ビジョン、バリューを明確に示すといったこと自体が人材戦略そのものにつながるのではないかとということです。

したがって、(3)にあるとおり、経営戦略と人材戦略を一体的にやっていかななくてはいけないということで、忙しい経営者にも、人材の問題も少し考えてもらうきっかけになるようなガイドラインを策定しました。

実際にやっていく際には、(4)にあるとおり、支援機関が伴走する形で進めるということで、いきなり経営者に渡して終わりということではなくて、支援機関が手に持って、経営者と指さし確認しながら対話のきっかけにさせていただくようなガイドラインとしております。

この概要ですが、14ページでございます。

3つのステップということで、1つ目が、目の前にある経営課題、例えば資金繰りとか、賃上げできないとか、売上げを上げたいといったありがちな経営課題を入りに、実はその裏に人材の問題があるのではないですかという導きをしています。

ステップ2で、様々な人材の問題について「中核人材の採用」「中核人材の育成」「業務人材の採用・育成」といった分類で、一旦整理する。

ステップ3で、具体的にそれぞれについて、どういうアクションがあり得るのかというところを短冊としてお示ししておりまして、事例なども交えながらそれぞれの対策や使えるツールなどを紹介しております。

15ページの右側にあるように、より耳目を集めることを目指して作成していますが、実際にはこれを使っていただければ意味がありますので、特にこの話ですと、厚労省のハローワークとか、内閣府のプロフェッショナル人材拠点といった他省庁の機関とも連

携していくことが大事ですので、既にそういった体制をつくり始めておりますが、これから都道府県レベルで支援機関同士の連携のネットワークを進めて、現場で実践していきたいと考えております。

16ページ、17ページですが「経営力再構築伴走支援」でございます。

これは昨年、経営力再構築伴走支援ということで御審議いただいたもののちょうど1年後の成果ということで、これまで経産局とよろず支援拠点でやっておりました経営力再構築伴走支援の実践の各ケースを踏まえた支援の事例、ノウハウといったものの形式知化を図って、今後、さらに全国の支援者に広げていく際の手引書のようなものとして、ガイドラインに一旦まとめさせていただきました。これも今後、人材活用ガイドラインと同様に、全国の支援の現場で使っていただけるように、広めていきたいと考えております。

私からの説明は以上でございます。

○石澤財務課長補佐 中小企業庁財務課の石澤と申します。

19ページ以降「エクイティ・ファイナンス活用に係るガバナンスの強化」ということで御説明させていただきます。

中小企業の成長の戦略的なサポートということで、内部支援体制の強化ということで、エクイティ・ファイナンスの活用の場面における中小企業のガバナンスの在り方について検討してございました。

中小企業といえば、デット・ファイナンスのイメージが強いのですが、エクイティ・ファイナンスは、中小企業を資金面、経営面、事業面といったところから支援して、さらにその成長を支えるといった機能に着目し、検討会においてエクイティ・ファイナンスの活用の場면을切り取って、ガバナンスの強化を検討してまいりました。

20ページは、エクイティ・ファイナンスの活用という点で、背景について説明させていただきますが、中小企業を取り巻く環境が非常に厳しいと。

コロナの3年間があって、それ以外にデジタル化、グリーン化、経営者の高齢化といった課題を抱えている中において、特にポストコロナにおいて、中小企業であっても、しっかりと成長していく、既存事業の延長線にない、比較的リスクの高い事業活動に取り組んでいくという観点において、エクイティ・ファイナンスの活用は非常に重要であると思っております。

こうした観点から、エクイティ・ファイナンスの活用となってございますが、右下に出資、エクイティ・ファイナンスの活用によって期待される支援ということで書かせていただいております。

もちろん、資金面での課題解決だけではございませんが、下に「経営面での課題解決」ということで、経営管理の強化、ガバナンスの強化、ビジネスマッチングといった支援も期待されております。

最後、21ページでございますが、エクイティ・ファイナンスのガイダンスということで、中身を幾つか大きな項目としてまとめさせていただいております。

左下にまとめてございますが、まず「戦略的な経営」については、経営理念・経営ビジョンをしっかりと示し、それを実行していく。

2つ目、こういった成長と、経営理念・経営ビジョンを支えるような仕組みをしっかりと構築していく。

それから、こういったエクイティ・ファイナンスを活用するに当たって、もちろん出資者も重要でございますが、その他会社関係者として金融機関、従業員、取引先との信頼関係構築も非常に重要でございます。

こうした「戦略的な経営」「持続的な成長を支えるための仕組み」「信頼関係構築」といったことで、しっかりと中小企業側でガバナンスを強化し、エクイティ・ファイナンスを受け入れる体制を構築していくということで、こうしたガイダンスをまとめさせていただいております。

今後、こうしたガイダンスの普及啓発に向けて、金融機関、中小企業を支援する各種の支援機関を通じて、しっかりと普及させていただきたいと思っております。

以上でございます。

○鮫島取引課長 取引課長の鮫島と申します。

資料3の1ページ目を御覧いただければと存じます。

価格交渉促進月間は、多くの中小企業が交渉・転嫁できる環境整備、機運醸成をするために、2021年9月から毎年9月、3月を月間と設定して、今回で4回目。大分中小企業にも浸透して、我々も改善を重ねてまいりました。

設定するだけではなく、しっかりと交渉・転嫁できたか、実施状況を企業からアンケート調査をして、その結果を取りまとめて公表してございます。1万7000社からの回答を得て、その結果が2ページ目以降でございます。

2ページ目は、まずは「価格交渉の状況」でございます。

どれだけ交渉を受け入れたかということでございまして、価格交渉に応じてもらえたとか、発注サイドから声がけして交渉できたという割合は、前回、昨年9月よりも約5ポイント増加してございまして、一部では、交渉の実施状況は好転してございます。

他方で、発注側は申し入れしなかったとか、協議を断った、減額のために申し入れがあったという割合は依然として16%、前回より2ポイント程度増えてしまって、二極化が進行と分析してございます。

なお、コスト上昇しなかった、したがって交渉を申し入れなかった割合は、昨年9月より6ポイント減少してございまして、コスト上昇の影響が拡大していると見てとれるかと存じます。

3ページ目は「価格転嫁の状況」で【コスト全般】でございます。

コスト上昇分のうち、何割を価格転嫁できたかを集計したのを価格転嫁率と言っておりますが、47.6%で、昨年9月に比べて0.7ポイント微増ということでございます。

詳細を見ますと、コスト上昇分のうち高い割合、10割、9割、8割、7割転嫁を受け入

れたという割合は約4ポイント増加してございまして、一部では好転してございます。

他方で、全く転嫁できない、据え置いたとか、減額されたという割合も増加してございまして、転嫁においても二極化が進行という状況でございます。

3ページは【コスト全般】でございまして、4ページ目は【コスト要素別】原材料、エネルギー、労務費という要素別の分析でございます。

まず、エネルギーコスト、労務費の価格転嫁率は、昨年9月より5ポイントそれぞれ上昇してございます。

また「一部だけでも転嫁できた割合」も8ポイント上昇してございます。

ただ、原材料費よりは約1割低い水準ということでございます。

原材料費の添加率も「一部だけでも転嫁できた割合」は約3ポイント増加してございますが「転嫁0割」も増加して、中和して、全体としては横ばい、約5割という水準でございます。

5ページ目以降は、業種別の分析でございます。

まず、右にございますとおり、話し合いに応じてもらえたという回答は10点。

⑧にございますとおり、減額されたとか、交渉されたというのはマイナス点。

これを集計して、業種別に順位づけたのがこのページでございます。

造船、繊維等の業種については交渉を受け入れている一方、放送、トラック、通信等については受け入れていないという順位づけでございます。

6ページ目が、転嫁の状況でございます。

何割受け入れたかというのを点数化して、業種別に並べたものでございまして、7ページが昨年9月との比較でございます。

左が昨年、右が今回のデータでございます。

両方においても、石油、卸、造船、食品製造等の業種については上位にある一方、かつ、こういった業種については転嫁率がさらに増加する一方で、下のほうにございますトラック、放送コンテンツ等については、コストの転嫁率がほかより低い、かつ、転嫁率がさらに減少している。こちらについても二極化が進展している状況でございます。

8ページ目以降は、受注側視点での分析。今までは発注側がどれだけ受け入れたか。

次以降は、どれだけ受注側が転嫁してもらえたかということでございます。

9ページ目がその結果でございまして、10ページ目をお開きいただきますと、昨年との比較でございます。

昨年同様、卸、小売、紙・紙加工等については、しっかりと転嫁を受け入れて勝ち取っている一方、放送コンテンツ、トラック等については比較的低いということでございまして、特にトラック等については価格転嫁を得ていない、賃上げの原資も取れていないということかと分析してございます。

11ページでございまして、今回の調査からは、中小企業には賃上げ率も紹介してございまして、価格転嫁と賃上げの関係を整理してございます。

左の縦軸が「賃上げ率」で、帯グラフは転嫁できたか。

青いほうが、比較的高い割合で転嫁できたか。

赤い帯グラフは転嫁できていないということでございまして、全般的に見ると、上に行くほど、青いグラフが上に伸びていくということでございまして、価格転嫁できている割合が高くなるほど賃上げ率も高くなるという傾向と言えるかと存じます。

なお、転嫁できなかったにもかかわらず、5%以上賃上げを実施した企業もあれば、9割、10割転嫁できていても賃上げしない、従業員に還元しない企業もございます。やはり人手不足とか、転嫁以外の要素もあろうかと分析してございます。

以上の分析を踏まえた今後の対策が12ページ以降でございまして。

①にございますとおり、まず、下請中小企業による価格交渉を後押しする体制を全国のよろず拠点に整備するというところでございます。

また、今後の対策で、13ページを御覧いただければと存じます。

3月に価格交渉促進月間をして、6月20日に結果を公表いたしました。

また、7月以降、価格転嫁サポート体制を整備いたしますし、また、8月以降でございますが、企業リスト、交渉及び転嫁がどれだけできていたかという個別企業の状況について公表したいと考えてございますし、また、評価が芳しくない企業に対しては、所管大臣から経営トップに対する指導助言を実施してまいりたい。

3月の価格交渉促進月間を踏まえて、また次の9月に月間を行う。その結果はしっかりとフォローアップする。これを年2回繰り返すことで、適正な取引慣行の定着を図ってまいりたいと存じます。

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、意見交換に移ります。

今回の議題は1つですから、全員を御指名したいと思います。

会場参加の方、オンライン参加の方の順で、五十音順で御指名させていただきます。

時間の限りもございまして、お一人3分程度でお願いします。

それでは、会場参加の委員の方から、まず、阿部委員、お願いします。

○阿部委員 ありがとうございます。

全国商店街振興組合理事長の阿部でございまして。

資料1の「中小企業政策の全体像」のパワーアップ型の部分の「(3)DX支援」の「③商店街・地域の面的DX」について御意見をお話しさせていただきます。

まさに地方創生待ったなしの中で、地域の価値を高めるところにDXをしっかりと使っていきたいと考えております。

このベースというか、生活外のエリアを面的支援すると考えたときに、DXはどういったものが取り入れられるかとなりますと、AIカメラとか、キャッシュレス対応による地域データマーケティングの実施による支援、もしくはICカード決済システムの域内駐車場利用

者のマーケティング実施、共通駐車券サービスのポイント運用化に関する支援、各種情報発信ツールの有効的な適用に関する支援。まさしく生活に住みよい町という形をつくるときに、DXは欠かせない。そのために、ベースをつくるような伴走支援というか、誘導をお願いしたいというのが第1点でございます。

もう一つ、そもそも論なのですが、私たちは小規模事業者です。中小企業と小規模事業者で分けられるときに、あまりにも支援のウエートが低いのではないかなと。もっと大々的に小規模事業者にはフォーカスしていただきたいと考えております。

そもそも小規模事業者は、従業員数で分類するのではなくて、売上規模や納税額で分類すべきではないかと考えております。そこから本当に救うべき小規模事業者を明確に支援いただくことをお願いしたいと思います。

この理由といたしましては、国による定義では、小規模事業者は従業員数によって線が引かれている。これは事実でございます。

しかし、本当の線引きはそこではないということで、そろそろ取り組んでいただきたいと思います。

現に小規模事業者として位置づけられる中に、売上規模や納税額規模から見て、大きく利益を上げている事業者も健在しておりますし、地域でもかなりの二極化が出てきているのも事実です。

さらに、インボイス制度が導入されますと、売上1000万以下の事業所にも納税義務が生じることで、利益を上げている事業者との違いがほとんどなくなっていくのではないかと考えられます。

今後、小規模事業者と中小企業の線引きがより一層曖昧になっていくと同時に、本来真面目に従っている小規模事業者を支援していかなければならないということが責務なのではないかと思っております。

現状、中小企業目線での施策が主であり、それらを見直していく時期はとうに過ぎていってしまったのではないかと。小規模事業者は、全体の事業者数の86.5%を占めておりますので、その中での小規模事業者はかなり厳しい。

さらに、これからの地方創生を支えていくのは、私たち、このエリアで商いをさせていただいているお買物ゾーンが、コンパクトシティで歩いて楽しく暮らせる、住みやすい町になっていくのは、持続可能なまちという形の部分にもつながっていくのではないかと考えておりますので、どうぞよろしくお願い申し上げます。

以上です。

○小林会長 それでは、次に、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。よろしくお願いいたします。

全体的には非常に納得しながら拝見させていただいたのですが、ひとつ女性の活躍というところにもうちょっと踏み込んでいただけないかなという思いがいたしました。

というのは、地域の包括的な成長の参考資料の中にも入っているのですが、とにかく地方から女性、若者が東京に出ていってしまう。その状況は、東京に行っても、結局はあまり生活的には潤わないという状況が、まさに少子高齢化を生んでいるところもありますので、まずここを何とかする必要があるが日本全体としてはあるのですが、中小企業の場合は、余力がないことを理由に、男性と女性だったら、男性を採用してしまうところがあります。

ただ、今後、人手不足は地方から深刻になっていきますし、コロナをきっかけに、働くことへの考え方が男女問わず変化してきているところもありますので、働き方改革を徹底的に中小企業が行って、女性を活用しやすくすること自体がないと、成長自体も望めないのではないかと思います。

えるばし認定やくるみんとか、そういうものを認定された中小企業に対しては、再構築補助金などでもかなり優遇されるところもあるのですが、それに加えてもっと踏み込んで、今、プライム市場は、2030年までに女性役員30%という目標を掲げていますが、実は中小企業のほうがそういった目標を早く設定して、達成していかないと、成長自体が難しいのではないかと。もうちょっと踏み込んだ目標設定をしていくことが必要なのではないかと思います。

それから、賃金格差も女性と男性はかなりあって、101人以上の企業は公表するようにはなっていますが、女性のいろいろな職種の中で一番賃金が高いのはIT関連、デジタル関連なのです。

ただ、その人材が全体を通して不足していて、まさに政策の中にもデジタル人材をいかに活用するかと入っているのですが、そうであるならば、女性のデジタル人材をしっかりと育成していく、そして、中小企業に提供していくという政策があってもいいのではないかと思います。

もう一点なのですが、GXの件なのですが、地域のエネルギーの安定供給と脱炭素を同時に進めていくのがGXの基本的な考え方かと思うのですが、昨今のエネルギー価格の上昇は、中小企業にとっては非常に直接的に経営に影響が起きていると思うのです。

そんな中で、地域には、再生可能エネルギーの資源がたくさんある、あるいはCO₂で言えば、吸収源となる森林がまだ手つかずの状況になっているところもあって、2026年には排出量取引も始まるということなのであれば、多分、クレジットとして創出できる部分がたくさんあると思うので、中小企業がそういう地域の資源に目を向けることによって、その部分を解決するという視点もあっていいのではないかと考えております。

以上です。

○小林会長　ありがとうございました。

それでは、次に、河原委員、お願いします。

○河原委員　ありがとうございます。

公認会計士・税理士の河原万千子です。

資料2の5ページの中小企業政策の転換を拝見して、この壮大な構想は、角野長官をは

じめ、中企庁の皆様、そして多くの委員の方々の英知と熱意の結集と思います。

特に伴走支援ガイドラインでは、今後の中小企業の支援のバイブル的存在になるべきと思います。

ここでローカルベンチマークも紹介されていることは、ロカベン関係者としてもうれしく思います。ロカベンガイドブックも、伴走支援のポリシーが込められています。ロカベンと共にガイドラインが多くの方々に活用いただきたいと思います。

まず、ロカベンに関連して、中小企業の財務情報の観点からお話しいたします。

財務分析の際に、財務情報の信憑性に課題があることが多く、中小企業の決算書は、状況によっては、数値をそのまま使うのではなく、適宜修正が必要な場合があります。関与している支援者によっては、そのことに気づくことは簡単ではないことがあります。

参考資料1の44ページの具体的な政策の方向性は、全体像で明記されていますが、経営に関わる数字を見える化とありますが、数字は正しくなくてはいけません。そろそろ中小企業であっても、企業会計基準を適用して、収益性に敏感な経営に目を向けるべきだと思います。

次に、委員として関与いたしました中小企業のガバナンスについてです。

今回、エクイティ・ファイナンスのガイダンスで示したのは、まだ一般的でない、外部資本を入れる中小企業向けに作成したもので、少々ハードルが高いと思われる方もいるかもしれませんが、入門として、できるところから取り組んでいただきたいと思います。エクイティ・ファイナンスを進める上では、中小企業の情報開示の検討も引き続き望むところであります。

それから、昨年12月に公表された収益力改善実務指針では、経営者保証に依存しない融資慣行の確立に向けて、ガバナンスの整備支援が示されました。

これは最低限のことを求めるように進めましたが、これまで法人と個人の一体化の行き過ぎに対して、社会も黙認してきた部分もあります。経営者が誠実に対応できるよう、支援者には丁寧な説明で、寄り添った支援が望まれると思います。中小企業のガバナンスは新たな取組であり、定着まで時間を要するかもしれませんが、正しいことを正しく示したこと、中小企業のための大きな前進であったと思います。

イノベーション・プロデューサーについては、支援者にこういう方々がいるのだということを知っていただき、多くの中小企業のために活躍されることを願います。私は、日本イノベーション融合学会の参与をしておりますので、今回のプロデューサーの件は、学会にも報告したいと思っております。

伴走支援プラットフォーム、このサイトの活用は、工夫次第でとても大きな力を育む可能性があると思いますが、サイトの運営には十分に留意していただいて、各地域で支援者の連携の輪が広がることを願っています。

それから、先ほど沼上先生からお話があったように、わくわくするような、元気が伝わる100億企業ということですが、松井課長からお話がありましたとおり、現場で使っていた

だけるよう、微力ながら私もお手伝いしたいと思います。

最後に、中小企業庁にお願いがあります。

地域で頑張る中小・小規模事業者へも、今後もバランスのある支援を大切に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。

それでは、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。

菓子輸出促進協議会の小高でございます。

ありがとうございます。

昨今の円安が、日本から海外への輸出に関しては追い風ではございますが、実際、日本の菓子業界は、輸入原材料が多く使われております。

その中で、砂糖、小麦粉、油等は、大変高い関税・調整金がかかっておりまして、世界一高い原材料を使用しながらの国内販売及び輸出でございますが、この円安でさらなるコストアップということで、たとえ円安であっても、なかなか輸出がかなわないということがまず一つございます。

ただ、ここ3年ほどで国内市場が飽和状態になりつつある中で、また、コロナでインバウンド需要は極端に減った中で、輸出に目を向けるメーカーさんも大分増えてございます。

ただ、菓子は、100種類あると、100種類で全部ばらばら、雑多な、それぞれいろいろな個性がございまして、どの地域で、どんな売り方で、どんな規格で商品売ればいいのかというのは私どもでもいろいろとアドバイスをさせていただくのですが、それでも3年、5年、もしかすると10年ぐらいかけてこつこつとやる、非常に手間と時間のかかる作業でございます。ぜひそういったことに対する長い目での御支援、それから、現地でのマーケティングのためのコストの御支援等、展示会を中心にいろいろと御支援いただければありがたいと思います。

それから、最近、各大手の小売業さんからも、ところどころで要求されるのですが、おたくのCO₂排出はどうなっているとか、SDGsに対する取組はどうなっていると。まだ正式には言われませんが、商談の中でぼつりぼつりと話題になりつつございます。

地方の中小企業の工場は、設備も何もみんな古い状況でございます。

その中で、例えば太陽光パネルを設置するにしましても、大変なコストがかかるということもありまして、そういう再生可能エネルギーへのチャレンジ、CO₂削減のための設備投資といったことに対しても、もっと多くの御支援、御指導がいただけるとありがたいと、最近、特に実感するところでございます。

伴走支援はとてもいいシステムだと思うのですが、どうしてもお金が関わるものが多くなるものですから、できましたら、地元の金融機関がその伴走相手になってくれるとますますやりやすいと思いますので、それも併せてお願い申し上げます。

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、次に、豊永委員、お願いします。

○豊永委員 中小機構の豊永です。

膨大な研究会を通じた成果、また、調査、それを踏まえたガイドラインの逐次の発出は、大変な成果が得られたと、まず敬意を表したいと思います。

1点だけ申し上げます。

沼上先生の御発言を応援するようなところなのですが、中小企業の方々を中小企業でとどめさせるべきではなくて、本来、成長志向の企業は、中小企業を超えて中堅企業、さらに世界に羽ばたく大企業という成長が素直にいくような形が望ましいのだと思うのです。

100億円という話がありましたが、これまで、私は、中小企業施策は厚いがゆえに、そこでとどまっているのかなという感じを正直持っておりましたが、少し調べてみますと、どうも個々の施策が決定的な理由になっているわけではないと考えるようになりました。

税の特例にしても、特別の融資にしても、100億円近い企業はほとんど使っていない状況の中で、なぜそこにとどまるのか、さらに図抜けていかないのかという感じを持っている中で、沼上先生がおっしゃった「個人で見る範囲、従業員の数、売上げの規模」が制約になっているのではないかとのご指摘は、確かにそういうことなのだろうと共感いたします。

また、同族による経営の限界でもあるだろうし、「相続」の負担が関わってきたときの抑制が働くのだろうという気がするわけです。

そうすると、この事態をどう打開するかなのですが、沼上先生のお言葉で言うと、意欲と。

○沼上委員 知恵。

○豊永委員 知恵でしたか。

私もそれに賛成なのですが、加えて言うと、大義が与えられるべきであると。

多くの中小企業の方々と話をしていると、自分の会社の社会的意義、貢献を非常に意識されていて、それが本人の事業を営むやる気になっているし、ある意味では、従業員の方々の共感を呼んで、発展している基盤にあるように思います。

これは、補助金や予算ではないのだと思うのですが、いかに世の中のため、地域経済のため、はたまた大義、大仰に言うなら日本経済のために、明日のホンダ、明日のパナソニックとか、どんどん続けて育っていく社会が重要なのだとおっしゃっていただければと思います。

中小企業であることが大事ではなくて、中小企業があることが大事なのだと思いますが、そこに無理してとどまることがないような工夫をしながら今後の施策を展開していただけるとありがたいと思います。

勝手ながら、以上です。

○小林会長 ありがとうございます。

次に、沼上委員、先ほどもお話しいただきましたが、もう一度お願いします。

○沼上委員 飛ばしていただいても結構なのですが、今、豊永委員から御指摘いただいて、大義を入れていなかったのは、いかにも経営学者としての志が低いなと反省したところがあります。どうも失礼いたしました。

でも、会社を大きくするのは、どこかで大義がないとエネルギーが続かないところがあるだろうというのは納得いたしました。

私が先ほどお話ししたこと以外のところをお話ししたいと思いますのですが、大事な政策が山盛りで入っていて、すばらしいなと。人材も大事だし、DX支援も大事だし、価格メカニズムがスムーズに働くようにするためには、賃上げ、価格転嫁がしっかりと働くことが大事なことだと思っています。

昔、長期相対取引がすばらしいと日本企業を褒めていたのですが、考えてみると、ここで価格が硬直的になっているシステムが出来上がってしまっていて、これはかえってマイナスだったところもあるなと最近反省しているところでもあります。

ここで先ほどのデータを見ていて思ったのですが、10割値上げができているところは、恐らく、ほかの会社に取り替えが利かない、すごくいいものを作っているところなのではないかと。むしろ0%とか、逆にマイナスになるところは、取替えの利くものを作っているということかもしれないので、それを考えると、これをきっかけに転地する、場所を変えるきっかけになるような気づきを与えることも必要かなと思いました。

もう一つ、イノベーションについてお話ししたいのですが、これは、実は昔、私の初めの専門だったので、ちょっとだけお話ししたいのですが、今回、エコシステムの話が出てきたところが非常に重要なところだと思っているのです。

昔は、ナショナル・イノベーション・システムと言ったのですが、国のイノベーションシステムという大きな視点から見て、中小企業が果たす役割をどう捉えるかという非常に大局的な視点がもう一方で必要だと思っています。

その中で、イノベーション・プロデューサーも非常に重要なのですが、中小企業は研究開発機能や、いろいろと難しいものを測定してもらう機能とかの投資はインフラがサポートしてくれるといいと思うのです。その意味では、公設試や産総研とか、まさに日本のフラウンホーファー・インスティテュートのようなものが機能できるかどうかで、中小企業がディスラプティブなイノベーションをどんどんできるかどうかが変わってくると思うのです。

これを考えると、事業再構築補助金のグリーン成長枠を通過したものとかをどれだけ産総研や公設試とかが助けてやれるかというので随分成果が変わってくるのではないかと思いますので、ぜひその辺の連動もお考えいただけるとありがたいと思いました。

以上です。

○小林会長 ありがとうございます。

では、次に、野口委員、お願いします。

○野口委員 ありがとうございます。

三井住友銀行の野口です。よろしくお願いします。

金融機関の立場から、今回のテーマである、今後の中小企業政策の全体像の施策に関しまして、少し申し上げたいと思います。

まず「スケールアップ型に対する施策」に置いてありました、海外輸出の裾野拡大支援や、事業承継、M&Aによる事業拡大、成長志向の中小企業の支援については、金融機関として、金融サービス面だけでなく、経営課題の身近な相談相手として、積極的に情報提供していくなど、常に寄り添った伴走支援を行うことで、中小企業の皆様の発展に寄与し、ひいては日本経済や地域の持続的発展に寄与することが重要と考えております。

特に事業承継は、一時的なものではなく、承継をどうするか、経営者は長期にわたり悩んでおられ、金融機関としても、取引関係をしっかりと踏まえ、長期間にわたり継続して、丁寧な寄り添った対応を心がけてまいります。

一方で、先ほどもありましたが、個々の中小企業様の課題は複雑化しており、円安や物価高、人手不足などもあり、難易度も上がっております。よりブレイクダウンした個別の丁寧な対応が特に重要と感じております。

次に「パワーアップ型に対する施策」で、DX支援について記載がありますが、人手不足に悩む中小企業様の生産性向上にとって、デジタル化は重要な手段となると弊社でも考えております。

現在、SMBCでは、法人デジタルソリューションサービスの拡充を図りつつ、お客様への導入支援を図っております。

特に中小企業様のDX支援においては、まだまだDXを推進できる人材がいない、ツールを導入しても使いこなせないなどのお願いも多く聞いており、お客様のデジタル化、DXを総合的に支援するため、DX人材育成や導入支援のサービスも拡大して、中小企業様のデジタル化を積極的に支援しているところです。

続いて、成長志向の中小企業の創出を目指す政策の検討については、成長を目指す意欲的な会社への支援を増やし、企業が前向きな投資ができるようになることは、地域経済活性化において大事と考えておりますので、引き続き御検討のほどよろしくお願いいたします。

最後に、金融機関等の支援機関による中小企業様の成長支援を効果的に推進するためにも、中小企業様を後押しする補助金や制度等の政策は非常に重要と考えております。対象範囲や支援内容のさらなる拡充ときめ細やかで柔軟な施策がより一層必要であると思っておりますので、引き続き御検討のほどよろしくお願いいたします。

私からは以上となります。

ありがとうございました。

○小林会長 ありがとうございました。

それでは、次に、橋本委員、お願いします。

○橋本委員 日本濾水機工業の橋本でございます。

本日、3点お話しさせていただきたいと思います。

1点目が、今回出ています人材活用ガイドラインについてです。

内容を拝見させていただきまして、私も自社の中で5年ほど前から取り組んでいる内容とかなりかぶっているところがございます、そういった意味では、私自身もやろうとしている方向性が間違っていなかったのだなという安心感がありました。

一方で、当社では、以前は人材採用も総務部の中で片手間で行っていて、なかなか経営戦略とは結びつかない。そういった中、事業計画をつくっていくところで、事業計画、事業戦略と人材の採用・育成が全て結びつかないとうまくいかないだろうということで、経営戦略部門の中で人材開発の機能を持たせようと取り組んできたのですが、実際は、それを社内で完結するのも難しく、外部の人材を活用したり、社内で行ってみたり、その辺りは紆余曲折しながら、今5年ほど取り組んでおります。

経営者自身は、自分の頭の中でそういった人材も、経営戦略も一緒に、一体となって考えていることも多いのですが、それを自分以外の人に一緒にやらせようと思うと、同じような活動を実現していくのがなかなか難しい。そういったところで、今回のガイドラインは、本当に取組課題に対するサポートとか支援ツール、事例といったものが一目で分かるようにまとめていらっしゃいますので、すごく参考になりますし、ぜひ多くの中小企業が、経営者も、経営者と一体となって取り組む方々も併せてこれを見ながら進めていけるとすごくいいなと感じております。

もう一点目は、今、DXに関連して、インボイス制度、電子帳簿保存法対応を進めておりますが、法改正に関してはかなり以前から周知されて、周知努力をされていると思うのですが、周りの話を聞いていますと、本当に取組は大丈夫ですかという会社も多くて、経営者に聞いても、経理担当や税理士に任せていますと。他社の経理担当の話を聞くと、目の前の業務が忙し過ぎて、とても手が回っていません、社長に言っても人を入れてもらえなくて、どうしようもありませんという話も聞いたりしております。

今回は、本当は様々な業務効率化を進める上で、かなりチャンスだとは思いますが、どうしても法改正対応が中心になってしまっていますので、今後、法改正対応だけではなく、業務効率化につなげていけるように後押ししていただければと思っています。

以上です。

○小林会長 それでは、布川委員、お願いします。

○布川委員 全国中央会副会長の布川でございます。

本業は、徳島で家具を作っております、全国で販売しております。

今回まとめたいただいた中小企業政策の全体像については、全くおっしゃるとおりで、異議、異存はございません。中小企業が成長と分配の好循環をつくり出す主体となることが重要で、スケールアップ型に対する施策と、パワーアップ型に対する施策がバランスよく盛り込まれていると感じております。

厳しい経営環境の変化に対して、中小企業が経営基盤を強化していく上では、中小企業同士の連携や保有するノウハウの共有、経営資源を補完し合うことが効果的で、中央会としては、組合組織が持つネットワークを有効的に活用し、人材投資や価格転嫁の実効性向上、DXの推進、伴走支援、人材不足への対応といった様々な経営課題に主体的に取り組んでいきたいと考えております。

現在、中央会が推進しております具体的な事例としましては、中央会が事務局を担っておりますものづくり補助金があります。

この補助金の具体例としまして、横浜IoT協同組合では、ものづくり補助金を活用し、デジタル化を推進するなどの取組があり、ものづくり補助金が生産性向上、賃上げの原資確保に不可欠であり、その延長線上に事業再構築補助金に取り組む事例もあることから、ものづくり補助金については、今後もより一層推進してまいりたいと思っております。

ただ、先ほど阿部委員からもありましたように、小規模事業者は、こういう補助金がありましても、全くそういうものを利用するノウハウがない。こういうことを聞いても、どうしていいのかわからないとよく言われております。

全国には、小規模事業者がほとんどでありまして、最近、いろいろな地方都市に行っても、ナショナルチェーンのお店がほとんどでして、どの都市に行ってもみんな一緒。大企業がみんな牛耳ってやっている。そして、小規模・中小企業が全くなくなっている。それでいいのかということで、今回の支援策は非常にいいのですが、小規模事業者に対する補助、助成といったものをぜひやってもらいたい。

それから、助成なのですが、先ほども出ました伴走支援で、中央会では全国47都道府県に800名の指導員がおりまして、経営上の問題等を気軽に相談できる相談窓口体制と、定期的に訪問し、フェース・ツー・フェースで対応しております。

これは、巡回指導ということでやっておるわけなのですが、日々経営者と向き合っており、今後は、研修を通じて指導員一人一人のさらなるレベルアップを図り、対話や傾聴を積極的に行うことで、経営者が腹落ちするレベルまで伴走支援に取り組んでいきたいと考えておりますので、ぜひ小規模事業者、そういった企業への支援をひとつよろしく願い申し上げます。

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、オンライン参加の方々からお願いします。

まず、石倉委員、お願いします。

○石倉委員 全国社会保険労務士会連合会副会長の石倉でございます。

私は、社会保険労務士の立場から意見を述べさせていただきたいと思いますが、まずは「スケールアップ型に対する施策」で、特に生産性向上に資する人材、人的資本投資の強化では、中小企業における人的資本経営の普及が盛り込まれました。

人的資本経営においては、終身雇用を前提とした人材の囲い込みから、人材の自律が求

められてきます。企業と従業員が選び合うような関係になっていくということがありますので、そのような状況を実現していくためには、労使双方のスキルアップが必要となってくるでしょう。リスキリングなどを通じて、自己変革を従業員に促すことももちろん理解できるのですが、いわゆる経営者に対しての対応も今後重要になってくるだろうと予想されます。

副業・兼業について、人材の有効活用も唱えられておりますが、私の立場からすると、長時間労働であったり、割増し賃金等の問題があって、中小・小規模企業にとっては課題もはらんでいます。労働基準法などの法規制のある中での対応ですが、使用者に対するいわゆる安全配慮義務であったり、健康確保義務の履行についても併せた政策推進を希望します。

続いて「パワーアップ型に対する施策」ですが、事業承継・引継ぎ・再チャレンジ等と盛り込まれました。

中小・小規模企業において、事業承継は大きな問題となっており、後継者がいないから廃業するという企業も少なくないです。

一方で、M&Aがうまくいきまして、後継者問題をクリアできる企業も増えてきました。

そのときに、我々の立場からすると、今までいました従業員の雇用の確保、労働条件の維持などが課題になってきます。今まで経済産業省も進めてまいりました健康経営であったり、ビジネスと人権に象徴される、人権に配慮した企業活動を推進していくためにも、企業経営者に対する啓蒙活動の強化をお願いしたいと思います。

これは大企業だけの話ではなくて、中小・小規模事業所においても、例えば技能実習生を今月は20人入れるよ、30人入れるよということも現れてきています。そういった意味では、今後も強化の必要があるだろうと思っております。

最後に、社労士の日々の業務からお話し申し上げます。

取引適正化に伴う価格交渉の部分では、先ほど御報告もございましたが、特に運送業において、運賃の値上げは非常に厳しく、十分に行われているとは言い難い状況です。どれだけよい政策をつくっても、実効性が上がらなければ意味がないわけで、常に監視と伴走型の支援の必要性を感じております。

2024年問題を見ても、表面上、労働時間の削減が達成されたとしても、実際は残業時間をカットするようなことがあってはならないわけで、無理にタイムカードを押させて帰らせるような事態が起きないように、しっかりといわゆる生産性の向上を推進しながら業務の遂行を行っていく。そして取引業者、もしくはトラック業界で言えば、荷主さんの協力等をしっかりと得られるように、そんな配慮が必要と考えます。

まとめといたしまして、特に中小・小規模企業においては、オーナー社長の企業が多いです。家族経営でうまく回ってきた実績があります。その根底にあるのは、従業員を家族と思って大切にすることが挙げられます。

しかし、現状では、それだけでは立ち行かなくなる事態も見受けられて、恩をあだで返

すような事態も実際に現場で起きたりしています。

そのようなことから、経営者の考え方、意識から変えていく必要を感じていますが、ふだんから経営者と接する機会の多い支援機関であったり、商工会議所、商工会をはじめとする機関、そして、本日も御出席いただいておりますが、税理士であったり、我々社会保険労務士のような立場の人間がしっかりとした対応をしていくことが肝要と考えております。

以上、よろしくお願いします。

○小林会長 ありがとうございました。

○柴山企画課長 すみません。

ちょっと時間が押しておりますので、御発言は3分以内をめどということでよろしくお願いいたしたいと思います。

○小林会長 それでは、次に、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と申します。

御説明ありがとうございます。

中小企業政策の全体像ですが、大変読みやすい形で整理してございまして、ありがとうございました。いずれも重要であると同時に、資源は限られておりますので、どこにより重点を置くべきかを検討すべきとも今思っております。

それから、大企業よりも中小企業のほうが人手不足感が強いといったデータがありますので、中小企業は、優秀な人材を確保するのがより困難な状況にあると思います。ですから、今後、後継者不足、事業承継の問題がより発生する可能性があると考えます。

中小企業というと、大企業と比べて生産性が低いというイメージを持たれていらっしゃる方も一部おられるかもしれませんが、中小企業の高生産性の高いところは、大企業よりも労働生産性が高いというデータもありますので、つまり、生産性が高いということは、大企業よりも高い賃金を支払う余力がある中小企業もあるということだと思えます。

ですから、経済全体の賃上げという重要なテーマにも貢献するそうした中小企業、生産性の高い中小企業については、経営者保証に依存しない融資慣行の確立とか、後継者への支援、事業承継・引継ぎ支援、M&A、グループ間のマッチングを円滑にする環境整備といったいろいろな形での支援を今後も強化していく必要があると感じました。

私からは以上です。

○小林会長 ありがとうございました。

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。

映っておりますでしょうか。

私は、多摩ニュータウンで27年前に創業いたしまして、現在40名ほどの従業員、全国3,000名のテレワーカーで活躍させる事業を行っておりまして、今、7億ぐらいになりました、

株式会社キャリア・マムの堤でございます。

日本テレワーク協会の理事も務めております。

ようやく成長型の中小企業の施策ということで、今回、非常にうれしく感じております。

私からは、2点提言させていただければと思いますが、1点目は、中小企業の経営者のためのスキルアップの時間や費用などの補助について、施策に盛り込んでいただきたいと思います。

現在の国のリスキリングとかデジタル人材の施策は雇用者向けのもので、中小企業は、よりスキルアップしたいという向上心のある人材を、残念ながらその後、大手に取られてしまう、転職されてしまうという残念なところも事実でございます。

ぜひ今こそ中小企業の経営者自身が変化していくという学びへの補助など、雇用者と同様に考えていただければと思いますし、資料1の4ページに書いてあるような、自社のビジネスの知識とか経験をお持ちのシニアや大手企業の副業といった人材を活用して、自分が学ぶ時間に充てられたらとも思いますし、19ページで触れられているようなIT導入補助金などは100%補助。中小企業に見ていただければ、中小企業のデジタル化も促進するのではないかと思います。

2点目は、支援機関の在り方や国の施策とかの方向性をもっと分かりやすく中小企業の経営者にPRしてほしいと思っています。

多くは商工会や商工会議所から知るわけなのですが、確実に会報が来る程度の形で27年やっておりますが、指導員は1度しか来たことがありません。

YouTubeなどを見ない経営者もおりますので、本日、私は全国中小企業家同友会の会議に参加しております。このような青年会議所や商店会とか、経営者自身がずっといる場所でビジネス・ネットワーク・インターナショナルとか、様々なものがございますので、こういった経営者自身の口コミで広がるように、施策の徹底を行っていただければと思います。

最後に、私も、イノベーション・プロデューサーとか人材活用ガイドラインを使って、ぜひ100億企業を目指したいと思っています。

都心でなくても、女性でも、この国は、やる気がある人物であれば、誰でもデジタルや働き方のイノベーションで事業化して、成功することができるようにしたいです。

女性活躍は世界で125位などと言わずに、お金や大手企業ではなくても、自分の住んでいる地域で真っ当に志を持って成功する、9割を占める中小企業の経営者が豊かに暮らせることが、中小企業で働く従業員も笑顔にして、日本の国で働く全ての人が幸せになるような施策になると思いますので、ぜひ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、細田委員、お願いします。

○細田委員 神奈川大学の細田でございます。

私からは、3点ほど発言したいと思います。

一つは、価格転嫁に関するアンケート結果の関連でございますが、この中で、価格交渉に応じないことは非常に問題であるということは言うまでもないわけですが、価格転嫁を認めない、場合によっては、それどころか減額することについては、仮に発注企業の業績が悪いことを理由にしたとしても、極めて問題ではないかと思うわけです。

業績の悪さは、本来、自ら様々なコストを削減、あるいは業績拡大政策を取って、まさに自己責任で行うべきものであって、取引先に対して様々なエネルギーとか、そういうもののコストが上がっているにもかかわらず、それを全く認めないというのは、そういった不利益を一方的に相手方に転嫁しているということで、やや濫用的な行為と評価されてしまうのではないかと個人的に思っております。

次に、今後の価格転嫁対策について2点ほどなのですが、一つは、下請中小企業による価格交渉を後押しする体制の整備がございます。これは、非常にいいアイデアではないかと思えます。

特に具体的な中身は承知しておりませんが、例えば様々なコストアップ要因をどのように製品に転嫁していくか、その内訳というか、計算はどうなるのかというのは、中小企業にとっては必ずしも易しくはないと思いますので、そのような点も含めてサポートしていくことが極めて重要ではないかと思っております。

最後ですが、パートナーシップ構築宣言の関係であります。

これについては、宣言する企業がかなり増えてきているのはいい傾向だと思いますが、ここにも書いてありますとおり、実効性の向上は、単に宣言をすればいいということではなくて、その中身であると思えます。

そういう点で言うと、例えばあめとむちという言葉はあまり適切ではないのですが、そういう意味では、あめとしては、例えば去年からですか、優良企業の表彰とか、そういう形でかなり力を入れているようであります。

その一方で、様々なアンケート調査とか、そういうものをフィードバックして、特に宣言企業に対してそういうものを改善してもらうことも併せて実効性の向上ということでやっていただくのがいいのではないかと思っております。

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した。

それでは、最後に、達増委員の代理で、岩渕商工労働観光部長、お願いします。

○岩渕氏（達増委員代理）　岩渕でございます。

代理という立場でございますが、2点だけお話しさせていただきたいと思えます。

1点目は、地方の中小企業の振興を図っていくに当たりましては、コロナ禍で急速に進展したデジタル技術の活用が非常にポイントになってくると考えております。

地方におきまして、そうしたデジタル技術を活用した、あるいはコロナ禍に対応した、新しい生活様式に対応した新分野進出とか、そうした取組で非常にいい好事例が出てきております。

そして、こうした好事例の創出に大きな力を果たしているのが商工会議所、商工会、あるいは中央会といった商工団体さんの伴走型支援があつてのものだと考えております。

地方の中小企業がコロナ禍から成長へと転換していくには、なお時間がかかると考えておりますので、こうした商工団体の伴走型支援への体制の強化に対する支援を継続的に行っていく必要があるのかなと強く考えております。

2点目も同じく、デジタル技術を活用して、地方から起業・スタートアップをして、成長型の企業を生み出していく、起業・スタートアップへの支援が非常に重要になってくると思っております。

こうした取組は、地方でも各県で様々に工夫して行っておりますので、そうした様々な取組に対して、例えば企業のステージに応じた支援とか、そういうものの充実について、よろしくお願ひしたいと考えております。

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、安河内委員からの御意見をあらかじめいただいておりますので、事務局から説明をお願いします。

○柴山企画課長 参考資料6として、お手元にあるかと思いますが、本日御欠席の安河内委員からの意見を御紹介したいと思ひます。

読み上げさせていただきますが、2023年3月の価格交渉促進月間のフォローアップ結果について、転嫁率は微増となっているものの、まだまだ十分ではなく、とりわけ労務費への価格転嫁は進んでいないと認識している。

政府として、労務費への価格転嫁について、年内に在り方を示すとしており、着実に進めていただきたい。

以上でございます。

○小林会長 それ以外に、欠席委員の御意見はございますか。

○柴山企画課長 ございません。

○小林会長 ありがとうございます。

皆さんの追加の意見をお伺いする前に、私の感想をお話ししたいと思ひます。

資料を見れば、どこに何が記載されているのか分かる集大成ができ、全て必要なことだと感じます。

その中で、現状、何から取り組まなければならないかを審議会で話し、皆さんの御意見も伺って反映していくことが我々の役割の一つだと思ひます。

今、世間では、経済を回すために、持続的な賃上げが必要という議論がされています。

確かにそうですが、特にコロナが明けかけ、これから通常の経済活動をしていくことが一番の経済政策であると思ひます。その際、我々はどういうところに気をつけていかなければならないのか、特殊な時期にあることを意識する必要があると思ひます。

私は最近、全国と東京23区、都内の商工会議所も4か所ほど訪問しましたが、そこでい

ろいろとお話を聞いていると、私も含めて全般的に、後期高齢者になりかけた経営者が非常に多いです。私の学生時代の仲間などは、中小企業経営者の割合が多いのですが、彼らが考えているのは事業承継です。具体的に聞くと、半分ぐらいは黒字で廃業する人がいるということで、非常にゆゆしきことだと思います。特に地方で同じような状況の人たちをどのように糾合して、廃業せずに承継することに、どのように取り組んでいくかが、今、非常に重要だと感じています。

こうしたことには、事業承継税制なども関係するのですが、時代の流れとして、親から事業を引き継いだ我々ぐらいの年代がちょうど承継のタイミングで、子どもは継がない、ほかに行ってしまっている状況が今如実に出てきて、放置できない事実です。

もう一つは賃上げです。

今、多くの企業が賃上げに取り組んでいます。

私はパートナーシップ構築宣言を推進していますが、サプライチェーンの中に入っている中小企業と、入っていない消費者に直面している企業の2種類があります。

サプライチェーンに入っている企業は、資料にもあるように、約7割は取引先が価格交渉に応じています。そのうち自社の目標は55%ほど達成できているということです。つまり、サプライチェーンに入っている企業は、話す相手がいる、あるいは業界団体もあります。

最近、業界団体と行政が積極的に取り組んでくれ、非常にありがたいのですが、サプライチェーンに入っている企業と、それ以外の消費者に直面している企業では、状況は大いに違うのです。

サプライチェーンに入っている企業には、経団連、商工会議所とは関係なく、パートナーシップ構築宣言をするように言っています。経団連の役員企業は全て宣言していますが、それ以外の約1,500社の大企業は、まだ4割しか宣言していません。

今、宣言企業数は約2万6000社（※6月21日時点）になり、業界団体も多く入っています。公正取引委員会も関係しますが、カルテル行為にならない形で、材料費をアップした原価計算をするなど、多くの企業に共通項があるものをまとめて、業界団体が交渉するようになったことが、新しい良い取組であると思います。

一方、消費者に直面している業界は、先ほど発言いただいた菓子製造の業界などもそうですが、商工会議所としても無責任なことは言えず、値上げする勇気を持ってくださいと言うしかないと思っています。つまり、良いものを安く売するという時代は過ぎたので、これからは良いものを適正な価格で買ってもらうということを、社会がそうした志を持ち展開しなければならないと思います。

業界によっても差があります。

物流や建設などの業界は、企業数が多く、競争が激しいため、自社ができなくても同業他社がいる。同じような内容の仕事が多く、特殊性があまりありません。

くしくもそういう業界が今、従業員の満足度が低く、受注獲得や人材確保も苦心しています。

そのような事実も認識していなければ、真の共存共栄関係は実現しないと思います。

いずれにしても、この運動を展開して、人材が不足すると賃金が上がることは、経済原則でやむを得ないですが、さきほどの意見にありました生産性の向上、DXで補いながら取り組んでいくことが重要です。

今後、新しい資本主義の下で取り組まなければならないことは、非正規雇用の内の7割は女性ですので、女性雇用のエスタブリッシュメント（体制・制度）も検討する必要がありますが、政府の支援が必要なことと、自社で取り組めること、それぞれあると思います。そういう意味では、パートナーシップ構築宣言は自分たちでできる一番身近なことだと思います。

7月まで最低賃金の引き上げが議論され、私も厚生労働省と経済産業省に意見を伝えていますが、今年は、中小企業の中には4%近い引き上げになる所もあるかもしれません。そうなったとしても、うれしさも半分ぐらいですので、必要なことは伝えておかなければ、来年、多くの企業は大変な状況になると思います。今年は、ある程度の引上げになると思いますが、来年に向けて、政府も慎重に検討していただきたいと思います。

最後に、中小企業全体ということでは、商工会議所は必ずしも中小企業、小規模事業者全体をカバーしていません。例えばインボイスの対象となる事業者などは、各地の商工会議所も協力して一生懸命支援していますが、全部は捕捉し切れず、完全に支援できない部分があります。

各地では小規模事業者の数はマジョリティーで、そうした事業者が地方のインフラを支えているという部分は我々も感じ取り、支援を継続していかなければいけないと思います。

では、委員の皆さんから出された意見について、事務局からまとめて回答をお願いします。

○柴山企画課長 委員の皆様、ありがとうございます。

大変多岐にわたる御意見をいただきまして、それぞれ担当から手短かにでございますが、コメントに回答いたしたいと思います。

最初に、沼上委員からいただいた知恵とかエネルギー、意欲が伝染する場をつくっていくべきだというお話は、しっかりと受け止めて考えていきたいと思っておりますので、また引き続きいろいろと御指導いただければと思います。

それから、政策のブランディングみたいなものも重要だということで、ここもどういった工夫ができるか、考えていきたいと思います。

それから、パートナーシップ構築宣言のお話をいただきました。

実効性の向上が重要だと細田委員からいただきましたが、こちらもアンケート調査をして、そのフィードバックをしっかりと行っていくプロセスをより丁寧にやっていきたいと思っておりますので、引き続きこちらも御指導いただければ幸いです。

それから、施策全般について、PRをしっかりとしていくべきだという御意見をいただきましたが、こちらも各課知恵を絞って、しっかりと経営者の方に今回取りまとめたガイド

ラインや報告書を読んだり、活用していただけるように、経営者、そして支援者の方に使っていただけるように取り組んでいきたいと思っております。

○松井経営支援課長 経営支援課長です。

多岐にわたる御意見をありがとうございました。

時間がないので、簡潔にお答えします。小規模事業者支援についても幾つか御意見をいただきました。

これは、資料1の全体像にございますとおり、スケールアップ、パワーアップと両方あって、今回は成長企業という話にフォーカスしておりますが、引き続き小規模事業者支援もしっかりとやっていくということでございますので、ぜひ御指導いただければと思います。

それから、伊藤委員から女性活躍、女性のDX人材育成とございました。

本日お配りしている人材活用ガイドラインでも、女性の方が例えば育休や産休を取りやすいようにするなど、そういったことも含めて盛り込ませていただいていますので、地方の中小企業で女性や若者が活躍いただけるような環境整備はしっかりとやっていく必要がありますので、こういったガイドラインを続けながら、環境整備を進めていきたいと思えます。

それから、DX人材は、女性に限らず、急務でございますが、当省でポータルサイトを作成するなどしております。またIT導入補助金などでも、単にツールの導入支援だけではなくて、その導入に際しての研修もできるようになっていますので、そういったことで職員の方にDX人材になっていただくといったことも進めていきたいと思っております。

それから、伴走支援での金融機関の参画についてでございます。

これは、ガイドラインも、金融機関の各団体の方にも入っていただいて作ってございますので、全ての金融機関で取組を一律にというわけではありませんが、かなり前向きにやっているとありますので、そういったところから広げていきたいと思っております。

それから、橋本委員からは、人材活用ガイドラインについて、5年前から取り組んでいたことがここにあったということで、我々もむしろ非常に心強い思いであります。

それから、インボイス、業務効率化でございますが、これもIT導入補助金でインボイスの導入支援をやっておりますので、こういったものを使っていただきながら、ぜひ業務効率化を進めていただきたいと思っております。

それから、石倉委員からは、人的資本経営、働き方改革に関しご意見を頂きました。人材活用ガイドラインは、社労士連合会の方にもオブザーバーに入っていただきながら作ったものですので、こういったもので進めていきたいと思えますし、当然ながら、労働関係法令の遵守等も、こういったガイドラインの中でしっかりと進めていきたいと思っております。

それから、堤委員からの経営者の学びへの支援は、中小企業基盤整備機構の中には、中

小企業大学校がございまして、こちらで経営者向けに比較的安価な価格で研修等もやっておりますので、こういったものをぜひ御活用いただきたいと思っております。

それから、今回のガイドラインなどは、そういった経営者の方の意識づけにつながるものでありますので、我々としてもしっかりと普及していきたいと思っております。

それから、IT導入補助金の100%補助でございますが、これは今、IT導入補助金について、インボイス関係で4分の3まで補助率を引き上げております。自己負担なくこういったものを御活用いただくのは、やる気の部分とのバランスかなと思っておりますが、引き続き効果的な支援ができるように努めてまいりたいと思っております。

それから、副業・兼業支援も大事ですので、ガイドラインなどでも盛り込んでおり、しっかりと進めてまいりたいと思っております。

駆け足で恐縮ですが、私からは以上です。

○田辺技術・経営革新課長 イノベーションに関して御説明したいと思います。

イノベーション・プロデューサーの事例は、地域に閉じているものが多くて、我々として全国につなげていくことで、多くの中小企業の方が知り得ていくところは、しっかりとやっていきたいと思っております。

それから、研究機能の部分は非常に重要でありまして、ここは本省の産技局で産総研を所管しているわけなのですが、そこで中小企業向けのワンストップ窓口をこの4月から立ち上げているのと、産総研の技術を使ってイノベーションを起こすという点でいうと、AIST Solutionsという会社が4月に立ち上がったということで、そちらの機能の充実がなされているわけですが、その部分とマーケットの接続は、必ずしもシームレスになっていないところを我々のほうで押さえていきたいと考えております。

さらに、事業再構築補助金のグリーン成長枠でございますが、まさにここは人材育成とか研究開発を要件にしておりますので、その際の研究機能としてのつなぎとして、産総研、その他公設試等の活用も、我々としては積極的に広報していきたいと考えております。

重要な御指摘をありがとうございました。

○石澤財務課長補佐 財務課でございます。

小林会長から、事業承継についてコメントをいただきました。

事業承継については、これまでも様々な政策を通じて支援をしてまいりました。

他方で、社会全体の高齢化と相まって、今、70歳以上の経営者の全体に占める割合は、過去最高になってきてございます。

地域経済を支える中小企業の経営資源をしっかりと次世代に引き継いでいくことは非常に重要でありまして、我々としても、今まで以上に予算、税制、あとは現経営者だけではなくて、後継者の皆さんにもしっかりと焦点を当てて支援していくべきだと思っております。

そういう意味では、研究会の報告書の中でも、アトツギ甲子園という形で、しっかりと全国的に盛り上げていこうと思っております。

いずれにせよ、事業承継は、なかなか一つの政策で進められるものではありませんので、しっかりと政策を総動員して、政府としてもしっかりとサポートしていきたいと思っておりますので、今後ともしっかりとやっていきたいと思っております。

以上です。

○鮫島取引課長 価格転嫁は、どういう商品が転嫁できているか等について御質問がありまして、今回のアンケートでは、商品までは聞いてはいないのですが、個別に聞きますと、自分の商品がないと車が動かないとか、そういう代替性のない製品を作っている会社は転嫁できていますが、誰でも作れる鋳造品、鍛造品等については、ほぼできないという声が個別に聞こえてございます。

今回のアンケートから言えることは、転嫁率が低い業種についても、転嫁据置きが多い業種はトラックとか放送コンテンツ等でございます。

ただ、トラック業からほかに変わっていきこう、転置というところはまだなかなかいかに、トラック業界も、今回の結果については、業界新聞で大々的に危機感を持って報道しておりまして、荷主対策をやる、政府に対する規制を設けていきこう等の声があり、実際、また来年、法制度も含め、対策が動いてきているということで、この業界のランキングがそういう対策に動いてきていると認識してございます。

○小林会長 あと2〜3分で西村大臣が来られるようですが、今までのお話に追加の御意見がございましたら、お願いします。

では、河原委員、お願いします。

○河原委員 ありがとうございます。

伊藤委員の発言に関して、女性活躍が書いていないということに関して本日の資料を見直すと、女性の委員は、審議会ではある程度の人数がいますが、研究会とか検討会になると全く入っていない会もあります。

今後、こういうガイドラインや報告書を作るときには、女性委員の参加考えていただけたらと思います。

以上です。

○柴山企画課長 貴重な御意見をありがとうございます。

そういったことを踏まえて、しっかりと考えていきたいと思っております。

○小林会長 ほかにいかがですか。

小高委員、どうぞ。

○小高委員 もしないようであれば。

国内メーカーの話ですが、先ほどから運送会社の運賃の話が出ましたが、2024年問題は、我々菓子業界の中でも大変大きな問題でございます。

荷主のことが随分と取り沙汰されて、いろいろな行政指導の文書とかガイドが出てくると、ほとんど荷主がしっかりと値上げに応じた作業、物流に関して、しっかりと理解しなさいねと言われるのですが、実は菓子業界は全く逆でございまして、各メーカーさん、運

送会社さんに厳しくやられて、値上げには結構素直に対応せざるを得ないのが実情なのです。

では、業界の中でどういう問題があるかという、実は荷受けのほう、特に大手の小売業さんの物流センターに納めるときに、特に特売品とか、そういう日時指定の納品がございまして、当初はちゃんとそれなりに出すのですが、何らかのきっかけでトラックが時間どおりに倉庫へ着けないと、逆に一番後ろに回されて、5時間、8時間待たされると。特売商品が届かないと、今度は我々がたたかれてしまうのです。罰金問題も出たりする。

荷主の問題もあるのですが、実は荷受けにもいろいろと問題がたくさんあるのだということをおひとつ御認識いただいて、これは経産省というよりは、国交省なのではないでしょうか。

ということで、御理解いただければと思います。

以上でございます。

○小林会長　ほかにいかがですか。

橋本委員、どうぞ。

○橋本委員　お時間があれば。

先ほど100億企業のお話が出ていまして、700～800億はなかなか自分で見られない、100億が絶妙な規模だと。

私の感覚では、多分、300人前後ぐらいの社員数になるのかなと。

ただ、ふだん経営者といろいろと話しているときに、私の周りでは、100人がまず一つのハードルで、経営者の中には、社員をよくも悪くも大切に、悪くはないですね、大切にする。そうすると、自分で見られる範囲は100人が限界だねと。

ついこの間も、社員の名前が分からなくなったら、経営者として終わりだねという話をしていた、そうすると、300人はとても無理なので、経営者の中で、自分で見られる範囲の壁を意識の中で乗り越えないと、100億企業は目指せないのかなと。

なので、そのための後押し、自分で見られる範囲を超えてでも、100億企業を目指すことによる事業としてのメリットとか、それこそ世の中への貢献とか、それを一緒に後押ししていただくのも、そういう企業を増やすためにはすごく大切なのかなと、お話を伺いながら思いました。

○柴山企画課長　貴重な御意見をありがとうございます。

最初のほうの御議論と関係してくると思いますが、その辺りは、人を増やしていくときにある種の壁があるということだと思いますので、そういう意味でも、今回の様々なガイドラインを作ったのは、そういった成長過程において、例えば新しく右腕人材を雇うとか、外部から資本を入れるとか、そういったところにも御利用いただけるものだと思っておりますので、その辺りはトータルにしっかりと御説明していきたいと思っております。

それでは、間もなく大臣が到着されますので、少しお待ちいただければと思います。

(西村経済産業大臣入室)

○西村経済産業大臣　すみません。お待たせいたしました。

皆様におかれましては、活発な御議論をいただいております。本当にありがとうございます。

中小企業・小規模事業者は雇用の7割、付加価値の5割ということで、皆さん御存じのとおり、日本経済を支えている屋台骨でございます。

地域経済にとっても、中小企業は非常に重要な役割を担っていただいております。

引き続き、足元は厳しい経営環境にありますが、取引の適正化、価格転嫁対策、資金繰り支援など、全力で取り組んできているところであります。

他方、人手不足、物価高、将来起こり得る金利上昇、さらにはGX・DXという構造転換もしていかなければならない。そうした局面におきまして、こうした様々な課題を乗り越えて、持続的に成長していく。そのためには、新たなチャレンジが必要だと思っております。私自身も、人手不足は大変厳しいのですが、これを起点に、ぜひ持続的成長のそうした構造改革、チャレンジをぜひ進めていただきたいと思いますと思っております。

まさに中小企業の政策の重点は、コロナ担当大臣のときに持続化給付金、ゼロゼロ融資をはじめとして、守るということでやってきましたが、局面は変わりましたので、守りから攻めるとのことだと思っております。維持から変化、言わば静から動へ大きく変化させていく必要があると思っております。

こうした新たな挑戦を支えていくために、事業再構築補助金、ものづくり補助金、IT導入補助金、様々な支援策、1万社を新たに輸出展開させていこうという支援。ぜひこうしたものを活用していただきながら、我々も早期執行でやっていきたいと思っております。

さらに、成長に重要な人材と資金につきまして、また、イノベーションの成果のマーケット展開などにつきまして、ガイドライン、報告書を5点まとめ、公表させていただきました。こうした施策を通じて、まさに中小企業の時代の変化に応じていく新たなチャレンジを後押ししていきたいと思っておりますし、外需獲得、域内経済への波及にもつなげていくことで、成長と所得向上の好循環をぜひつくっていききたいと思っております。

いずれにしても、大きく時代が変わってきておりますので、中小企業がやれる取組は、大きな一歩もあれば、小さな一歩もあるかもしれませんが、ぜひチャレンジしていただく、何か少しでも変化を起こしていく、創意工夫も含めてやっていく。そうした取組を応援していきたいと思っております。

ぜひ引き続き様々な御意見をいただきますように、よろしくお願い申し上げます。

ありがとうございます。

○小林会長 西村大臣、どうもありがとうございました。

○西村経済産業大臣 ありがとうございます。

○小林会長 また、委員の皆さんも、改めて活発な議論をありがとうございました。

お話しいただいた内容を集大成としてまとめていただいて、西村大臣がおっしゃった、今の時代に何からどう進めていくかということについて二人三脚で取り組んでいきたいと思っております。

皆さんの御意見も伺いました。

また、追加の御意見がある委員は、適宜事務局までお伝えください。

それでは、最後に、事務局からお願いします。

○柴山企画課長 小林会長、西村大臣、ありがとうございました。

また、委員の皆様も、様々な観点から貴重な御意見を賜りまして、誠にありがとうございました。

今後の中小企業政策の企画立案・実施において、本日いただいた御意見を反映させていきたいと思っております。

本日は誠にありがとうございました。

午後 4 時 0 1 分 閉会