

中小企業政策審議会総会（第44回）

令和8年3月27日（金）

経済産業省中小企業庁

午前8時58分 開会

○佐伯企画課長 それでは、少し時間は早くございますけれども、委員の先生方がそろいましたので、ただいまから、第44回「中小企業政策審議会」を開催させていただければと思います。

本日は御多忙のところ、御出席をいただきまして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、中小企業庁企画課課長の佐伯と申します。どうぞよろしく願いいたします。

本日は会場とオンラインでのハイブリッド形式で開催させていただいております。

今回から新たに飯塚委員、伊藤麻美委員、それから大西委員、坂本委員、福地委員、松本委員、それから渡邊委員にも御就任いただいております、このうち渡邊委員は本日は御都合により御欠席となっております。

それから、鶴岡委員の代理として株式会社みずほ銀行法人事業部次長の土井様、それから達増委員の代理として岩手県商工労働観光部長の箱石様に御出席をいただいております。

また、大西委員は諸事情によりまして途中で御退席をされます。それから、伊藤聡子委員におかれましては、途中からの御参加となります。

今回、橋本委員、それから渡邊委員が御欠席ということで、定足として算出できる委員の方々が14名ということになっておりまして、本日の会議における定足数を満たしているということをお報告させていただければと思います。

それでは、まず中小企業庁長官の山下より御挨拶をさせていただければと思います。

○山下中小企業庁長官 皆さん、おはようございます。年度末のお忙しいときにお集まりいただきまして誠にありがとうございます。

今、中東情勢がこういう大変な状況になっておりまして、多くの方がまず途絶の問題、それから価格の問題の両面で非常に不安に思っていると思いますし、これでせっかく取引が少しでも改善してきたものがまた戻ってしまうのではないかという不安感も非常に強いだろうと思っております。我々政府として、この事態に対して本当にできる限りのことをしていこうと思っております。最大限に努力していこうと思っております。

そして今、まさにデフレから成長経済に変わる本当に大事な時期でございますし、今のタイミングも、今、春季労使交渉のまさに中小企業のところがこれから本格化をしていくわけございまして、この中においても賃上げを実現していき、価格転嫁もちゃんとやっていくという一連の流れを続けていく本当に大事な時期だと思っております。そして、それを達成していくためにも、我々も努力をしますが、やはり稼ぐ力をつくっていくということが最大の課題だろうと思っております。そこに対して、本日も御提示をしたいと思っておりますが、我々としてもこれからの取組ということも皆さんにぜひ御意見をいただいてさらに良いものにしていきたいと思っておりますので、今日はぜひ積極的な御意見をいただければと思います。

本日はどうぞよろしくお願ひいたします。

○佐伯企画課長 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ひいたします。小林会長、どうぞよろしくお願ひいたします。

○小林会長 おはようございます。お忙しいところご参集いただき、ありがとうございます。

本日は「2026年版中小企業白書・小規模企業白書」、「中小企業庁の新たなKPI」、「中堅・中小企業の『稼ぐ力』強化戦略（素案）」の3つを議題といたします。それぞれについて事務局から説明の後、皆様からご意見をいただきます。また、資料1と2については、本日の会議で議決を行います。

それでは、事務局から説明をお願いします。

○岡田調査室長 中小企業庁調査室の岡田と申します。よろしくお願ひいたします。

私からは、2026年版の白書の案について御説明をいたします。資料1-1に基づいて御説明をさせていただきますので、ファイルをお開きいただければ幸いです。

資料2ページを御覧ください。資料2ページ目は、今回の白書案の全体のメッセージ案というところでございます。一番上の赤い字が、今回白書全体を通じて出していきたいメッセージと考えてございます。経営環境の転換期において現状維持は最大のリスク、経営者の能力の差が明暗を分けるといったことを書かせていただいているところでございます。

左上、「現状・課題」のところでございますけれども、御案内のとおりでございますが、中小企業の賃上げのために継続的に行うための原資の確保が課題、それから労働供給制約社会の到来、インフレ・金利のある時代といった現状・課題について書かせていただいております。その右側で「必要となる取組」ということで、冒頭長官からもありましたとおり「稼ぐ力」の強化、今回の白書でもこの「稼ぐ力」に着目したいと考えてございます。まさに①にございますような成長や変革に挑戦する「稼ぐ力」の強化が大事だという認識でございます。

それからもう一点、②のところでございますが、経営力も「稼ぐ力」の取組の土台となる重要なテーマでございます。今回の白書では経営リテラシーの強化・実践というところに着目したいということで整理してございます。

1点目の「稼ぐ力」の強化というところにつきましては、左下でございますけれども、今回、「稼ぐ力」の指標といたしまして労働生産性に着目した現状分析を行っているところでございます。それから、「稼ぐ力」の具体的な取組といたしまして、こちらのアルファベットのAからFにある取組、成長投資や研究開発・人材育成、価格転嫁、事業承継・M&A、省力化投資、AI活用・デジタル化、このそれぞれの取組を行っている企業とそうでない企業とでどういった差があるのかということアンケートと財務データを組み合わせながら、今回、分析・整理をさせていただいたところでございます。

それから、右側の経営リテラシーの強化・実践のところでございますけれども、経営リテラシーは今回の白書では4つの類型に分けて整理をいたしました。一つが原価管理

などの財務・会計リテラシー。2点目が、労務管理や組織活性化といった組織・人材リテラシー。3点目が、品質管理などといった運営管理のリテラシー。4点目が経営戦略、というそれぞれ4つに細分化をいたしまして、特にここでは小規模事業者のこういった経営リテラシーがどうなっているのかというところの実態・現状について整理をさせていただいたところでございます。

加えまして、一番下にございます支援機関の現状・課題といった点についても今回の白書で整理をさせていただいたところでございまして、こういった全体像でございまして、

次のスライドから、簡潔に御紹介したいと思いますけれども、2つ図がございます。今回、中小企業の労働生産性の推移というところで左下でございまして、一人当たり労働生産性は青い線で、そして中小企業の時間当たり労働生産性についてはオレンジで示してございまして、これまでも一人当たり労働生産性については法人企業統計で推移を白書でも出していたのですが、今回、時間当たりのところは分子・分母で異なる統計を用いまして組み合わせで抽出を試みたところでございまして、そうしましたら、時間当たりでは上昇傾向にあるということが統計上見てとれたところでございまして、

また、右側の労働生産性の分布というところで、大企業・中小企業に分けて労働生産性の低い順番から下から積み上げていった図でございまして、一番右側の中小企業の労働生産性の分布を見ていただきますとおり、中小企業の中でも労働生産性にばらつきがあるということと、それに加えて赤い点線が大企業の労働生産性の中央値なのでございまして、それを上回る中小企業も一定数存在するというところをお示しできる図になっているかと思っております。

次のスライドでございまして、そういった労働生産性の高い「稼ぐ力」を有する中小企業がどんな取組を行っているかというところで、今回、図1にございまして分子・分母にそれぞれ資するような取組を分けまして、それぞれに取り組んでいるか取り組んでないかでその企業によってどういった付加価値額の違いがあるかということを示し分析・整理させていただいたところでございまして、

例えば図2-①、一番左下の図でございまして、価格転換が行われれば当然に分子の付加価値額が上がるわけではございますけれども、こちらで示しておりますのは価格転嫁率が高い企業ほどより付加価値額を伸ばしているということを示している結果でございます。また、その隣の成長投資につきましても、やはり取り組んでいる企業のほうがそうでない企業に比べて付加価値を伸ばしているといったことではございます。

また、右上の図につきましては、事業承継・M&Aの効果ということで、今回一番上の「後継者の年代」とございまして、10年以内に事業承継を行った中小企業のうち、足元後継者の年代が50歳代以下か60歳代以上で比較したものでございまして、後継者の年代が50歳代以下である中小企業であるほうが傾向として付加価値額の伸びが大きいということを示している図でございまして、

それから、今回、一番下の図3でございまして、AIの活用状況ということでアン

ケートを取りまして、約3割の中小企業が取り組んでいるというところがございます。どの業務部門で取り組んでいるかというところにつきましては現状バックオフィス部門が一番多いという結果でございましたけれども、今後、ますますAI活用については広がっていくというところで引き続き注視していきたいと考えてございます。

続きまして、5ページ目でございます。経営力、経営リテラシーについて整理してございます。図1を御覧いただきますと、経営リテラシーへの取組状況ということで、今回、小規模事業者を対象にアンケートを取った結果でございます。それぞれ4つのリテラシーごとに基本的な取組ということで仮説を置いてそれぞれ取り組んでいるかどうかというのを聞いてみたところの結果でございまして、結果といたしましては、やはり取り組んでいない事業者も一定数いるということが分かりまして、結果によっては2割ぐらいのところもございまして、こういった実態が分かったところでございます。改善の余地がある状況だということをご認識しているところでございます。

一番上の原価管理のところにつきましては約7割弱が取り組んでいるという結果でございましたけれども、その下の図につきましては、原価管理といってもどれぐらいの粒度で行っているかというところで、より詳細に製品・商品・サービス別に原価把握を行っている小規模事業者であるほうが価格転嫁をよりできているという傾向も見てとれたところがございます。続いて組織活性化と採用の関係などといったように、4つの観点で取り組んでいるところとそうでないところでの違いについて、今回の白書では整理をさせていただいております。やはりこういった経営リテラシーの強化が大事なのだということと、前半の「稼ぐ力」の取組が大事なのだということをご白書全体を通じて整理させていただいております。

詳細の説明資料のほうにもう少し詳しく一つ一つ整理させていただいておりますので、御参照ください。

白書の説明は以上でございます。

○佐伯企画課長 それでは、資料3に基づきまして、「中小企業政策の新たなKPIの設定について」ということで御説明させていただければと思います。

こちらの資料につきましては、次に御説明させていただきます中堅・中小企業の「稼ぐ力」強化戦略と基本的に考え方は同じものということでございまして、その上で数値として定量的に設定できる指標をお示ししたものがこちらということでございます。

このKPIというのは、政策評価法という法律がございまして、その中で経済産業省のみならず各省で様々な指標を設定しているところですが、これについては中小企業政策の実績を測定するという観点から中小企業庁としてのKPIとして設定できればと考えてございます。

まず、大きな目標ということになりますけれども、政府全体として今、名目のGDPを2040年に1000兆円程度まで拡張するということが求められているということもございまして、中小企業政策としてもその高みを目指して貢献をしていくということで想定をござい

ます。

1 ページ目の下のところを御覧いただきますと、現行のKPIがございます。これは一つは中小企業の従業員一人当たりの付加価値額、それから全要素生産性、それから中堅企業の成長、それから海外への直接輸出・直接投資、それから開業率ということで5つ設定してございます。このうち一部他の指標に入れ替えるということを考えているということと、それから、このボードの3つと比べますとほかの具体的な施策の束の指標として輸出と開業率ということになっておりますので、やや少ないのではないかとということもございまして、3点の項目を追加できればと考えてございます。

それをお示ししたのが真ん中の箱ということでございます。こちらは2 ページ目以降に具体的な背景と現状の数字についてお示ししておりますので、そちらから御説明させていただければと思います。

まず、2 ページ目を御覧いただければと思います。労働生産性（一人当たり付加価値額）ということになりますけれども、こちらは過去5年間の間で目標としては5年間で5%ということでありましたけれども、現状では過去5年間の間に12.7%という形でかなり高い数値で推移をしてきているということでございます。これは名目のGDPがここ5年間で約100兆円ほど伸びておりまして、年間の成長率で見ても3~5%と非常に高い数字で推移しております。もちろんインフレもございますので全てが実質の形で伸びているわけではございませんけれども、名目で伸びているということ踏まえまして、今般、この数字を政府の成長率が3%程度ということで想定されておりますので、5年間で15%向上ということで設定してはいかがかと考えてございます。

その次が、全要素生産性でございます。こちら5年間で5%と設定してきておりますけれども、こちらの数値についてはもう既に十分15%程度まで拡張しているということもありまして、一方で全要素生産性というのは本来はイノベーションをはかるということでもありますけれども、恐らくこの数字自体はIT投資をもともと設備投資の指標として設定しようということで考えたものをこちらに変えたものですが、恐らくこの成長の流れにしっかり乗っていくということで考えますと、投資額そのものを指標として設定することが望ましいのではないかと考えてございまして、これは後ほど説明させていただければと思います。ということで、この全要素生産性そのものは今回設定しないものとしてはいかがかと考えてございます。

それから、KPIの3番目でございます。企業の成長でございます。企業の成長につきましては、これまで中堅企業数で設定をしてきたということでございますけれども、今般、特に中小企業の中でも成長性を重視するということで、100億企業施策というものを開始させていただいてございます。これは具体的には10億から100億円の売上高の会社に100億宣言をしていただいて、その中で集中的に支援を投下していくということでございます。現状は大体4,500社ということでございまして、2034年までに政府としては5,500社を増加して、全体で1万社ということで考えておりますけれども、KPIの期間が2030年ということで

ございますので、このうち2,000社を増加をするということで考えたらいかがかと考えてございます。この中堅企業化数そのものは引き続き重要な指標ということで、モニタリングそのものは実施をさせていただきたいと考えております。

それから、KPIの4番目でございます。これは海外展開数ということでこれまで設定をしてきてございます。今般、政府全体の方針として国内での投資を重視するという方針が出ております。そうした中で、これはある種円安のメリットも活用していくということになりますと、一つ輸出を高めていくということが非常に重要ではないかと考えてございます。現状、左下の海外展開比率の推移ということで、これは企業活動基本統計調査ということで資本金で申しますと3000万円以上、それから従業員数で50人ということでかなり大きな中小企業、それから中堅大企業を想定しておりますけれども、この10年程度はなかなかこれが増えていない。恐らくはコロナの影響もあったと思いますし、それからなかなか大企業の新規の海外展開が減ってきているということもあって、中小企業もそれに連なっていく方が少ないということでございます。そうした意味で、私どもは2022年から新規輸出1万者支援プログラムというものを設定しておりますして、これを1万社としてもともとゴールを設定していますので、2028年度までに達成をするということ、それから、より輸出のコントロール、価格決定権もあるような形で行うということで、直接輸出を行う企業数を抽出してそれを5年間で10%向上するという考え方ではいかがかと考えてございます。

それから、6ページ目の創業者数については、これまで開業率ということで率を米英レベルということで10%台ということで設定してございます。一方で、我が国では少子高齢化の影響にあるということ、こうした社会的な背景が大分違うということもあって、新規の開業数そのものをむしろ指標として設定したほうが政策の出口が分かりやすいのではないかと考えておりますので、今回は率ではなくて創業者数10万社ということで設定してはいかがかと考えているところでございます。

それから次の7ページ、8ページ、9ページ目は新規のKPIの追加ということでございます。先ほど長官の山下からも価格転嫁によって売上げと利益を伸ばしていくということが大事であるということで御指摘をさせていただいてございます。ただ、1月1日から改正取適法が施行されているということもございまして、私どもとしては価格転嫁の意向があるけれども価格転嫁ができない会社というものの割合をゼロにするということで設定してはいかがかと考えてございます。

次、8ページ目でございます。事業承継でございます。事業承継は60代の経営者の方を想定しておりますして、そのうち実際の事業承継の着手をしている率を新しく設定してはいかがかと考えてございます。この着手の考え方というところですけども、後継者と承継についての合意をする、あるいは計画を策定済みであるといった形で算出してはいかがかと考えてございます。

それから、最後に9ページ目、投資でございます。先ほど全要素生産性の文脈でも言及させていただいておりますけれども、経済全体の広がりをも今後続けてGDP1000兆円、全て

の会社が同じように成長できるわけではないというところはあるところでありますけれども、成長路線の中で中小企業の中でも成長投資を続けていただくということも大事だろうということをごさいますして、こちらは政府全体で中小企業・小規模事業者の賃金向上推進5か年計画というものがもともとあるのですけれども、その計画を踏まえて5年間で約60兆円の投資、これは更新投資を除いたものとして設定してはいかがかと考えてごさいます。

以上が新規のKPIということになりますけれども、過去のKPIの流れについては10ページ以降に参考として添付をさせていただいているところをごさいます。

KPIについては以上でございます。

引き続きまして、このKPIの基本的に同じような成長を重視するということでの「稼ぐ力」の強化戦略というものをお示しさせていただければと考えてごさいます。

資料4-1を御覧いただければと思います。私どもの「稼ぐ力」強化戦略というものになりますけれども、こちらは今年の経済対策、政府の中での補正予算を動かしたり、あるいはその後の政策を動かすための閣議決定をされた対策でございますけれども、その中でこの策定が盛り込まれてごさいます。こちらはまず中小企業庁としての考え方を整理して、その後、政府全体の取組の中に、あるいは戦略の中に盛り込むということを目指していきたいと考えてごさいます。

この「稼ぐ力」の要素は様々ございますけれども、この中ではまず価格転嫁・取引適正化、それから成長支援・成長投資・生産性向上、それから事業承継・M&A等の事業再編、さらに伴走支援体制の強化という4つの観点から整理をさせていただいてごさいます。御案内のとおり中東情勢、それから物価高、これは成長との裏返しというところはあると思えますけれども金利のある世界、それから米国による関税措置、それからAIによるビジネス変革、それから労働供給制約社会という様々な課題がございますので、これらに対してなるべく対応していくようなことができないかということをごさいます。

まず、価格転嫁のところですがけれども、1月1日に取適法・振興法が改正されておりますので、これを着実に執行していくということをごさいます。その上で課題として残っておりますのが、取適法の対象外の取引に対する対策をどうしていくのかという点。それからもう一つは、同じように取適法が適用されないという意味では官公需については引き続き大きな課題があると考えているところをごさいます。

1つ御説明が抜けてしまいましたけれども、先ほど労働生産性の議論を調査室の岡田から説明させていただいておりますけれども、分母と分子ということで労働生産性が関連されているということもありますので、赤枠がこの付加価値を増大するための施策、それから青が労働投入量の最適化ということで分母の対策、紫色が主に両方ともに効くような施策と考えてごさいます。価格転嫁・取引適正化というのは基本的には売上高であるとか、あるいは利益が増えていくということですので、基本的には赤で書くところをごさいます。

取適法の対象外の取引については、基本的に取引法はそもそもは独占禁止法の特別法と

して制定されているところもありますので、公正取引委員会さんとの連携等も進めていくということが大事ということでございます。

それから、官公需につきましては、政府全体で国の機関であるとか、あるいは地方自治体の方々との関係で価格転嫁ができるような目標設定をしていくということを考えているところでございます。

それから、次は真ん中の四角でございます。成長でございます。過去10年間ほどを考えますと、日本の潜在成長率は1%を切っているような状況というのが続いてきたということもあって、これまで大きく成長を中小企業施策の体系の中に取り込むということはなかなかできてこなかったというのが現状ではないかと考えてございます。そうした中で、最初の右の矢印ですけれども、成長志向企業創出のエコシステムをつくっていくということが大きな課題だと考えてございます。その先鞭を切ったのがまさに100億企業施策ということでございまして、10億から100億の企業を100億以上の売上げに持っていくということでございます。これについては引き続き経営者ネットワークの全国展開といったことを進めていく必要があると考えてございます。

その上で、成長志向の裾野を広げるということについて、新たに着手すべきではないかというのが次のポツでございまして、売上げ1億から10億の企業、小規模事業者の中でも成長志向の企業の皆様に対する対象のメカニズムというのを構築していくということでございます。そうした中で、特に成長局面では資金需要が重要ということでございますので、新たな責任共有の枠組みの設計、公庫のリスクシェアの推進ということでございます。また、これに連なる企業群ということでローカルゼブラ企業、これは企業の大きさというよりは地域の経済循環を創出する企業に対する支援の枠組みを構築する。それから、イノベーション、新事業進出、新しい製品・サービスの展開、それから創業についても創業直後の安定性というのを確保して、安定的な新陳代謝の核となる創業者の支援を図ること、それから、大きな成長ではないかもしれませんが、持続的発展を目指される小規模事業者の方々への支援ということも重要な課題ということでありまして、先ほど岡田室長からも話をさせていただいておりますけれども、経営リテラシーの向上であるとか、あるいはエッセンシャルサービスを地域において継続するためには小規模事業者の方々の存在というのは欠かせないということもあって、こうした新たな法律の枠組みについても検討させていただいておりますけれども、その中での商工会・商工会議所の皆様の体制構築をお願いしたいというところでございます。

それから、AXということで、これはAIトランスフォーメーションと言っておりますけれども、AIを単純に適用するということではなくて、AIによってデータによって経営の判断、それから選択肢を示していくということで、ある種ナンバー2人材を獲得できるというのがAXの重要な点ということでございまして、こうした地域の中でそうした成功事例を創出して、その中で共有していくような仕組みづくりというのが大事であるということで、支援者のネットワークを地域ごとにつくっていくということに挑戦をしていこうということ

でございます。

それから、今までもありましたけれども、それぞれのデジタル化のツールの中でAIが実装されているものもありますし、デジタル化の中では人ができないような作業、サービスの提供ができるということで、引き続きDX自体も重要であると考えているところでございます。

それから、分母の対策といたしましては省力化ということでございまして、これは来週4月1日から全国47都道府県において生産性向上の支援センターが立ち上がりまして、特に業種を踏まえた省力化の提案というのができるような体制を全国ワイドで整備をすることでございます。それから、省力化ナビということでツールについても整備をしております。

それから、右側の大きな四角になりますけれども、経営者の交代や経営支援の集約ということが非常に重要であるということもあって、事業承継・M&A等の事業再編についてももしっかり取り組んでまいりたいと思います。

ただし、右側の矢印の1つ目でございますけれども、M&A自体は様々な形で今進んできているということもありますけれども、一方で支援機関の信頼というのをしっかりと確保していくことが円滑なM&Aを進める上で重要であるということでございます。そういう中であって、個人、それから機関双方の適正な比率を図るということで資格制度の整備、それから登録制度を見直して法制化を目指していくという流れをつくれなかと考えてございます。

それから、2つ目の右の矢印ですけれども、事業承継税制の特例措置が来年度で終了いたしますので、来年度は大きな見直しをする必要が出てくるということでございます。この事業承継を契機として生産性向上に取り組む中小企業の方々を念頭に置いて措置を検討してまいりたいと考えているところでございます。

それから、最後の右の矢印ですけれども、早期の事業再生、それから再生型のM&Aということで、成長にもつなげられるような形で早期の事業再生に取り組むことが大事ということでございます。まずはモニタリング強化型特別保証ということでございまして、これは中小企業の債務者の方から継続的にデータの提供を受けて、それによって事業再生を早期に着手できるような体制を整えるということで、こちらは3月に開始をさせていただいているものでございます。

それから、金融庁との連携した地域別での再生支援体制の構築というところになりますけれども、代位弁済を信用保証で行いますと地域性というのがかなり出てくることもあって、地域別での体制整備というのは非常に重要であるということもあって、予兆管理であるとか、あるいは伴走支援の強化を図っていくということでございます。

それから最後、一番下の伴走支援体制の強化ということでございます。伴走支援は特に小規模事業者の方のようになかなか経営者が自分たちで解決策を見いだすのに時間的な余裕のない方々もたくさんいらっしゃるということでありまして、重要な政策の枠組みであ

ると考えてございます。特にここにある「稼ぐ力」強化戦略の一つの出口ということになりますけれども、「稼ぐ力」の強化と賃上げへの好循環を実現することが大事ということでありまして、そうした中でプッシュ型の働きかけと書いていますけれども、これは支援機関の方のところに中小企業の方々がある種お越しになっているものを待っているということではなくて、支援機関側が直接働きかけを行うという考え方でございます。こうした働きかけは既に着手しておりますけれども、改めましてこうした体制を整えていくということでございます。先ほど生産性向上支援センターについて言及させていただきましたけれども、こういう専門機関のほうに案件がなるべく円滑に流れるようにして柔軟な支援体制をつくっていくということでございます。

それから、この伴走支援体制の中では国の関連機関だけでなく自治体の参加というのもきめ細かく対応するという意味では大事であるということもございまして、中小企業庁では自治体連携型補助金という補助金もございまして、それから、高市総理が賃上げの文脈で大事であると御発言いただいているのが重点支援地方交付金ということで、この中で新しく賃上げに向けた枠というものを設けさせていただいているところでございます。こういうものを通じましてきめ細かく対応する体制整備を図っていきたいと考えてございます。

それから、右側になりますけれども、賃上げの中では重要な基幹税制である賃上げ促進税制がございまして。現状では防衛的賃上げということで、必ずしも収益力が向上する中でその利益を配分する形で賃上げができていくという企業の方々というのは中小企業の中では、これも日商さんのデータにもよりますけれども、3割から4割程度ということで限られておりますので、こうした税制によって投資を継続できるような状況を確保していくことが大事であると考えてございます。

ということで、この「稼ぐ力」強化戦略の素案についてはこちらということでありまして、細かい文章につきましては資料4-2でお示しさせていただいておりますので、併せて御参照いただければと考えてございます。

KPIと「稼ぐ力」強化戦略につきまして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。順次指名させていただきます。発言順は、まずは時間制約のあるオンライン出席のお二人、その後、委員の皆様、最後に代理出席の皆様とさせていただきます。発言時間は一人3分、時間厳守でお願いします。

それでは、最初にオンラインでご出席の大西委員、よろしくお願いいたします。

○大西委員 よろしくお願いたします。私は、株式会社コトラという会社を24年間経営しております大西と申します。

私は、大学卒業後に日本長期信用銀行に入行いたしました。この銀行は変革が必要な環境の中で変わりきれずに破綻を迎えましたが、私はその際に人が入れ替わることで組織が大きく変わる様子を目の当たりにし、強い関心を持ちました。それがきっかけとなり、人

材ビジネスを始めて現在に至ります。現在は、金融のほか、コンサルティングや、サイバー領域、パブリック領域の専門職を対象に、人材紹介や人的資本コンサルティングを行っております。

この仕事を通じて非常に痛感していることは、先ほどのお話にもありました通り、「労働生産性をいかに向上させていくか」という点の重要性です。社内外を問わず、労働の流動性を高めることは非常に重要であると考えております。なぜなら、今ある仕事の効率を上げること以上に、「やらなくてよい仕事」を特定して「やるべき仕事」にシフトしていくの方が、インパクトが大きいからです。仕事をシフトさせることに際してはリスクリングが必要となりますが、高市政権は現在、この課題に対して非常に注力されていると認識しております。リスクルを通じて、新たな付加価値の高い仕事に思い切って移動していく流れを推進していくことは、経済の良い循環を生むのではないかと私は考えております。

本日は株主総会がある関係でオンライン参加となり、大変失礼いたしました。また後日、リアルの場で皆様と議論させていただきたいと思っております。どうぞよろしく願いいたします。

○小林会長 ありがとうございます。

続いて、オンラインでご出席の伊藤聡子委員、よろしく申し上げます。

○伊藤聡子委員 ありがとうございます。本日はオンラインで大変失礼いたしました。

まず、イラン情勢の逼迫がありまして、こういうことというのは決して特別なことではなくて、こういうことが起きるということを前提に中小企業も最悪想定をしながらの体制づくりというものに経営者一人一人が取り組んでいかなければならないという時代に入っているのだなと思うのですね。

そうした中で、喫緊のところではエネルギーをどう確保していくのかということも一社一社考えていかなければいけないと思うのですけれども、例えば今まではGX文脈で捉えられていた太陽光パネルを屋根に乗せて発電をするだとか、それから蓄電池とEVを組み合わせるそこにためておいて使うというBCP対策というのを、今、こういうときだからこそしっかり取り組んでいかなければいけないと思っております。こうした対策を行うことで遅れている中小企業の脱炭素というのも同時に図れるということになると思いますので、今こそ転換をするときなのかなと思います。

省エネを図るためには、徹底的な効率化ということも求められていると思いますので、その意味では中小企業が直面しているいろいろな課題を解決するいい機会にして捉えていくべきなのではないかと思えます。

それから、原材料に関しても、例えばナフサやエチレンなどが逼迫しているという話が出ておりますけれども、これを機会に資源循環であるとか、調達が多様化というものをサプライチェーン全体で図っていかなければいけない。それは中小企業だけではなくて大企業も巻き込みながらというか、大企業が中心になってなのですかね、これまではいかに安

く作るかということだったと思うのですけれども、いかに持続可能な供給をしていくのかということを実践的に取り組んでいかなければいけないのかと思っております。

その意味で、喫緊のところでは価格転嫁というのが本当に重要になってくるかと思うのですけれども、大企業対中小企業の場合はパートナーシップ構築宣言のようなものがあるのかかなりこれは進んでいるのかなと思うのですけれども、多重化したサプライチェーンの中で中小企業と中小企業の取引でなかなかうまくいかないという声が多数上がっているのも私もお聞きしているのです、その部分の徹底ということもしっかり考えていかなければいけないのではないかと思います。

それからもう一点なのですけれども、人口減少問題というのが本当に歯止めがかからないというところがあります。私は、今回触れられていないのですけれども、DE&Iというのは大企業のことだけではなくて、中小企業こそ本当に必要な取組になってくるのだろうと思います。つまり、やりがいのある仕事をどんな状況でも続けられるようにしていくということがないと、地方からどんどん人が流出していくでしょうし、東京の暮らしも本当に大変で人口がなかなか増えないという状況にもなっていくと思います。地域の人口が減っていくということと中小企業の商圏が縮まるということは一心同体なので、ここはしっかりと自分の企業の未来をつくる上でもやっていかなくてはならない、地域の未来もつくる上でやっていかなければいけないと思います。

また、人口減少で需要が読み難いというところもあるかと思っておりますので、中小企業にとっては成長を見据えた設備投資というのが非常に重くのしかかるところでもあると思います。その意味で設備を共同利用するとか、例えばサブスク型の設備にするというような新しい取組みというものも必要になってくると思いますし、人の部分においても、バックオフィスなどはテレワークで外注できるような仕組みになっているので、そのようなものを活用してなるべく身軽に、そして、どういう状況になっても耐え得るような構造にしておくということも求められると思います。

最後にもう一点なのですけれども、「稼ぐ力」というところで、今、インバウンドがすごく増えてきていて、これから地方のほうにもインバウンドは伸びてくる。これは大きなチャンスになるかと思っております。ですので、地域ならではの伝統や文化、自然資源というものも磨いていくということが交流人口を増やして、ゆくゆくはもしかしたら中小企業への労働力ということにつながっていく、あるいは新しい化学反応が起きて面白いビジネスができる、そして雇用が創出されるということにもつながると思います。中小企業さんは地域のために何をするべきかということを考えておられる方も多いと思うので、連携してそういう取組をしていくことも重要なのではないかなと思っております。

以上です。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。

それでは会場でご出席の皆様からご意見をいただきます。まず飯塚委員、お願いします。

○飯塚委員 全国中小企業団体中央会の総合専門委員会の委員長をしております、飯塚で

ございます。仕事のほうは千葉県で自動車の部品の製造と卸をしているマルシン工業とい  
います。よろしくお願いします。

まず私から一つ、「稼ぐ力」強化戦略、生産性向上ということについてなのですが、一  
つは暑さ対策を早急に進めるということが非常に中小企業にとって大事なのかなと思っ  
ています。ここ数年非常に暑くなってきているというのは皆さんも御存じのとおりですけれ  
ども、我々製造業というと工場の中が非常に暑い。急激に暑いということで生産性にもも  
ろにかぶってくるということで、暑さ対策ということで例えば冷房設備であるとか、空調  
ということも考えるのですけれども、当然設備投資のお金が必要ということで、その辺は  
非常に強化しないと生産性というのは全体として落ちてくるのではないかなと思います。  
そういう面では暑さ対策に補助金的な政策をもっと強力に進める必要はあるかなと考  
えています。

それからもう一つ、価格転嫁については先ほどの方もお話がありましたけれども、サプ  
ライチェーンの中で中小企業対中小企業の取適法対象外の取引ということは価格を転嫁  
するのは非常に難しい。これは私どもも非常に感じています。ですから、法律的以外のもの、あるいはBtoCの業種というところもなかなか価格転嫁ができないという話を聞きます。良いものを適正な価格で売買するという機運といいますか、雰囲気をもっとつくっていかないと、なかなか今までの感覚で安ければという頭がまだまだ抜けていないのかなと思いますので、そういったことについてもう少し踏み込んで施策をしてほしいなと思います。

それから、官公需における価格転嫁・取引適正化についてですけれども、官公需の価格転嫁というのはまだなかなか進んでいないのかなと。特に財政的に厳しいということもあるのでしょうけれども、市町村レベルではなかなか価格転嫁というのができていないというのが実態ではないかなと思います。そういう面ではぜひ官公需の価格転嫁を進めるという意味で、特に市町村に対しての何らかの対策というのが必要なかなと思いますので、その辺をお願いしたいと考えております。

あとは、先ほどの説明の中にもありましたけれども、成長支援として100億円の企業をつくる、これはやっているわけですがけれども、やはり1億円、10億円という裾野の広い部分、特に中小企業の多いところですね、その辺の具体的な資金援助を含めてですけれども、どういう形でやっていくのかというのをもう少し明確にしてもらったほうがいいのかなと考えております。特に我々民間は金融機関からお金を借りてという形で仕事をしているわけですがけれども、先ほどの代位弁済という話もありましたけれども、なかなかお金を借りて例えば新規も含めてやるということになりますと、当然個人の保証であるとか、保証の問題というのは必ず関わってくるということですので、その辺は投資しやすい、あるいは自ら企業としてやっていきたいと思ってお金も借りられる、何かあったときも何とかなると意識がないとなかなかできないということだと思っておりますので、そういった税制も含めて法律的な面も整理が必要なのではないかなと考えております。

あとは私自身も関係あるのですが、事業再編ということで、事業承継支援ということで

す。特に最近では高額なM&Aの手数料といったものを取っている悪質な業者というのも出てきているようです。そういったものもしっかりと法律的にもそうでしょうし、引き続き適切な措置をしていただいて、スムーズな事業継承ができないとなかなかそれも進まないということになるのかなと思いますので、そういったこともお願いしたいと思います。

私からは以上です。

○小林会長 ありがとうございます。

続いて、石倉委員、お願いします。

○石倉委員 全国社会保険労務士連合会副会長の石倉でございます。

私ども社会保険労務士は昨年、法改正を行いまして、豊かな国民生活と活力ある経済社会の実現というものを我々の使命と位置づけました。その中で中小・小規模企業とお付き合いすることが多い我々ですが、企業規模にかかわらず企業活動が活発に行われ、企業が利益を上げることによってその利益を賃金という形で従業員に分配していく。そのことがつながることによって豊かな国民生活は実現に向かうのですけれども、我々の目から見たときにはそこには従業員の犠牲というものがあってはならないということを現場を見て思うところがあります。ぜひ的確に利益を配分していただきたい。従業員の犠牲によって利潤を生むとか、利益を出すということがあってはならず、従業員のいわゆるウェルビーイングを達成する労務管理を実践していくということが重要だろうと思います。

今回の白書においても経営者のリテラシーの強化が書かれました。やはり中小・小規模企業においては経営者自身も現場に出て従業員と一緒に働かなければならないところが多いです。そんな企業においては、支援機関や我々のような法律専門職がもっと関わりながら伴走し、支援を行っていく必要があると新たに再認識させていただきました。

中小・小規模企業における現況として見ますと、やはり求人など戦略的な人員確保が難しいのが現状であります。欠員補足的な雇用をしながらどうにか補充をしているのですけれども、まだまだ人手不足は改善されず、人材確保のために賃金を上げざるを得ないという、先ほどお話がありました防衛的な賃上げになっているのも現状です。原材料費等々の高騰を含めて経営を圧迫している要因の部分についての対策をしっかりしていくことを望みます。

最後に1つ、話は若干ずれますけれども、国民会議というものが始まったということをニュースで聞いております。その中で、あそこは本来社会保障・税一体改革の議論を進めるのであったはずであります。今回テーマとして給付付税額控除と食料品の消費税ゼロの視点で議論が進められておりまして、物価高対策や経済対策としてだけではなくて将来に向かって国民が安心できる社会保障制度の実現に向けた財源確保を視野に入れた議論をされることを望んでおります。私どもが使命にした豊かな国民生活と活力ある経済社会をつくるためにも、そのような議論を進めていただきたいと思いますと考えております。

以上です。

○小林会長 ありがとうございます。

続いて、伊藤麻美委員、お願いします。

○伊藤麻美委員 ありがとうございます。埼玉県内で表面処理業を営んでいます。

今まで、過去はもう変えられないのですけれども、日本の何がいけなかったかという、ずっとぬるま湯につかっていた、甘い日本にいた、人に対しても企業に対しても緩く国は見てきた結果だと思えます。労働生産性をどうやって上げていくかという競争力しかない、それは企業間の競争力もあるし、社員同士の競争力もあると思えます。となると、駄目な企業はなくなるしかない、駄目な社員も辞めるしかない、それが今は足を引っ張る人でも辞めさせられない、ダメな企業も守ってしまう。結果、労働生産性の低いところも残ってしまっているというのが現実なのだと思います。

なので、これからどうすべきかという、確かに価格転嫁していただかないといけないのですけれども、なぜ応じないのかという、逆を言えば応じる価値のない企業だからなのかもしれないです。もちろんそうではないケースもあると思えますけれども、なので、そこを各企業がどれだけ特殊な技術であったりサービスであったりというのを持ち続けるために何をすべきかという、限られた人員の中でも時間をしっかり使って開発にいそしむとか、新たな取組をチャレンジするとかだと思います。

中小企業白書なども確かに先を走っている企業を紹介するのはすばらしいのですけれども、白書の企画をスタートした時点と今とでは世の中の状況が変わっていて、DXを通り越して今はAXの話が出ていますけれども、AIになってきているのですね。それなので、DXを頑張っている企業を紹介してそこへ行こうとしたときに、ほかの企業はもう遅いと、3週も5週も遅くなってしまってしまうケースもあるので、もっとスピード感を持って良い企業を紹介していったほうがいいのかという気がします。

あと、KPIはもちろん大切なのですけれども、KPIを達成したからいいのではなくて、本来の目的は何かというのをその後も言い続けることも大切です、日本人という国民性からいくと真面目なのでKPIを守りたがります。例えば60歳からM&Aを考えなさい、事業承継を考えなさいとなったら焦ってしまって、どこでもいいから60だからやらなくてはと思わせるのも、これもどうかと思います。

経営者のマインドというのは年齢ではなくて発想力でもあると思えます。実はある玩具メーカーが最近、取適法の関係で下請けが値上げをお願いしたら、隣国のC国に持っていくという話をしているというのを聞きました。日本全体でどこを向いているのか、日本を良くするためにはお互い協力し合いながら、時にはお互い泣きながらでも、目的は労働生産性を上げ、国民全体が幸せになる国をつくっていくためだと思うので、その辺がもう少し全員に行き渡るよう、もしくはそういったマインドを持っている経営者がもっともっと増えてくれれば良くなるのではないかと思います。

以上です。ありがとうございます。

○小林会長 ありがとうございます。

続いて、加戸委員、お願いします。

○加戸委員 おはようございます。なるべく簡潔に申し上げたいと思います。

私は全国の商店街の立場から参加しておりますが、愛媛県松山市が拠点になっております。商店街は、不動産と経営者、そして自治体など、繋がりが深い多くの関係者で構成されており、商工会議所、商工会、中央会とも少し異なります。さらにあらゆる事業者とも繋がっており、その地域の商店街は「地域の歩みを映す鏡」のような役割を果たしていると考えております。その商店街の未来を語るということは、地域の今を知り、地域の未来について語るということとなり、それがひいては日本の未来となるため、中小企業庁の様々な施策に携わらせていただいております。

その中で、現状について御報告申し上げます。これは私の所感に近いのかもしれませんが、都市部と地方部、地方部においてもその中の都市部とさらに地方部、人口規模や人口減少のスピードによって異なりますが、人材不足が課題とされています。必要な人材が不足しているのは間違いありません。実はサービス業・物販、一般事務などの募集には多くの応募があります。ただ、結果、人材不足という言葉になるということが今の現状です。

それに併せてAIです。AIによって生産性は確実に上がります。私も年始冒頭、社員に対してAIを使えば人数はさらに要らなくなりましてはとしっかりと伝えました。某金融企業の某社長が先日発言されていましたが、超優秀な人材しか要らない、中途半端な人材は要らないと、何千人もの削減計画が出されたということは皆さんも御存じかと思います。このような変化が急スピードで進むので、この数年間の議論もなくなるくらいの変化が確実に起こると思っています。そして、商店街においては空き店舗などの課題がこれからも残るといっても想定しながらやらなくてはいけないというのが現状の報告です。

今日頂いた資料の中でお話ししますと、長く経済成長に寄与してきた日本独自の経済生態系、地方と都市部、藻場と資本市場、社会土壌に関する議論の重要性が変革の時にあるということは今まで申し上げたところです。

そこに、全体的にどのように人々を動かしていくのか、共助の形なのか、もしくは新たな社会土壌の生成なのか、リバランスが必要だと考えています。生産性は大事な要素なので取り組むべきですが、売上規模という単なる恒常の数字を求めるのではなく、日本独自の経済成長の正循環を目論んでやるべきだと思います。そこには新たな切り口から地域に貢献する、もしくはそれをKPI化して可視化して支援していくというのは非常に良い方法だと思っています。

また、エッセンシャルサービスの維持に向けて商店街組織の立て直しを行い、商工会議所や商工会と共に地域経済、ひいては日本経済の成長に繋げるという流れを作らなければならないと強く思っています。エッセンシャルサービスの維持こそ商店街が取り組むべきことだと考えております。

最後に、地域金融への支援方法やリスクシェアの推進も重要です。地方銀行に対してきちんと方針を示すことは、大きな影響があります。これはぜひ取り組んでいただきたいと思っています。以上です。ありがとうございます。

○小林会長 ありがとうございます。

続いて、寒郡委員、お願いいたします。

○寒郡委員 私、商工会連合会の代表で来させていただいております。商工会は地方の非常に小規模な企業の集まりだとお考えください。

その中で、KPIについて2点ほどお話をさせていただきたいと思います。地方の商工会の小規模事業者は非常にマーケットが小さいものですから、地域が活性化していくことによって自分の事業も連動して活性化につながるということでございますけれども、その中で観光というのも非常に大きなキーワードになっております。実は観光庁の出されている資料の中で輸出に関する製品別の輸出のデータがございまして、第1位は自動車ということですが、第3位が半導体ということで6.6兆円ということだったのですが、実は第2位がインバウンドの観光でございまして、半導体の1.5倍近い数字になっております。

この部分の地方にインバウンドの方が来ていただくということについては、国土交通省さんもKPIを設定する、あるいは観光の部分でやられるということもあると思いますが、直接観光に携わる方々だけでなく、私たちのような経済団体や観光以外の業種を営んでいるものも含めて、お互いに話をしながら連動していてもいいのではないのかなと思います。その部分をぜひ考えていただければと思います。

もう一つ、事業承継について、正直言って本当に地方に行くと継ぐ相手もない、継ぐ相手を見つけられないという現状もございまして。現状の中では同業種での事業承継という考え方が多くみられますが、異業種の方であっても彼にだったらやれると、その地域のコミュニティを守っていくような形の事業承継ということも一つテイストとして入れていただければなと思っております。

以上です。

○小林会長 ありがとうございます。

続いて、後藤委員、お願いします。

○後藤委員 本日御提示いただきました一連の施策及びKPIの見直し、また、その前提となる白書の内容について、私としては全体としてバランスの取れた内容になっていると考えております。

まず、中小企業のタイプやフェーズに応じた多様な成長志向の施策の整備を進められようという基本スタンスが鮮明に示されていると感じます。その上で、「稼ぐ力」の強化を中核に据え、その具体化に向けての各要素が体系的に整理されており、政策全体の立てつけもとても明確であると感じました。

KPIの見直しにつきましても、より行動変容や実態に即した指標へと再構成されており、目標性と実現性のバランスを取った設定になっていると思います。

具体的な内容につきましては、取引問題を扱う小委員会に属している私の立場から申し上げますと、取引適正化が施策全体の中で適切に位置づけられている点を高く評価したいと思います。取適法・振興法の着実な執行に加えまして、対象外取引や官公需も含めた形

で価格転嫁を広げていく方向性が示されており、サプライチェーン全体での構造的な価格転嫁を実現していくという問題意識が明確に打ち出されている点は重要です。これは中小企業の賃上げ原資の確保、ひいては日本経済全体の好循環の基盤をなすものと考えます。

KPIの中で価格転嫁ができない企業をゼロにするといったかなり踏み込んだ目標も掲げられており、政策として強い意志を感じます。また、小規模事業者に関する施策も丁寧に設計がされていると感じました。成長志向の事業者と地域を支える持続性重視の事業者という異質性を前提とし、それぞれに応じた支援の方向性とメニューが用意されています。

さらに、支援の在り方としてプッシュ型の働きかけや伴走支援を軸に据え、そのための体制整備が具体的に進められようとしている点は、現場の実態を踏まえた施策として意義深いと考えます。

他方で、研究者の立場から1点だけ申し上げますと、これらの施策を通じて最終的に目指すべきは、中小企業部門の全体の生産性の持続的な向上であるという点は改めて強調しておきたいと思います。今回の施策は幅広い政策手段を包含していますが、それぞれが個別に機能するだけでなく、結果として産業全体の新陳代謝や資源配分の効率化につながっていくかという視点が今後恐らくますます重要になると考えております。特に成長志向企業の創出と同時に再編や円滑な退出も含めたダイナミズムが適切に働くことが長期的な「稼ぐ力」の底上げには不可欠だと思います。その意味で、今後の政策運営においては個別支援の充実とともにマクロ的な生産性向上との接続を意識した評価、検証も期待してまいります。

私からは以上です。

○小林会長 ありがとうございます。

続いて、坂本委員、お願いします。

○坂本委員 今回初めて参加させていただきます。中小企業IT経営センターの坂本と申します。よろしくお願いいたします。

私どもは独立系のITコーディネーターの集まりで、個別の企業支援のほかに地域の商工団体様や産業支援機関などと連携してデジタル活用の推進に取り組んでおります。そのような現場の支援を通じて感じている課題について2点ほど申し上げさせていただきます。

まず、1点目です。ITやAI導入における意思決定の難しさと先送りの問題があると感じております。長年指摘されているように、人材不足や資金の不足に加え、技術進化が速過ぎて何を選べばよいか分からないとか、効果が見えづらいといった理由から経営者の判断が止まっているようなケースがよく見られます。さらに、賃上げや法改正への対応、コスト上昇といった目の前の課題が優先されて、デジタル化はいつかできたらいいけれども今ではないと先送りされやすいように思います。資料1-2の参考情報で中小企業のデジタル化の取組段階の状況に関する調査データがございましたが、段階2の企業さんが7割弱あるというデータがあったかと思えます。いわゆるこのデジタル化初期段階では紙やアナログの情報がPDFや表計算ソフトで一部データ化はされているものの、ファイル名やフォー

マツトが不統一で検索性や再利用性が低く、データが使いづらい状況で社内に散らばっている状況かと思えます。そうすると、集計や分析には依然として結局人が手作業で気合いと根性で表計算ソフトに向かっているというケースが多く見られると思えます。この段階では取りあえずデジタル化しただけで満足してしまっていて、データの構造化、もしくはそのデータ連携といったところでのステップに進めずに結果として業務改善や意思決定の活用につながらない状況があるのではないのかなと考えております。ここの段階2の層をどのように段階3へレベルアップを図るのか、また、そのスピード感をどうするのかというところが課題かなと思えます。

2点目ですけれども、IT環境整備の問題です。スペックの低い古いパソコンや10年以上前の業務システムを使い続けているケースは珍しくなく、データ活用といってもそもそもデータを蓄積する基盤など、情報管理、セキュリティ一面においても不安が残ります。システム更新や移行においてもベンダーロックインや保守コストの高騰、あと社内現状の維持バイアスといったところが重なってデジタル化が進みにくい状況が依然としてあるのではないのかなと考えております。

以上の点を踏まえまして、より一歩踏み込んだプッシュ型の経営力強化支援を御検討いただきたいと思いますと思っております。

「稼ぐ力」の強化戦略の中の御説明でもありましたけれども、特に小規模事業者への御支援としてお示しいただいた内容には賛同いたします。まず、中小企業の経営者は多忙で情報が非常に行き届きにくいと感じております。中小機構さんやIPAさんがいろいろな施策を展開しておりますけれども、知らないといった声を現場でよく聞きます。例えば許認可の更新と確定申告が重なる時期、それから創業、事業承継など、経営者層が動くタイミングでの積極的な働きかけの仕組みが必要かと思えます。

加えて、研修やセミナーで支援メニューを十分に周知して、デジタル活用を前提とした組織や業務設計について考えていただく機会を創出できればなと思えます。とはいえ、高齢者の経営者にデータ分析や統計学を学んでくださいというのは非常に酷ですから、やはり次の世代を担う中核人材のレイヤーに向けてそういったOFF-JTなどの学びの機会を積極的に提供するという機会が求められるのではないのでしょうか。

また、機運醸成の観点から1つ申し上げさせていただきます。管轄違いでしたら大変恐縮なのですが、デジタル庁さんが発足したときに毎年10月がデジタル月間というのを定めていたかと思えます。現状では価格交渉促進月間と比べて非常にインパクトが少ないと思っております。なので、今回、国がAI開発・活用しやすい国というビジョンを掲げておりますので、AI・デジタル月間という形にバージョンアップしていただいて、このような機運の醸成を社会全体に広げていただきたいと思います。特に意識の高い事業者さんだけが伸びればよいということを少し懸念しております。もちろん中小企業自身が主体性を持って自走していくところが非常に大事かと思っておりますので、その気になっていただく意味でも、データ活用やAI導入をより積極的に推進するのであれば、ハード面の環境

整備についても支援充実を図っていただきたいと思いますと思っております。

私からは以上です。

○小林会長 ありがとうございます。

続いて、滝澤委員、お願いします。

○滝澤委員 学習院大学の滝澤と申します。私は経済を専攻しております。

端的に3点申し上げます。白書につきましては、昨年引き続きデータに基づいた議論が様々に展開されていて、白書の中でも非常に質の高い内容になっていると思います。特に中小企業における時間当たりの労働生産性を計測されて示されている点というのは画期的であると思います。今後もこの指標を名目・実質ともに注視していくべきだと思います。

白書の内容は非常に素晴らしいものですので、例えば私のようなマクロの経済学者がデータを基にあれこれ申しても響かないところがありますので、ぜひ中小企業に近い方々から白書を御覧いただけるようにお伝えいただければと思います。

2点目、KPIについてですけれども、TFPを設定しないという方向性につきましては今後も労働生産性と資本装備に係る設備投資について動向を見ていくものと理解しておりますので、それらの指標からおおよそそのTFPの動向は把握できますので、今回の御方針に賛成です。

あと、価格転嫁につきまして、非常に重要な指標であると思いますが、例えばコロナや災害、国際的な紛争などのマイナスのショックや市場の競争環境など、政策や企業の努力の外の要因も含まれると思いますので、その点、政策の効果などが過小に評価されないように、価格転嫁の指標がどうしてこのような動きになっているのかを探る作業が重要であると思います。

最後の3点目、「稼ぐ力」につきましては、生産性向上の支援センターの設立というお話がありました。大変心強いと思います。高い成長を志向する企業とそうではない企業にとっても生産性向上は配分の原資を増やすことですので、ぜひ支援センター自体の稼働率が高まるように、中小企業との結びつきを強めて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。

続いて、福地委員、お願いします。

○福地委員 今回初めて参加いたします、一橋大学の福地と申します。どうぞよろしくお願いします。普段は企業の経営戦略の研究を行っております。あと、昨年までは100億企業関連の研究会に関わらせていただいております。

私からは2点申し上げます。

第1に、今回の白書の「稼ぐ力」を高めるというメッセージに強く賛同いたします。私の研究対象に観光業、特に宿泊業があります。宿泊業は拡大している一方で、旅館は減少を続けています。典型的には、中小企業の旅館が十分な設備投資を行えず、施設の魅力が

低下して価格が上げられなくなり、結果として十分に賃金を払えず、人材も減り、サービスの質も下がって、最後は成り立たなくなって廃業する、ということがよく起きています。

一方で、宿泊業界には再生請負人と呼ばれるようなプレーヤーも多く、しっかりとした企業を買収して経営すると、短期間で再生する例も少なくありません。つまり経営力の問題が大きいのだと思います。今回の白書案の様々なデータを拝見して、日本の中小企業全体でも、今後、旅館業と同様のことが起こり得るのだと理解しました。今より稼いで賃上げできない企業は今後、労働供給制限の下で存続が難しくなっていくことが明確に示されていると思います。そう考えると、経営者の経営力向上をどう支援するかは、非常に重要な政策課題だと感じます。

付け加えると、基礎的なリテラシーの向上には生成AIを活用できる余地が大きいのではないかと思います。私自身、ビジネススクールで教えていて、生成AIで十分に補えるのではないかと思う場面もあります。経営基礎力の向上に生成AIを活用することも、今後考えてよいのではないかと思います。

2点目に、全体としては、より「稼ぐ力」のある企業に成長してもらうことが重要になるかと思っています。エコシステムをつくるという視点で考えると、ネットワーク等のソフトな面がより重要になると思います。有名な研究で、シリコンバレーのスタートアップエコシステムがどのように形成されたのかを分析したものがあります。実は同じように防衛関連で大量の研究予算が下りていた地域もあったのですが、例えばボストンではそうならず、幾つかの企業ができて終わった一方で、シリコンバレーでは次々と企業が生まれる状況になりました。何が違ったかという点、シリコンバレーは非公式なネットワークと人材の移動があり、知識のスピルオーバーが起きていたということです。

その意味で、一部の企業にとどまらず波及効果を生むことを考えると、意識が伝播し、知識が流れるようなネットワークが不可欠だと思います。そうしないと、補助金を出したタイミングで幾つかの企業が成長して終わることになりかねません。今後、成長支援の取組を広げていく際にも、経営者同士にとどまらず、支援機関や金融機関側も含めたネットワークと学びの仕組みづくりを重視して検討していただくとよいのではないかと思います。

以上です

○小林会長 ありがとうございます。

続いて、正木委員、お願いします。

○正木委員 税理士の正木でございます。昨年から参加させていただいております。今年もよろしく願いいたします。

私は山口県で税理士をしておりまして、ここ最近感じたことを述べさせていただきます。まず、税制をはじめ制度というものがここ最近すごく複雑化しており、事務作業で経済的負担、時間的負担、心理的負担を強いられるものが多いと思っております。この負担は新しい価値を見いだすものではなく、生産性を減少させる要素になっていると思われまます。制度というものはできるだけ簡素で事務負担の少ないものでなくてはならないと思ってお

ります。ただ、補助金などの申請におきましては、不正が起きないようにしくみを整えていただきたいと思います。

確定申告が終わり感じるのは原材料や人件費を適切に価格に上乗せできる交渉力のある企業とそうでない企業の二極化です。原価管理ができる企業とそうでない企業では大きく差が出ており、価格転嫁ができるかどうかこれから大きな経営上の問題になるかと思っております。それには自社の特色、強みをもっと把握するという、自社分析をするきっかけが支援機関などを通してもっと必要かと思っております。また、DX、AIにまだまだ移行途中の企業も多くありますので、生産性向上をさらに図れるよう、学びの機会をたくさん設けていただくようお願いしたいと思っております。

また、労働力確保のために外国人労働力が求められておりますが、外国人が日本に来る前にぜひ現地で日本語教育、日本のマナーの教育を強化する支援というのを国を挙げてやってほしいと思っております。

そして、事業承継ですが、今、M&Aはとても盛んになっており、先ほどもお話がありましたが、仲介業者がたくさん増えております。悪質な業者も多いと聞いておりますので、法整備をどうぞよろしくお願ひしたいと思っております。

反面、事業承継税制が進んでおりません。物価高、それから雇用不安などで将来の展望を持たない中小企業が増えていく中、認定取消し事由の中に、今盛んに行われておりますM&Aや組織再編、もしくは解散などの事由も含まれます。また、雇用基準も人材不足の中、厳しい基準のため、納税猶予を今受けても将来納税になるという確率が高いため選択を躊躇する話も聞いております。今後、申請がしやすくなるような法整備をお願いしたいと思います。そして、申請の後、都道府県や税務署に5年間ずっと年次報告書や継続届出書を出し、5年後は3年に1回税務署に届出書を提出する手続があり、緩和してほしい要望も聞いておりますのでよろしくお願ひします。

私からは以上です。

○小林会長 ありがとうございます。

続いて、松本委員、お願ひします。

○松本委員 松本でございます。

本日はiPadの中に机上資料として配付させていただいておりますので、こちらの資料を御覧いただければと思います。

松本めぐみと申します。自動車部品会社の経営をしながら決算書の分析を中学生でもできる風船会計メソッドというのを様々な企業にお伝えしております。その現場経験を基に、本日は5つの御提案をさせていただきます。

まず、稼ぐというのは営業キャッシュフローを増やすことだと考えております。BS、CF、原価を全部署が理解できれば、規模を問わず稼げる企業に変わる。これが本提言の出発点です。

第1策、経営リテラシーの向上。PLの売上げと利益しか見ていない経営では、在庫が増

え、キャッシュは固定化し、賃上げの原資が生まれません。BS、CF、原価を全部署の共通言語にする学習機会の拡充と支援機関への財務教育への取組が必要でございます。

第2策です。価格転嫁の適正化。賃上げコストの価格交渉は、計算基準を発注側が一方的に決めるケースがあり、中小企業が転嫁できる率は非常に低い水準です。対等な交渉のために国として数字の基準を明示していただくことをお願いしたいと思っております。

第3策です。資金繰りの迅速化。長期の支払いサイトにより中小企業が発注側の運転資金を肩代わりしている構造があります。30日以内の決済を基準規範として位置づけることで、借入れなしに賃上げの原資が生まれます。

第4策です。生産計画の安定化。直前に数量が確定するジャストインタイム方式により過剰在庫が常態化し、在庫リスクが受注側に集中しています。出荷60日前の数量確定を商慣行の基準とする標準化をお願いしたいと思っております。

そして、第5策です。人材の活性化です。貢献度の高い社員に賃金を払いたくても払えない構造が残っています。国がセーフティーネットを担い、中小企業の実態に即した働き方改革の見直しを進めていただければ、人材の適所配置と賃上げが両立できます。

こちらの5策は全て営業キャッシュフローを増やすという一点でつながっております。現場の財務リテラシーと制度整備の両輪が動くことで、中小企業が自立的に稼げる体質に変われると確信しております。

以上です。

○小林会長 ありがとうございます。

続いて、宮川委員、お願いします。

○宮川委員 中小機構の宮川でございます。

まず、中小企業の現状と今後の方向性を丁寧に取りまとめでいただいた中小企業庁の皆様には心より御礼を申し上げます。

労働供給制約、物価高、賃上げ、金利のある世界への移行といった環境変化の中で、「稼ぐ力」を軸に政策を再構成されている点、私は基本的にこの方向性に賛同いたしたいと思っております。本日は支援機関の立場から、「稼ぐ力」強化戦略の一番下に記載されておりますように、「伴走支援体制の強化等」に書かれている、環境変化に直面する中小企業を支える側の基盤強化について申し上げます。

今後、「稼ぐ力」を一層強化していくという方向については言うまでもないと思っておりますけれども、こうした中小企業に伴走していくには支援機関側にも相応の体制やスキルが必要だと考えております。一方で、地域も含めた支援機関では高齢化や人手不足が進んでおり、特に支援を行う者の数が絶対的に少ないことや、DXなどの専門性不足、ノウハウの属人化、データ活用の遅れといった課題も顕在化してきております。

中小企業を応援する政策が多様化する中で、それを提供するソフト支援の基盤が相対的に薄くなっているのではないかという問題意識は、私も当機構の理事長を拝命して2年になりますけれども、強く感じるところでありまして、ぜひ政策サイドとしても御高察をい

ただきたいと考えております。

こうした課題に対して、私は人的資源の強化とAIなどの新しい技術の活用の2つを車の両輪として支援基盤を強化していく視点が重要だと思っております。一例ではございますけれども、私ども機構でもAIを活用した企業分析や提案の壁打ちなどの試行錯誤をやっておりまして、早くも支援に携わる職員自身の気づきの獲得、また、マッチング時間の短縮などを通じた生産性向上といった効果も見え始めております。今後は企業との信頼関係構築などウェットなところは人が担い、企業の分析、課題解決策の提示はAIが支えるといった人とAIの協働による支援が広がっていく必要があるかと思っております。そのためには質・量の両面から支援機関の人的資源の強化、AIを活用した支援のベストプラクティスの共有や支援インフラの整備といった点について政策的な後押しがあると大変心強く思っております。ぜひこの点については私どもも中小企業庁様と一緒に議論していきたいと考えております。

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。

続いて、安河内委員、お願いします。

○安河内委員 ありがとうございます。連合の安河内でございます。出身はJAMという産業別労働組合でありまして、JAMは1,800の単組を組織しておりますけれども、このうちの80%が300名未満の中小企業、100名未満にしても6割、30人未満にしても25%ということでありまして、中小の製造業を多く組織している産業別労働組合でございます。

今、中小の単組が3月月内決着に向けて粘り強く最後の交渉を重ねているところでありますけれども、足元では844単組が何らかの回答を引き出しておりまして、そのうちベースアップの金額が分かるところが436単組で、1万277円。300名未満の中小ということに限って見ましても311単組が回答を引き出し、9,053円の結果を引き出しております。いずれの数字も過去最高で、非常に高い水準での回答ということになっておりますが、とはいえ、300人以上と300人未満の間では3,000円程度の格差がございます。この格差は例えば500人以上と500人未満、1,000人以上と1,000人未満のところにはほとんど見られないものでありまして、そういう意味では残念ながら300人未満のところ少し取り残されている感があると思っております。

我々連合としては、物価も賃金も上がり続けるのだという新しいノルムの確立を目指しております。具体的には2%の緩やかな物価上昇と3%のベースアップが引き続き続いていくような世の中というのを目指しているわけでございます。そのために「稼ぐ力」をつけることが重要であるという考え方には大いに賛同するところでございますが、しかしながら、生産性が上がったから賃金を上げるということではなくて、賃金は上がるものだということを前提に置いた上で、そのためにどのようにして生産性を上げていくのかということをお使でしっかりと話し合うという経営姿勢が求められているのではないかなと思っております。

このために必要なのが価格転嫁でありまして、取適法に関しては大いに期待をしているところでありまして、残念ながら我々のアンケート調査で労務費をほぼほぼ転嫁できたというところは29%にとどまっておりまして、現場からは労務費の転嫁が認められたのだけでも、その半分ぐらいは他の部品のコストダウンで回収をされてしまったとか、あるいは資料が煩雑過ぎてとても対応できないでありますとか、あるいは金型の問題についてはいまだに深刻な状況が報告をされているところがございます。さらにはレアアース等が入りにくくなっている、あるいはエタノールやナフサというお話もありましたけれども、アスファルトなども入りにくくなっているという声が届いているところがございます。こうした問題についても迅速な価格転嫁、あるいは対応が求められていると思っております。

もう一点なのですけれども、我々のアンケート調査で労務費が価格転嫁されましたかということに対しまして分からないと答えた方が36%もございます。これは様々な理由があるとは思いますが、一つには、とりわけ零細企業においては一体この部品を幾らで何個作ったら実際に利益が出るのかということ把握されていない企業もあるやに聞いているところでありまして、こうした問題についても御指導いただく必要があるのではないかなと思うところがございます。

最後、M&Aに関してであります。我々は労働組合としてニレックさんによる牧野フライスさんの敵対的買収に関しては明確に反対の意思を示したわけではあります。とはいってもM&Aそのものに反対しているわけではございません。中にはM&Aをするに当たって事前に労働組合のところに我々はこういう経営方針でやっていきたいので一緒に頑張ってもらいたいという話をしていただける経営者の方もおられますけれども、しかしながら、M&Aを機に労働組合を弱体化させる、あるいは解散に追い込むといったことも起こっているわけでありまして。労働組合は経営を共に進めていくパートナーでありますので、無用な争いが起こることなくスムーズにM&Aができるような御指導ということもぜひとも加えていただければと思います。

以上でございます。

○小林会長 ありがとうございます。

それでは、代理出席のお二方からもご意見をいただきます。まず鶴岡委員代理の土井さん、お願いします。

○土井氏 全国銀行協会より、みずほ銀行の鶴岡の代理の土井と申します。鶴岡本人が出席できず、大変失礼いたしました。また、代理に発言の機会を与えてくださりありがとうございます。

本日提示されている資料の中に金融機関の役割ということで数か所記載がございますけれども、金融機関の立場から2点申し上げたいと思います。

1点目、まず中小企業の支援についてですけれども、金融の果たす役割は大きいと認識しております。ともすると、不動産担保や経営者の個人保証に依拠した融資になりがち

ですけれども、やはり企業のキャッシュフローや事業性に基づく資金繰りの支援というのは重要だと改めて認識をしております。本年5月には新しい担保権として企業価値そのものを担保と捉える企業価値担保権という制度が始まります。金融機関が企業の根源的な価値をしっかりと評価できるのか、あるいはただ評価するだけではなくて企業の経営者の皆さんと伴走しながらその価値を共に高めていくことができるのか、金融機関としての在り方が改めて問われていくと認識をしております。ここは自覚を持って取り組んでいきたいと思っております。

2点目、「稼ぐ力」の観点からですけれども、事業者の皆さんの業績が悪くなる予兆を早期に捉えて、地域の皆さんや事業者の皆さんの理解を得ながら再生に必要な取組を取っていくということが必要だと認識をしております。金融機関ですから資金繰りを支援するのは当然のことですけれども、場合によっては経営力のあるスポンサーの方と一緒に探していく、これも我々に求められる役割だと認識をしております。

最近の話題といたしましては、中東情勢にはやはり注視をしております、実際事業者の皆さんからいろいろお聞きしておりますと、直接・間接の影響というのはもう実際に出しております。事業者の皆さんの業績の変化の予兆をしっかりと捉えて、必要な措置というのは業界としてしっかりと取っていき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。

最後に達増委員代理の箱石さん、お願いします。

○箱石氏 岩手県商工労働観光部長の箱石でございます。知事・達増の代理で出席させていただきます。よろしくお願いいたします。

中堅・中小企業の「稼ぐ力」強化戦略についてでございますが、人口減少による労働力不足が進む中で、地域経済の活性化と持続的な成長を実現していくためには地域全体の「稼ぐ力」の底上げをしていくことが不可欠と考えてございます。その観点から、現在国が策定を進めております地域未来戦略に基づく成長分野への投資の促進、地域経済の成長エンジンとなる中堅企業の育成支援は大変重要な取組であると考えてございます。

昨年12月に閣議決定された地方創生の総合戦略では、地方GDPを東京圏以上に高めるという成果目標が掲げられております。この目標が実現できれば、東京一極集中の是正にもつながるものと期待してございます。そのためにも、成長を牽引する企業への戦略投資と地域を支える中小企業へのきめ細かな支援という両輪をバランス良く進め、国と連携して、また、国の支援もいただきながら、地域の全体の底上げと持続的な発展につなげていきたいと考えてございます。

一方、多くの中小企業はエネルギー価格・原材料の高騰や人手不足などにより、厳しい経営環境に置かれてございます。地方の中小企業は地域の雇用や生活基盤を支える存在でございます。国には引き続き事業継続や成長支援、あるいは再生に向け、価格転嫁、生産性向上、資金繰り支援など、現場に寄り添った政策をお願いしたいと考えてございますし、

地方としても商工指導団体、金融機関等と連携してしっかり取り組んでいきたいと考えてございます。

それから、地方におけるスタートアップ支援についてでございます。スタートアップの成長に必要とされている人的ネットワークと資金供給の機会は東京など首都圏に集中している現状にあります。本県ではこうしたスタートアップに必要なネットワークや資金供給の機会を地方から創出するために、来年度、海外のベンチャーキャピタルと連携してスタートアップに関する国際カンファレンスを開催する予定でございます。カンファレンスを通じてネットワークを構築し、また、海外ベンチャーキャピタルが持つグローバルなネットワークも活用し、社会にイノベーションを引き起こす地方発のスタートアップ創出を目指してまいります。国におきましても引き続きスタートアップの創出・育成を推進されるとともに、地方の取組を支援していただくようお願いいたします。

最後に、この3月で東日本大震災津波の発生から15年となります。これまでの全国の皆様の多くの支援に改めて深く感謝申し上げます。本県の被災地は着実に復興が進んでございます。引き続き心のケアに取り組むとともに、震災の教訓、経験の伝承に取り組んでまいります。多くの皆様に復興の現場に足を運んでいただければ幸いと考えております。

大変ありがとうございました。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。

以上で委員の皆様からのご意見の発表を終了いたします。

今までのお話を伺いまして、私から若干感想をお話したいと思います。この審議会は、学識経験者や専門家、組合、中小企業支援機関、企業経営者等で構成され、それぞれの目線から中小企業・小規模事業者支援について議論していますが、こういった場はこの審議会以外にはありません。今回の資料を読み、説明も聞きましたが、非常によくできていると思います。重要なことは、少し時間はかかるけれども、皆様のご意見を伺いながら、しっかりと展開していくことだと思っています。

我々が共通で認識しておく必要があると考える点について何点か申し上げます。まず、IT、AIというお話がありましたが、時代の流れの中で、今は、新しいものの取り入れ、共存していかなければ、「経営の刷新はできない」「『稼ぐ力』は生まれない」時代だということです。

また、価格転嫁は非常に重要です。価格転嫁と言うと「大企業と中小企業」の課題のように捉えがちですが、実際はそうではなく、日本の企業の99.7%が中小企業であることを踏まえれば、「中小企業と中小企業」の価格転嫁が非常に重要であることは言うまでもありません。

地方の中小企業の話聞く機会が多くありますが、サプライチェーンのレイヤーが下がれば下がるほど、価格転嫁はできていないという実態があります。

さらに、BtoC取引における価格転嫁も大きな課題です。「良い製品や良いサービスには値がつく」という認識が社会に浸透するよう、メディアの活用も含めてデフレマインドを

払拭していかなければなりません。

また、「経営リテラシー」という言葉はとても良いのですが、中小企業に対しては、もう少しかみ砕いて伝達していく必要があると感じています。リテラシーの範疇に入るとは基本的に大事なことなのだけれども、その中で「何が一番大事か」「何からやるべきか」を伝えていくのが支援機関の役割だと思います。

私は今、政府の会議などで観光業の基幹産業化を訴えています。予算付けも含めて、日本の全能力を上げて取り組んでいくべき分野だと思っています。

働き方改革については様々なご意見があることは十分承知していますが、業種によっては見直しをしてほしいという声が多くあります。

事業承継のお話もありました。事業承継による世代交代やM&Aによる規模拡大は企業の成長に効果的であり、事業承継を検討している経営者にお話しているところです。

デジタル化は待ったなしであります。デジタルを使えない人は取り残されてしまうため、商工会議所や商工会が支援メニューを出し、補助金とパッケージで推進していくしかありません。もちろん、我々、商工会議所自身のデジタル化も進めていかなければならない面もあり、力を入れて取り組んでいるところです。

外国人の入国前の日本語教育については、インドネシアやベトナムでは、国をあげて、日本で就労を希望する者に対する日本語教育に取り組んでいます。

皆様のお話を伺っての感想は以上です。

事務局から皆様のご意見に対してコメントがあればお願いします。

○山本中小企業庁次長 恐れ入ります。中小企業庁次長の山本でございます。

小林会長の総括的なコメントに何を補足しようか今考えるわけなのですが、若干だけ補足をさせていただきます。

まずもって、これまで中小企業政策で取り組んできた様々なメニューがあるわけでありまして、これをめぐる環境が大きく変わったのだということも中小白書ではしっかり申し上げていきたいということで先ほど御説明をさせていただきました。先ほどリテラシー、言葉としてはもう少しかみ砕いてというお話もございましたけれども、例えば安河内委員からもありました、今や人が一番大切な経営資源になっていて、これを引き続き活用していくのであれば賃上げをしなければいけない、賃上げをしなければいけないとすれば資金繰り計画は当然ないといけません。そういう中で大きく経営環境が変わっていく中で付加価値を高めるような経営戦略が必要であると。資金繰り計画経営戦略はその意味では先ほどの白書では取組がやや薄いというところがこれまでの30年を示しているということでもありますので、その辺りのメッセージをまたエッジを効かせて打ち出していければなということで白書のほうはさらに磨いてまいりたいと思います。

また、投映させていただいている資料4-1におきましても、その意味では赤枠囲みの特に付加価値を向上させる政策というものについて重点・力点を置いて取り組んでいきたいということをご示させていただいております。そのうち一番左の価格転嫁・取引

適正化につきましては、今、公正取引委員会と共同で検討会を行ったところでございます。そこでは取引適正化法で資本・従業員の多いところから資本・従業員の少ないところとの取引を簡易・迅速に原状回復をするというのが取適法のスコープでありますし趣旨なのですけれども、この取適法のルールを、あえて言えば独禁法の枠組みにおいて大企業・大企業、中小企業・中小企業のところについても同様のルールを適用するということがガイドラインを示していこうと、これを来春に向けて制定していこうという打ち出しをさせていただいております。ただいまパブリックコメントを実施しているところでございます。

そのような形でのルール整備も行いながら、実際の現場における発注者の官公庁も含めてですけれども、姿勢の変更を促していくという取組は引き続き必至でやっていきたいと存じます。

また、金融についても御指摘が様々ございました。これは30年借手のほうで変わっていませんでしたとすれば、土井代理の前で恐縮なのですけれども、貸手のほうも30年その姿勢だったわけでありまして、これを両方変えていかなくてはいけないというところはセットでやらないといけないと思っております。そこで特にやらなくてはいけないと思っているのが成長性のある企業に対する攻めの投資に対する資金繰りでありますし、また、コロナということで傷んだ中小企業・小規模事業者の皆さんの再生についての迅速な対応ということでございまして、これは金融庁と連携をしながら、金融庁も地域金融力強化プランというものを年末に策定もしておりますので、そういったところとしっかり連携をしながら進めてまいりたいと存じます。

最後に、私からは事業承継・M&Aの話でございまして、事業承継につきましてはこれを進めていくということで税制をはじめとする取組を行ってきていますが、これについても様々な課題があることは今、御指摘をいただいておりますので、これはしっかりまたアップデートをさせていただきつつ、M&Aについても急速に市場が大きくなっておりますので、ここにおける様々な、特に悪質な方の排除に向けては、こちらでもM&Aの仲介の資格制度の創設といったものをさらに踏み込んで取組を進めてまいりたいと思っておりますので、今日の御指摘を踏まえてさらに磨いてまいりたいと思います。

生産性向上、設備投資支援、地域人材の対応などについては山崎さんからお願いしたいと思っております。

○山崎経営支援部長 経営支援部長の山崎でございます。本日は大変ありがとうございます。

全ての委員の方々のコメントには時間的にもお答えできませんが、2点、主に追加で会長及び次長のコメントに補足をさせていただきます。

まず1点目は、飯塚委員からも1億、10億といった、100億だけではなくて裾野をしっかりと広げてほしいというお話がございました。横書きの「稼ぐ力」強化戦略の中に少しというか、この概要資料よりは詳細に書かせていただいておりますが、現在、100億企業に

加えてすなわち成長志向の中小企業・小規模事業者の担い手を創出するという一方で、100億企業を目指す担い手に加えて10億企業、1億企業といったものを目指す担い手をどのように創出していくメカニズムをつくっていったらいいかということ、今回、この「稼ぐ力」戦略を契機に打ち出し、動かしていきたいと思っています。

ただ、その際、100億企業を目指す中小企業と10億を目指す企業と1億を目指す企業ではそれぞれ課題設定が違うので、そこに丁寧に対応できるようなもの、単なる補助金をそこに充てるということではなくて、メカニズムとしてしっかりと担い手が生まれてくるようなものにするにはどうしたらいいかという視点が大事だと思ってございまして、そういった点について引き続き委員の皆様方からも御意見をいただきたいと思っていますし、ソフトインフラ、ソフト支援の話が重要だということ、ネットワークという形で重要だということ、福地先生から言っていただきましたけれども、まさにそういった金融機関、さらには支援機関といった方々がこの10億、100億もそうですけれども、100億、10億、1億といったメカニズムを創出するに当たり自律的にどう動くようなメカニズムにしていくのかということが極めて大事だと思ってございまして、そういったところを重視した政策をこれから打っていききたいと思っています。

2点目、AIでございます。今日もAIのお話をたくさんいただきました。これはまた「稼ぐ力」戦略の中に一部入れておりますが、やはり中小企業こそAIで変わる可能性が逆に高いのだという視点で中小企業庁としても政策を強化したいと思っています。AIを作る人とAIを使いたいという中小企業とのギャップ、またはさらには使いたいというところにまで達していない方々とのギャップといったところを埋めるべく、こちらは埋め込ませていただいておりますが、地域ごとにそういった出会いの場をつくってそこから築いていって、どの部分にAIを作るのか、使うのかといったところが順繰り順繰り中小企業・小規模事業者の方々がたどり着けるような仕掛けをやっていきたいと思っています。この辺につきましても、本日も御意見をいただきましたが、引き続き委員の皆様方の御意見をいただければ大変幸いにと思っています。

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、議決に移りたいと思います。資料1、2の「2026年版中小企業白書、小規模企業白書（案）」については、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。本日のご意見を踏まえた記述の修正などについては私に御一任いただく形です承したいと思いますが、ご異議ございませんでしょうか。

（「異議なし」の声あり）

○小林会長 ありがとうございました。

それでは、異議なしと認め、了承ということにいたしたいと思っています。

また、事務局においては本日のご意見も踏まえて、「中堅・中小企業の『稼ぐ力』強化戦略」の検討を深めていただきたいと思います。

それでは、事務局からお願いします。

○佐伯企画課長 小林会長、どうもありがとうございました。また、委員の皆様におかれては、多数の御意見をいただきましてありがとうございます。

今後のスケジュールでございますけれども、特に中堅・中小企業の「稼ぐ力」強化戦略につきましては、次回の中小企業政策審議会において改めて案をお示しできればと思います。本日いただいた御意見の中でカバーされていない論点というのもございますので、そうしたものについての検討を加えさせていただきたいと思います。

日程につきましては事務的に調整させていただければと思いますけれども、引き続きの御議論に御協力いただければと考えてございます。

また、2つの白書につきましては、4月下旬に閣議決定をいたしまして、最終的には政府の文書として決定することになりますけれども、閣議決定され次第、皆様のお手元にお届けできるようにさせていただければと思います。

本日は長時間の御審議を賜りましてありがとうございました。以上をもちまして、「中小企業政策審議会」を終了させていただきたいと思います。

どうもありがとうございます。

午前11時01分 閉会