

## 中小企業政策審議会（第20回）

### 議事録

日時：平成26年4月2日（水）10：00～12：00

場所：経済産業省本館17階西3国際会議室

#### 議題

1. ご挨拶
2. 2014年版中小企業白書について

#### 議事内容

##### 1. ご挨拶

○蓮井企画課長 それでは、定刻となりましたので、ただいまから「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、委員の皆様方には多数の御出席をいただきまして、まことにありがとうございます。司会進行を務めます中小企業庁企画課長でございます。よろしくお願い申し上げます。

なお、本会議は過半数の委員及び臨時委員に御出席いただいております。中小企業政策審議会令第8条第1項の規定に基づき、定足数は満たしているところでございます。

議事が始まります前に、お手元の資料の確認をさせていただきたいと思っております。資料1から、分厚い冊子も含めまして資料5までであろうかと思っております。配付資料等、お手元にご覧いただけますでしょうか。1が「議事次第」、2が「名簿」でございます。3-1、3-2が白書に関する資料でございます。3-3「施策マップ」等の資料。それから、国・県・市の産業施策という、クリップどめしているものの中に入っております。それから、資料4が分厚い冊子でございます。資料5が「消費税転嫁対策」の資料となっております。もしお手元にご覧いただけませんでしたら、お申し出いただければと思います。

なお、経済産業省では、情報共有の円滑化とか文書事務の効率化という観点から、本年4月以降に開催する審議会及び分科会につきましては、配付資料を原則、電子媒体で行うということになっておりますけれども、本日の審議会では、この分厚い冊子を初めといたしまして、お手元で資料を確認しながら審議いただく必要性もございまして、今回は例外的に紙媒体で扱うということとさせていただいております。

それでは、新しく今回、委員になられた方を私のほうから御紹介させていただきたいと思っております。五十音順で恐縮でございます。

全国銀行協会業務委員長行みずほ銀行執行役員でいらっしゃいます大塚雅広委員でございます。

○大塚委員 大塚でございます。よろしくお願いいたします。

- 蓮井企画課長 協和監査法人 公認会計士の河原真知子委員でございます。
- 河原委員 河原です。よろしくお願ひいたします。
- 蓮井企画課長 全日本菓子工業協同組合連合会理事長・株式会社エイワ代表取締役会長の小高愛二郎委員。
- 小高委員 小高でございます。よろしくお願ひします。
- 蓮井企画課長 日本ベンチャー学会事務局長、田村真理子委員。
- 田村委員 田村です。どうぞよろしくお願ひいたします。
- 蓮井企画課長 株式会社キャリア・マム代表取締役、堤香苗委員。
- 堤委員 堤です。よろしくお願ひいたします。
- 蓮井企画課長 全国商工会連合会監事で、鹿児島県商工会連合会会長の森義久委員。
- 森委員 森です。よろしくお願ひします。
- 蓮井企画課長 以上でございます。

ほかの皆様方の御出席につきましては、恐縮でございますが、お手元の座席図等で御確認いただければと思います。よろしくお願ひいたします。

本日は、国会の審議等がございまして、大変恐縮でございますけれども、政務、大臣、副大臣、政務官の出席はございません。御了承いただければまことに幸甚でございます。

それでは、本日の会議を始めるに当たりまして、横田中小企業庁次長より御挨拶申し上げます。

○横田中小企業庁次長 長官にかわりまして、一言御挨拶させていただきます。ただいま蓮井のほうからございましたように、本日、中小企業にも非常にかかわりの深い中心市街地活性化法案の一部改正法案の法案審議ということで、大臣以下、長官が対応しているということで、かわって御挨拶させていただきます。

これまでの中小企業施策の御報告でございますけれども、この中政審の中に小規模企業政策小委員会をつくっていただきまして、これを踏まえた小規模企業振興基本法案、それから小規模企業支援法の一部改正法案を3月7日に国会に提出させていただいております。審議スケジュール、非常にタイトで心配だったのですけれども、おかげさまで戦後3番目に早い予算の成立ということで、何とか十分な審議日程もとれるのではないかと期待しております。

この小規模企業振興基本法案ですけれども、審議会の中でも大変活発な御議論をいただきまして、人口減少社会の中で、特に地域に行けば行くほどマーケットが縮小しているということで、昨年、一昨年と同じ売り上げを維持するにも相当大変だということで、4つの基本的な政策の1丁目1番地に販路開拓というのを掲げさせていただいております。それから、経営者の数がどんどん減っていくという中で、新たな担い手を育てていくということ。それから、個社の支援も大事だけれども、地域全体をどう活性化していくのか。そして、支援機関の支援体制のあり方という4つの大きな政策の方向性を掲げさせていただいております。このほか、昨年6月に策定されました成長戦略の中では、黒字企業70万社

の倍増とか、5年間で海外展開を新たに1万社とか、野心的な目標が掲げられております。

きょう、中小企業白書中心に御審議いただきますけれども、今回の白書、そういった政策の課題につきまして、具体的なデータとかアンケートといったものをもとに分析させていただいております。それから、小規模企業振興基本法案が成立いたしますと、その基本法に基づく白書ということも来年から作成していくこととなります。今回の白書は、それを一歩先取りするような形で、小規模企業の実態とか課題、これに対する政策について分析をかなり加えております。何とぞ御審議をいただければと思います。

本日は、よろしくお願いいたします。

○蓮井企画課長 ありがとうございます。なお、お手元に、今、次長からも話がありましたけれども、クリアファイルに入っているのは小規模企業振興基本法案、あわせて改正いたします商工会及び商工会議所による小規模事業者の支援に関する法律の一部を改正する法律案をとじさせていただいておりますので、御参照いただければと存じます。よろしくお願いいたします。

次に、事務的で恐縮でございますけれども、審議会の進め方等について御説明申し上げます。審議会につきましては、原則として公開という政府全体の方針がございますので、本審議会につきましても原則公開といたしまして、資料及び議事録を公表いたします。ただし、今回につきましては、皆様にお配りしている資料のうち、中小企業白書に関するもの、資料3-1及び資料4の分厚い冊子につきましては、4月下旬に予定しております閣議決定を経て公表することとなっております。それまでの間、恐縮ですが、委員限りの取り扱いといたしますので、御了承いただければと存じます。

また、傍聴者の皆様におかれましては、資料3-1につきましては、会議後、恐縮ですが、受付にて回収させていただければと存じますので、御協力のほどよろしくお願いいたします。

それでは、これより先の進行は岡村会長にお願いしたいと存じます。よろしくお願いいたします。

## 2. 2014年版中小企業白書について

○岡村会長 改めて、おはようございます。本日は、ぜひ活発な議論を展開していただくようお願いしたいと思います。

それでは、本日は、「平成25年度中小企業の動向に関する年次報告」（案）につきまして御報告いただきます。加えて、「平成26年度において講じようとする中小企業施策」（案）についても御審議いただくことになっております。ともに、中小企業基本法に基づきまして、政府が国会に提出することとなっております。

まず、「平成25年度中小企業の動向に関する年次報告」（案）につきまして、事務局から説明をお願いいたします。

○早田調査室長 中小企業庁調査室長の早田でございます。本日は、よろしくお願いいたします。

します。30分ほどいただきまして中小企業白書について御説明させていただきます。

資料3-1のパワーポイントをごらんください。

1枚めくっていただきますと、1ページ目に中小企業基本法第11条に基づく年次報告書ということで、今回で51回目でございます。今回の中小企業白書につきましては、先ほど次長から申し上げましたとおり、今国会に提出させていただきました小規模企業振興基本法案をデータや分析等で実証的に裏づける白書という位置づけでございます。

2ページ目をごらんください。基本構成でございます。

第1部は、平成25年度、1年間の動向を示してございます。

第2部で、より中長期的な中小企業をめぐる経済・社会構造の変化、とりわけ人口動態とか過疎化について分析させていただいております。

第3部は、中小企業白書、今回の大きな5つのテーマを掲げてございます。1つ目は、「小規模事業者」の構造分析。2つ目に、起業・創業。3つ目、事業承継・廃業。4つ目、海外展開。5つ目、新しい潮流ということでございます。

第4部で、小規模企業振興基本法でも掲げさせていただきました、385万社の中小企業の方にどのように施策を届けていくのか、その支援のあり方についてまとめさせていただいております。とりわけ最後に御説明いたします第3章 コネクターハブ企業と地域産業構造分析システムについては、この白書の一つの目玉ということでございますので、説明をお聞きいただければと考えてございます。

1枚おめくりください。3ページ目でございます。

施策編につきましては、25年度において講じた施策、それから26年度において講じようとする施策について、後ほど三又参事官のほうから御説明させていただきますけれども、昨年来やらせていただいた“ちいさな企業”成長本部の中で、4つの行動計画ということでまとめさせていただいておりますけれども、今回の白書におきましても、施策をこの4つを中心にまとめさせていただいているところでございます。

4ページ目、第1部から進めさせていただきます。

5ページ目をごらんください。平成25年度の中小企業をめぐる全体図、動向でございますけれども、左側のグラフにございますとおり、中小企業の業況感、全体で上がってございます。さはさりながら、小規模企業は緑色でございますけれども、中小企業全体であるとか中規模に比べるとまだまだ低い水準にございまして、こういった小規模企業にもいかに景気回復の実感を届けていくのかということが課題でございます。

右側が日本全体のGDPの成長率、及びこれに対して需要項目別にどういうふうに寄与しているかということでございますが、これも報道等で御承知のとおり、消費や公共工事、輸出が今、経済を引っ張ってございますが、とりわけ第4四半期から設備投資が出ていまして、この設備投資が国内の経済成長をどう引っ張っていくのかということが今後の課題でございます。

6ページ目、第2部に移らせていただきます。

7 ページ目をごらんください。より中長期的な経済・社会構造の変化の最初として、人口動態を取り上げてございます。

上のグラフ、都道府県別を見てください。これは2010年でございますが、赤い丸で囲まさせていただきました三大都市圏及び福岡、沖縄以外の県は、既に人口減少県になってございます。

その下、2040年を見ますと、黒い線でずっと書いてありますとおり、全ての都道府県が人口減少県になってございます。とりわけ、秋田、島根、高知につきましては高齢者まで減少していくということで、人口減少がより加速化していく県ということで青丸をつけさせていただきますいております。

8 ページ目をごらんください。2040年の人口ピラミッドということで書いてございます。

まず、東京でございますけれども、1 人の高齢者に対して1.5人の若者ということで書かせていただいておりますけれども、実はこの形は、今の秋田県の人口動態のピラミッドとほとんど相似形でございます。したがって、25年後の東京の姿は今の秋田県ということが言えようかと思えます。

その秋田が2040年にどうなるのかというのが右側でございますけれども、とりわけ90歳以上の女性の方が多い、何となくカクテルグラスのような形をしていますので、カクテルグラス型と仮に呼ばせていただいております。皆様御承知のとおり、出生率をちょっと上げたぐらいでは、20代、30代、40代の女性の方がこれからどんどん減っていく中で、人口がなかなか反転しないという中で、今後20年、30年で今の人口が減っていく実態を踏まえた上で、地方とか過疎の地の中小企業、小規模事業者の経営をどう支援させていただくのか、地域政策をやっていくのかというのが我々中企庁としての課題だと考えてございます。

ページをおめくりください。9 ページ目でございます。これは、経営者の高齢化ということで、左側のグラフ、オレンジ、黄色、緑と、さらに太い赤い線が書いてございますが、2012年の最新のデータでは、どんどん右側の高齢化のほうに移ってございまして、70歳以上は過去に比べて一番多い数になってございます。

右側の中小企業の数でございます。これも2006年と2009年で統計のベースが変わったものですから、やや変わっていないように見えますけれども、年々、平均で12万とか11万の企業が減ってございまして、現在、直近では、2012年では中小企業は385万社、小規模企業が334万社となっております。

その下をごらんください。10ページ目でございます。今度は国際化ということですが、左側のグラフ、横軸が国内の設備投資、縦軸が海外の設備投資でございますが、矢印の方向に時系列で動いてまいりますが、景気がいいときは右上のほうに国内も海外も設備投資が上がっていくのですが、リーマン以降、両方とも落ちていて、2010年に入って、国内は3兆円という規模で変わらず、海外の設備投資だけどんどん登り竜のように上に上がっていつている。いわゆる円高でどんどん空洞化が進んでいったという実態でございます。

右側、これらを踏まえて、産業構造・就業構造がどう変わっていったかと、この10年間

を見ますと、製造業は、給与は2万円ふえただけ。しかしながら、所得者数は265万減って  
ございます。その多くはサービス業のほうに移りまして、285万、サービス業がふえてござ  
いますが、サービス業の平均給与は46万減って、今、310万円となつてございます。

ページをめくっていただきまして11ページ目でございます。今度は、情報化という動向  
でございます。

左上のグラフを見ていただきますと、皆様も肌感覚で御承知のとおり、パソコンや携帯、  
それから近年、特にスマホが急激に普及してございます。

その下、個人向けEC市場ですが、楽天市場やAmazonといった個人向けEC市場が拡大して  
いつているグラフでございます。

右側が、赤が小規模企業、黄色が中規模、緑が大企業ですが、特に小規模企業のところ  
を見ていただきたいのですが、2007年から2012年の5年間でどれだけIT導入が進ん  
でいるかというものでございます。小規模企業については、いまだにホームページを持っ  
ているのが46.3%、ホームページで物を売っているのは12.8%、ネットショップとかオー  
クションに出していますかというのは7.6%なので、まだまだ小規模企業のIT導入に関し  
ての感度は鈍いのではないかと。ここをどうしていくのかというのが我々の課題だと認識し  
ております。

12ページ目をごらんください。では、過疎化に対して、どういう切り札、施策が打って  
いけるのかという一つの切り札として地域資源というものがございまして。

これに対して、都道府県・市町村にアンケートをとったところ、オレンジが都道府県、  
黄色が市区町村でございますけれども、都道府県は産業基盤が特に大きく柱が立ってござ  
います。いわゆる工業団地とかサプライチェーンとか産業技術というものが切り札だと言  
っているのですけれども、何もない市区町村については、農水産品、観光資源といったも  
のが地域活性化の切り札だと答えてございます。

右側の円グラフをごらんください。我々が持っています地域支援法の都道府県知事が認  
定する地域資源の数ということで申し上げますと、緑色の観光資源が49%ということで半  
分を占めているのですが、実際、補助金認定に至る事業計画認定件数でいいますと、右側  
になりますが、観光については7%にしかすぎません。その下のグラフは、地域資源の活  
用について1者ベースで申請してくる方が95%でありまして、地域活性化とか面的活性化  
のためには、本当は複数者で申請していただくのがいいわけでございますけれども、まだ  
1者での申請が多いということなので、ここが課題だと認識してございます。

13ページ目をごらんください。今回、観光についても掘り下げてみました。

皆様御承知のとおり、人口減少で過疎化する地域経済にとって、観光客、特に外国人観  
光客の誘客によって「外貨」獲得できるというのは、地域活性化の大きな方向性でござ  
いますけれども、左上の棒グラフは、赤い線が、今回何をしに日本に来られましたかと外国  
人に聞いた順位で並べてございます。黄色は、その方々に次回、何をしたいですかと聞い  
たものでございます。順番が入れかわってございまして、赤い丸で書かせていただきまし

たとおり、日本食を食べたいとか、自然観光、温泉とか四季の体感といったものを今度はやってみたいという外国人が非常にいらっしゃるということでございます。

その下の青森県の津軽平野にあります田舎館村。何もない、田んぼだけの村でございますけれども、ここに古米を植えることで、それが黒い稲として生えてくるわけでございますが、それでこういったアートを描いて、年間25万人の観光客を引っ張ってきている。したがって、観光といったときに、やたら名所・遺跡、お寺、城を普通求めるわけでございますが、そんなものが何もなくとも、知恵とアイデアで幾らでも地方でも観光客を引っ張ってこられるのではないかと。

とりわけ右側でございますが、エコツーリズムとか農林漁村体験といったものに海外の富裕者層は関心を示すということなので、こういったところを観光庁と組んでいながら、どう地域活性化に取り組んでいくのかというのが1つ課題かと思っております。

右上に上位の外国人訪問者数を書いております。日本は、2012年で836万人ということでございますが、フランスとか中国とかイタリア、韓国にも実は負けているという実態を認識しなきゃいかぬなと考えてございます。

引き続きまして、第3部、本論に入ります。

ページをおめくりください。15ページ目でございます。今回、我々、小規模事業者の方々1万8,000社にアンケートをとらせていただきまして、彼らがどういうビジネス、どういう課題を抱えていらっしゃるのかということをお聞かせいただきました。

まず、どういうところに売っていききたいのかという商圏でアンケートをとらせていただきました。同じ都道府県とか市町村という、より狭い商圏で頑張っていきたいというのを「地域需要志向型」、さらに全国市場とか世界市場を目指していくのを「広域需要志向型」ということでアンケートをとらせていただいたところ、数としては8対2で、地域需要が8、広域需要が2でございました。

さらに、組織別に、個人事業者Ⅰというのは家族経営でやっているようなところ。Ⅱは、家族以外の従業員を雇っているところ。法人なりすると法人Ⅰになり、さらに従業員の方、家族以外の方が経理をやると法人Ⅱになり、従業員の方に営業もやらせると法人Ⅲになるという組織としての階段を上っていきたくて答えられたのが成長型。そうじゃなくて、今の組織体のまま頑張っていきたい維持・充実型ということで聞かせていただいたところ、これもきれいに維持・充実型が8、成長型が2ということで、8対2でございました。

皆様御承知のとおり、中小企業基本法は成長・発展する中小企業を支援するというもので、どちらかという成長型の2割を支援する基本法でございますが、今回の小規模企業振興基本法は、維持・充実型、8割のところにも光を当てて支援させていただくという法律として出させていただきます。

16ページ目をごらんください。

これは、もう少し深掘りした分析として、どこから仕入れているのかということをお聞

きましたところ、左側のグラフでございますが、地域型は8割が域内で仕入れてございます。広域型も6割は域内で仕入れてございます。

右側の図をごらんください。これは、ある地域がどうやって活性化していくのかということをも模式化したものでございますけれども、広域型企业というのは、まさに域外に物を売って資金を調達してくる。仕入れを通じて域内に資金が流れ、それが今度、地域型企业を通じて、住民を含めてぐるぐる回っていく。したがって、これは当たり前のことなのですけれども、地域経済の活性化に域外からキャッシュを引っ張ってくる広域型企业と、それを域内でぐるぐる回す地域型企业がバランスよく存在していることが重要だということを書かせていただいております。

これは、後ほど出てきますコネクターハブ企業のある意味前座ということで、述べさせていただきます。

17ページ目をごらんください。この地域型、広域型について、何が最大の課題ですかということでアンケートさせていただきましたところ、左側のグラフでございますが、両方とも営業・販路開拓というところに高くバーが立っております。地域型にせよ、広域型にせよ、最大の課題は、販路開拓、需要開拓でございます。

ただ、アプローチの仕方が恐らく違うだろうと思っております。つまり、政府としての支援のあり方も多分違うだろうと思っております。地域型については、これは小規模小委員会でも御議論いただいたのですけれども、地域に古くから根ざして、住民のニーズに応じて財やサービスを提供してきた「顔の見える」小規模事業者。したがって、今後、大企業はなかなか入ってこられないような、住民との信頼関係を生かしたニッチな需要を掘り起こしていくべきだということで、方向性を書かせていただいております。

恐縮ですが、26ページをごらんください。左下の事例①有限会社中央タクシーというのがございます。これは、宮城県大河原町という2万人の小さな町ですが、このタクシー会社はどんどん乗客が減って、売り上げも落ちていったわけですけれども、いつも何とかじいさん、何とかばあさんがタクシーを使って介護施設とか老人ホームに行かれていますのに気づいて、であれば、何台かのタクシーを車いすを載せる介護タクシーに変えたところ、口コミで広がって予約がいっぱいになって、売り上げも伸びていった。

上に好循環という絵を描いてございますが、社会価値の創造、ここで言いますと、まさに高齢者の足をどう確保するのかという地域の課題に対応したところ、右側の企業価値の創造。タクシーとしても売り上げが上がっていく好循環ができていったという事例でございますが、まさにその地域の顔が見える。あのじいさん、あのばあさんという人間関係でできる、小さなニッチの需要をとらまえてやっていくというのが、小規模企業、とりわけ地域型の一つの生きる道ではないかということで、白書で書かせていただいております。

恐縮ですが、17ページへもう一度お戻りください。3つ目の○の「広域型」でございます。広域型につきましては、当然のことながらインターネットを通じて国内外に販路を開拓していくというのが一つの方向性でございます。

もう一つは、自治体等が主導する大企業・中堅企業とのマッチングと書かせていただいております。これは、例えば17ページの右下で技術提案型商談会を書かせていただいております。よく見ると、トヨタの渡辺前社長でございますけれども、県庁とか経産局が中小企業五、六十社とトヨタグループとの展示商談会をアレンジしていく。何かといいますと、中小企業1社でトヨタの門をたたいても、なかなか相手にしてくれないわけでございますが、ここを県や経産局が五、六十社とつなぐということをやっていくと、もちろん準備にいろいろ時間がかかりますけれども、向こうも対応してくださる。

こういったことを、国内の大企業とか中堅企業のみならず、例えばサムスンとかLGという海外の企業ともやっていくこともできようかと思えますし、製造業のみならず、例えばシンガポール航空とかマレーシア航空とかと観光の関係でつないでいく。そういったサービスの面でも、行政として御支援させていただく道があるのではないかということで書かせていただいております。

18ページ目をごらんください。起業・創業でございます。

左側のグラフを見ていただきますと、赤いバーがぐっと下がってございます。これは、起業したいという希望者が現在半減しているという実態でございます。一方で、水色の実際起業する人が20万、30万の規模で誕生してございます。

なぜ日本は開業率が低いのか、それから起業希望者が減っているのかということでアンケートをとらせていただいたのが右側のバークラフでございますが、整理させていただきますと、四角で囲まさせていただきました2つ目の○で3つの課題を書かせていただきました。1つは、起業意識で、教育制度が不十分とか安定雇用を求める。それから、起業自体を職業として認識していないといった課題が1つ。2つ目は、起業後の生活・収入の不安定化が不安だという声。3つ目が、起業に伴うコストや手続きが煩雑だという声でございます。

これに対して、19ページ目をごらんください。具体的な施策を白書でも書かせていただいております。

まず、起業意識を改革していくという観点から、義務教育の段階から起業家に接する。例えば小学校であれば伝記を読むということですし、中学校であれば起業家を講演会に呼んでくるといったことで、まず起業家に小さいころから接していただくというもの。

それから、起業が成功すると孫さんとか三木谷さんになれるけれども、失敗すると、まさにマグロ漁船に積み込まれて半年間釣ってこいみたいな、そういう命をかけて、人生をかけて起業するというイメージが我々国民の中にあるわけでございますけれども、実はそうではなくて、まさに主婦の方が結婚前にやっていたデザインとか経理の仕事を通じて、家事をしながらネット上で1日二、三時間やって、月に三、四万円稼ぐといった小さな起業もあるのですよということを広く伝えていくことをやっていかなきゃいかぬと思っております。

2つ目の生活・収入の安定化ということでございますけれども、ことしの2月にまとめ

させていただきました経営者保証制度のガイドライン等で、仮に創業で失敗しても身ぐるみをはがされることはないよということ。それから、実際、廃業とか失敗したときのセーフティーネットとしての小規模企業共済自身は、差し押さえ債権にならないとか、年利が1%以上ある。もしくは、所得控除が年間最大84万円まである。非常においしいと言ったら怒られますけれども、すぐれたセーフティーネットの制度じゃないかと思っております。これも、まだ120万社しか入ってございませんで、これをどういうふうに広げていくのかというのも1つ課題でございます。

3つ目のコストや手続きの低減ということでは、企業群が新しい起業家を育てる「0円起業社会の構築」と書かせていただいています。これは具体的には、例えばマイクロソフトが3年間、自分たちのエクセルとかワードのソフトウェアを起業家にただで使わせるとか、さくらインターネットさんが1年間サーバー代を無償にするということで起業家を支援する動きがございます。こういったものを全国とか、とりわけ地方都市に広げていきたいと考えてございます。

フランスのような起業すると得する仕組み。右下のフランスの起業数の推移を見ていただきたいのですが、2009年にサルコジ政権が始めました個人事業者制度ということで、起業家数が倍増してございます。これは、白書の分厚い冊子に書いてございます。ぜひお読みいただきたい。いろいろな税制優遇や、10分、15分で企業を登録できたりということで、もともとアングラでやっていた起業家、失業者、学生とか主婦とかが2009年に一斉に登録した仕組みでございまして、こういったものも我々としてよくウオッチして、日本の起業施策のほうに生かせないかということで、今後とも勉強してまいりたいと思っております。

それから、相談体制の充実というところでは、起業家の方はまだ会社を起こしていないということもあって、商工会とか商工会議所になかなか相談に行っていないという声もございます。したがって、町とか村の先輩起業家とか民間支援機関を巻き込んだ相談体制の充実が必要じゃないかと考えてございます。

20ページ目をごらんください。今度は、事業承継でございます。左側のグラフにありますとおり、赤い親族内承継はどんどん減ってございます。一方、内部昇格とか外部招へいといった第三者承継がふえてございます。

右側の後継者の育成期間を見ていただきたいのですが、後継者を育てるのに3年以上かかるというのが8割以上の方のお声でございます。

右下をごらんください。では、準備されているのかということですが、60代の方の6割、70代の方の5割、80代の方の4割がまだ事業承継の準備をされていないということでございます。したがって、3年以上、準備にかかるということを考えれば、なるべく早い段階から事業承継の準備に着手していただけますよう、情報提供とか意識づけをやっていく必要があるのではないかと考えてございます。

21ページ目をごらんください。

今回、景気がよくなっていることもありまして、左側でございますが、倒産件数が減ってございますが、一方、廃業がぐんぐんふえて3万件に達しようかという勢いでございます。

理由を聞いてみますと、右側の円グラフでございますが、多くは「経営者の高齢化や健康問題」、2つ目に「事業の先行きに対する不安」でございます。

さはさりながら、廃業に関しては、右下でございますが、家族・親族以外には相談されていない、誰にも相談できずに悩まれている実態というものが、今回のアンケートでも浮き彫りにされました。これをどうしていくのかというのが今後の課題でございます。

22ページ目をごらんください。具体的な第三者承継の促進とか廃業の施策について書かせていただいております。

1つは、第三者承継につきましては、左上のグラフでございますけれども、小規模企業については、第三者の事業者承継についても検討するというのが半分近くございます。

その下をごらんください。外部招へいを促進するために、商工会、商工会議所とか事業承継センター等が事業意欲のある人材を引っ張ってきて、後継者不足の企業さんとマッチングを図っていくということも進めていく必要があるわけでございますけれども、外部招へいして、すぐに会社を引き継いでいただくのはなかなか難しく、数年間、そこで働いていただいて、こいつなら信用できるということで内部昇格していくパターンが多いのではないかと考えています。したがって、単なるマッチングのみならず、長期的なケアとかフォローアップが必要じゃないかと考えてございます。

2つ目の○の廃業対策でございますけれども、廃業に関する基本的な情報提供。先ほど申し上げました経営者保証ガイドラインとか、それから、廃業の相談を地域にすると、ばあっと広がってしまうということがあるものですから、匿名性に配慮した電話相談。それから、先ほど申しました小規模共済等をより普及していきたいと考えてございます。

23ページ目をごらんください。今度は、もう一つの需要開拓の海外展開でございます。

右上の横のバーから見ていただきたいのですが、輸出したことのない企業さんに輸出に関心がありますかと聞くと、実は小規模企業ほど中規模企業より関心があるというのが出てきております。恐らく小規模企業は、国内の需要の縮小、マーケットの縮小により危機感を抱いているのではないかと推察されます。

左側でございます。輸出を成功させるためにどういう取り組みが必要ですかということをお聞きしますと、当たり前ですが、「販売先の確保」とか「信頼できる提携先・アドバイザーの確保」ということをおっしゃっております。

これを実際に実現するために、公的な海外展開支援機関をどういうふうに使っていますかというのが右下でございます。ジェットロ66%、中小機構44.8%、自治体50%、商工会・商工会議所59%で、ある程度は利用していらっしゃるという実態でございますけれども、右側の評価を伺いますと、満足でも不満でもない、緑色がどちらとも言えないというものでございますけれども、これが半分以上を占めてございます。

今後、これをどうしていくのかというのが24ページ目でございます。とりわけ中小企業が海外展開するのを現地でサポートしていくという意味では、ジェットロが進めております海外展開現地支援プラットフォーム。これは、現地に日本語が通じるコーディネーターを雇って、現地のコンサルとか会計士と結んでいくという仕組みを、今、アジアを中心に広げているわけですが、ここを強化・拡充を図っていくというのが一つの方向性。

もう一つは、その右側でございますけれども、Resorzという小さな、たった8人のベンチャー企業でございますけれども、ここの兒島という33歳の非常に魅力的な社長がいるのですけれども、彼いわく、海外展開支援をやっている民間企業は少なくとも1万社いると言っています

。これは、翻訳さんとかも含まれます。その中で総合的なサポートをする企業は2,000社いると言っています。彼は、この4年間でこのうちの2,500社に会って、こいつは信用できるという600社とネットワークを組んで、出島というポータルサイトをつくっております。彼は、ある中小企業が例えば切削加工でベトナムの工業団地に入りたいという相談があったら、その会社に見合う600社のネットワークを五、六社紹介して紹介料をいただくということでやってございます。

月の相談件数は200件を超えていまして、どんどん拡大しておりまして、中小企業庁といたしましては、こういった民間の海外展開支援企業との連携も進めていきたいと考えてございます。

25ページ目をごらんください。中小企業・小規模事業者の足らざる経営資源を補足する、強化するという観点から、今、新しい動きで、クラウドソーシング、クラウドファンディングというのがございます。

クラウドソーシングは、例えば左下の望月農園さん。6名でやっている山梨市の農園でございますけれども、ここでつくっているモモのジャムのラベルを考えたいといったときに、クラウド上、ネット上で誰か考えてくれませんかと投げたところ、40名ぐらいから120件ぐらい、こういうロゴでやったらどうですかというアイデアが出てきました。この中で一番いいものを二、三万円、数万円で契約できて、実際それを使ったところ、売り上げがどんどん伸びていった。

こういうふうに、まさに会社のホームページとかロゴづくりというものを外部にネット上でお願いすると、そういう仕事を待ってくださっている方がいらっちゃって、そういう知見を普通の中小企業も使うことができるクラウドソーシング。国内市場がどんどん伸びてございます。

右側がクラウドファンディングでございますが、例えば右下の神亀酒造さん。俺はこういう酒をつくりたいという思いをネット上で主張していくと、それに共鳴した個人の方が出資して投資してくれるということで、1回で1,000万円ぐらい集めて、酒づくりにそのお金を使ったということでございます。こういったクラウドファンディングについて、今、金融庁が金融商品取引法、いわゆる金商法の株式型も取り扱えるような改正を今やってご

ざいまして、今後、このクラウドファンディングも国内でも広がっていくのではないかと考えてございます。

26ページ目、ごらんください。これは、先ほど申し上げました「社会価値」の創造と「企業価値」の創造が両立するという考え方。実は、小さく※印で四角の中で書いてございますが、有名なマイケル・ポーターが2011年に唱えられた考え方でございます。我々勉強すればするほど、この考え方というのは、地方の小規模企業ほど当てはまるのではないかとということで、今回の白書でも書かせていただいております。

続きまして、27ページ目、第4部に入らせていただきます。

どう支援していくのかということで、28ページ目をごらんください。385万社に施策を届けていくためには、国・都道府県・市町村の連携が不可欠なわけですが、これは横のバーでありますとおり、中小企業の方から見ると、国・都道府県・市町村が連携していないのではないかと、もしくはよくわからないという声がほとんどでございます。

連携をどう促進していくのかということで、恐縮ですが、お手元に資料3-3「施策マップの構築」という資料がございます。その下にもう1枚、資料3-4でA3の紙がございます。このA3の紙を見ていただきたいのですが、主な政策分野が創業とか研究開発で横軸で並んでいます。縦軸に国・県・市の施策が書いてあるのですが、これは中小企業庁のポータルサイト、ミラサゴ上で構築しているところでございます。ある中小企業の方が広島に住んでいらして「広島」と打ち込むと、広島市の施策、広島県の施策が出てまいります。全国津々浦々、どこにいらっしゃっても、その住所を打ち込むと、その市町村、都道府県の施策が一覧で比較できるものを構築中でございます。

このサイトは、隣の県とか市の施策も見ることができますので、隣町にはこういういい施策があるけれども、何でうちはないのだという突き上げが起こるようなことで、より国全体としてベストプラクティスのほうに移っていけばいいかと考えてございます。

29ページ目をごらんください。これが今、申し上げた「施策マップ」でございます。急ぎ足で恐縮でございますけれども、この施策マップにつきましては、国の施策というのは中小企業庁の施策だけじゃなくて、農水省、総務省、観光庁、厚労省、各省庁の中小企業向け施策も全部検索できるようにしていきたいと考えてございます。

それから、30ページ目をごらんください。支援機関でございますけれども、支援機関同士の連携につきましては、左側の課題のグラフにございますけれども、自社だけじゃだめだとか、人員が少ない、時間が足りないということで、連携の必要性を皆さんおっしゃられてございます。

右側のグラフ、実際に連携をどうとっているのか。赤とか青が連携していますということですが、税・法務関係のところは、紫色の「連携する必要性は感じているが、連携はしていない」というのが50%以上ございまして、ここのところをどう連携を図っていくのかというのが課題だと認識してございます。

31ページ目をごらんください。では、どう連携していくのかということで、今回、白書

では、全国で見たときに五、六件の連携がうまくいっている事例を書かせていただいています。

例えば、京都信金さんは税理士会と組んで、より実効性のある経営改善計画をつくることをサポートしてごしています。

次の32ページ目をごらんください。連携を促進していくために、これも小規模小委員会でも御説明させていただきましたが、4月以降に全国47都道府県に「よろず支援拠点」をつくらせていただくべく、準備を進めているところでございます。

全国の津々浦々の市区町村においては、まさに商工会・商工会議所が地域の中核として中小企業・小規模企業を支援していただくわけですが、県ベースでは「よろず支援拠点」ということで、さまざまな連携促進、もしくはワンストップサービスを提供していただきたいと思っておりますし、まさに「よろず支援拠点」に行けば、他省庁の施策もそこで説明いただける。さらには、その県とか市町村の施策も説明していただけるような体制にしていきたいと考えてございます。

33ページ目をごらんください。政策の広報でございましてけれども、図1でございまして、中小企業施策は半分ぐらいの方がどこで入手していいかわからないと言っています。

図2. 入手先を見てください。実際のところ、入手していない、青い線で囲んでいるところですが、47%の方が中小企業施策は入手していないとおっしゃっています。

図3をごらんください。中小企業施策を活用したことがあるというのは、1割に過ぎません。ただ、使った方は、7割近くが高く評価してくださっているということでございます。

図4、図5、図6を見ていただきますと、国の中小企業施策に関する情報は少な過ぎるとか、タイミングがよくない。タイムリーではない。それから、わかりにくいという声がございまして。

これにつきましては、我々といたしまして、四角で書かせていただきました2つ目でございますけれども、よりきめ細かく市町村とか支援機関向けのフェース・ツー・フェースの説明会をやらせていただきたいと思っておりますし、先ほど申し上げました「施策マップ」とかメルマガをさせていただいているのですけれども、今後はより施策をわかりやすく伝えていくために、施策をつくった人間が一つの施策について3分、5分で、施策にかける思いとか背景をわかりやすく動画で撮影させていただいて、それをYou Tubeでアップして、うちのポータルサイトに載せるという広報をさせていただきたいと考えてございます。

最後、34ページ目でございますけれども、今、民間の調査会社、具体的には帝国データバンクでございまして、ここの企業間取引データを使って、冒頭申し上げました、地域にキャッシュをもたらしてくるコネクター・ハブ企業というものをシステム上見抜いて、そういう企業を中心に行政が支援していくような体制に持っていくべく、こういったシステム開発を今、帝国データバンクの70万社、5年間のデータ、さらにこれは500万の取引データ

になるわけですが、このようなビッグデータを解析して、何の企業が地域の中核にいるのか。さらには、取引関係が具体的にどうなっているのかというものを全部可視化して見ていく仕組みをつくっていきたいと思っております。

昨年9月のNHKスペシャルで「震災ビッグデータFile.2」というのがありましたけれども、まさにこれは震災のためにNHKがつくったものでございますけれども、このようなビッグデータを全国ベースで地域活性化とか、地域の産業政策の立案にどう活用していくのかというシステム開発を、今、中小企業庁のほうで進めさせていただいているところでございます。

最後に、36ページ目、今回の中小企業白書は「小規模事業者への応援歌」というのをサブテーマとしてございます。実は、小規模企業の方、もしくはこれから継がれる後継者の方、起業する起業者の方の顔写真を募集しております、お手元にこういう絵があるかと思いますが、これでちょうど1万人でございます。1万人集まると、こういうコラージュができるわけですが、投稿していただいた顔写真は必ず載せさせていただきます。2万人、3万人になれば、裏表紙からどんどん、ホームページまで入って、必ず御本人の顔がわかる形で載せさせていただいて、小規模企業の経営者の方が、おとっちゃん載ったよということで、お子さんや従業員に自慢できるようなものにしていきたいと考えてございます。

済みません、長くなりましたが、以上でございます。よろしく願いいたします。

○岡村会長 どうもありがとうございました。

それでは、続いて「平成26年度において講じようとする中小企業施策」（案）について、これも事務局から説明をお願いします。

○三又参事官 それでは、中小企業庁参事官の三又でございます。大変恐縮ですが、お手元の分厚い冊子、タイトルが3行書いてあって、「平成26年度において講じようとする中小企業施策（案）」という3行目につきまして、この冊子の後ろのほうでございます。713ページ以下を用いて、簡単に御説明させていただきたいと思っております。これも中小企業基本法に基づきまして、今、早田のほうから御説明申し上げた中小企業の動向編の内容も考慮して、この審議会の意見を聞いて国会に提出するものと定められてございますので、簡単に概略を御紹介させていただきます。

まず、目次、1枚めくっていただくと714ページですけれども、7章立てになってございます。第1章から第4章まで、先ほどの早田の説明にございました“ちいさな企業”成長本部で行動計画を昨年つくりましたけれども、そこで掲げられている4つの柱に則してございます。ここは後で御説明いたします。

それから、第5章、4つの柱では括り切れない重要な政策課題、特に分野横断的なもの、あるいはベーシックなものということで、東日本大震災への対応・消費税転嫁対策等をまとめさせていただきます。

それから、第6章のほうは、業種別あるいは分野別ということで、中小農林水産関連と

か運輸業、建設業等々、あるいは環境・エネルギー、ITといった分野別の対策。

それから、第7章は、これも今の早田の説明の最後のほうにあったことと重なりますが、中小企業・小規模事業者施策の実施のあり方、実施の仕方につきまして、効果的に実施していくというところで、経営支援体制の問題と調査・広報といった問題をまとめてございます。

716ページに「はじめに」というのがございます。平成26年度の予算で1,850億円の中小企業・小規模事業者対策予算を組んでございます。また、先ほど説明にありましたような小規模企業振興基本法案及び支援法案というのを今、提出させていただいております。“ちいさな企業”成長本部、昨年2月から順次、全国各地で小規模事業者の生の声をお聞きするというところで行わせていただいて、昨年6月に右にございます行動1から4の行動計画を策定し、その後もフォローアップということで、順次、引き続き各地で開かせていただいております。

4つの柱というのは、地域に眠るリソースを最大限に活用・結集・ブランド化する。中小企業の新陳代謝を活発にする。下請構造から脱却し、みずから積極的に成長分野に参入する。海外に打って出るという4つでございます。

次の718ページ以下、今、申し上げた4つの柱に関連する具体的な施策を整理してございます。それぞれたくさんございますので、簡単に主として新規の代表的な施策についてだけ、かいつまんで触れさせていただきます。

719ページの第1節、1の①のJAPANブランド育成・支援事業は、海外販路開拓の実現を図るために複数の中小企業が協働して、戦略の策定や商品の開発、海外見本市への出店等の取り組みを行うものに対する補助金の整備でございます。

②地域資源活用新事業展開支援事業は、中小企業地域資源活用促進法という法律に基づいて、地域資源を活用して行う取り組み、事業計画に対する認定を国が行って、それについて補助を初めとした総合的な支援を行う。いずれも従来から似た制度、補助事業がございましたが、今回、予算を組みかえて形として強化しております。

3ポツ以下の伝統的工芸品についても、いろいろな支援策を講じていくという内容でございます。

それから、720ページ以下が商店街・中心市街地の活性化ということで、具体的施策は721ページの8でございますけれども、地域商業自立促進事業、39億円の予算で、空き店舗への店舗誘致や集約化といった商店街のコンパクト化を支援するような商店街の新陳代謝の促進策。あるいは、地域のベースとなるようなコミュニティスペースの整備等に対して支援を行うという事業でございます。

それから、9ポツ、10ポツ、次のページにかかりますけれども、きょう、まさに国会で審議しております中心市街地活性化法の改正が実現しました暁には、こういった税制措置あるいは予算措置により中心市街地の再興についての支援策というものが実施に移されるということでございます。

722ページ、その他の地域活性化策ということで、一番下の4ポツ、総務省の事業でございますけれども、地域中枢拠点都市における新たな広域連携の構築といった事業も中小企業・小規模事業者施策と非常に関連が深いものとして掲げさせていただいております。

723ページ以下、人材・雇用対策でございますが、飛びますけれども、725ページの9. 地域人づくり事業、厚生労働省の施策でございます。若者や女性、高齢者等の潜在力を引き出して、「全員参加」を可能とするような環境を整備する多様な地域の人づくりの事業を推進する予算でございます。

726ページ目以下、2個目の柱、新陳代謝を活発にするということでございますが、その第1節 起業・創業支援でございます。

727ページの4ポツをごらんいただきますと、地域創業促進支援委託事業、全国300カ所に「創業スクール」を開設いたしまして、年間5,000社以上の創業を目指して創業予備軍の掘り起こし、あるいは基本的知識の習得からビジネスプランの策定までの総合的な支援を行うという新規事業でございます。

728ページ以下、事業承継支援あるいは廃業の円滑化といったものを含めた対策でございますが、729ページの2. 非上場株式等に係る相続税・贈与税の納税猶予制度、いわゆる事業承継税制の拡充。これは、既に平成25年度の税制改正で制度は決められておりますけれども、来年1月以降の相続等に適用されるというものでございます。今後、実施されるものでございます。

それから、そのページの一番下、4. 「経営者保証に関するガイドライン」でございます。これは昨年12月に公表いたしましたもので、経営者保証、個人の保証によらない融資の拡大。それから、既に個人保証が付されている債務について、個人保証を履行する場合に一定の生活資金をある程度十分に確保すること、華美でない住宅に住み続けられるようにするといったことを内容にしたガイドラインでございます。この普及を今後進めていくということを書かせていただいております。

730ページに参りまして、6. 中小企業再生支援協議会の事業についても、昨年秋に成立しました産業競争力強化法におきましても、この機能の強化というものが盛り込まれておりまして、それを受けました予算措置も講じまして再生支援の機能を強化してまいります。

732ページ以下、下請構造から脱却し、自ら積極的に成長分野に参入するということでございますが、この分野、特にものづくりの分野は734ページをごらんいただきますと、7. ものづくり中小企業・小規模事業者等連携事業創造促進事業。我々、通称サポイン事業と呼んでおりますけれども、中小・小規模事業者が大学とか公設の試験研究機関と連携して行う、特定のものづくり基盤技術の高度化に資するような研究開発等の支援でございます。今回、26年度予算の中での大きな目玉の事業でございます。

それから、735ページ、新分野・新事業展開、異業種連携の2の①新連携、異分野の中小企業が連携すること。②の農林漁業者との農商工連携といったものについても、この事業をしっかりと行ってまいります。

736ページに参りまして、4. 医工連携でございます。医療現場の課題にもものづくりの中小企業の技術を生かしていくということで、機器の開発・改良や臨床評価、薬事承認対応までの一貫した支援を行うという事業でございます。

第4節は、下請脱却ということで、下請代金法の運用の強化や、下請企業の自立化の支援といった内容を書かせていただいております。

第5節は、技術・技能の伝承ということでございますが、小規模事業者の人材の育成について、地域人材育成コーディネーターを核とするコンソーシアムを組成して、人材育成を地域で推進していくという内容を書かせていただいております。

さらに、次のページ以下、海外展開でございます。739ページ、2. 中小企業・小規模事業者海外展開戦略支援事業、ジェットロ及び中小機構が連携いたしまして、海外展開戦略の策定や現地における実現可能性、いわゆるフィージビリティスタディーの調査を支援するという事業。あるいは、ジェットロにおいては海外見本市への出展支援や、海外バイヤーを招へいたした商談会の開催、常設展示会の設置、ビジネスマッチング機会の提供等の総合的な支援を行うという内容でございます。

2ページ飛びまして、741ページが一番下、18. グローバルニッチトップ支援貸付制度、これは金融面の対策でございますが、特定分野で世界での大きなシェアを持つようなグローバルニッチトップ企業を支援していくということで、長期かつ返済成功利払い型の融資制度を実施してまいります。

743ページからは、東日本大震災に係る中小企業対策。これは、金融面の対策が1ポツからずっとでございます。次のページへ参りまして、7. 産業復興相談センター。さらに、745ページの12. 仮設工場・仮設店舗の整備事業、15. 軽トラックを活用した仮設住宅等への移動販売事業。こういった事業を引き続きしっかりやってまいります。

747ページ以下、消費税転嫁対策。これは中身を後ほど取引課長のほうから御説明させていただきますけれども、2. 消費税転嫁状況監視・検査体制、我々転嫁Gメンと呼んでいきます調査官をしっかり確保するということ。

それから、次のページ、窓口相談を強化していくということで、取引先いじめ防止対策事業でございます。これは、まさに昨日から消費税率がアップして、しっかり対応してまいります。

748ページの審議会等における政策の検討のところでは、“ちいさな企業”成長本部、あるいは2つの法案の内容について書かせていただいております。一番下以下は、資金繰り支援、セーフティネット貸付の強化など、たくさん項目がございますので割愛させていただきますが、751ページまで書かせていただいております。

あと、751ページ、財務基盤の強化ということで、2. 中小企業投資促進税制、平成26年度の税制改正の一番目玉になっているもので、中小企業の設備投資を促進する税制を抜本的に拡充したものでございます。

以下、飛ばさせていただきます。755ページ以下は業種別・分野別でございますけれども、

ごらんいただければと思います。

最後に、766ページ以下に中小企業・小規模事業者施策の効果的な実行に向けてということで、経営支援体制の強化。4. 中小企業・小規模事業者ワンストップ総合支援事業ということで、地域の支援機関等と連携しながら、様々な課題に対応していく「よろず支援拠点」の整備。それから、支援ポータルサイト「ミラサポ」を通じましてネットも活用して、経営支援体制を強化していくというものでございます。

767ページの6ポツは、小規模事業者の支援に当たる商工会・商工会議所の経営指導員を初めとした支援人材の育成についての記述でございます。

最後に、第2節 調査・広報の推進でございますけれども、早田のほうからも御説明申し上げたように、中小企業施策の周知がまだ十分図られていないという声がございます。我々もきょうは御紹介しておりませんが、さまざまなパンフレット、チラシあるいはインターネットを活用したさまざまな手段を工夫して、しっかり広報を図ってまいりたいと思っております。そういった内容を書かせていただいております。

以上で御説明を終わらせていただきます。

○岡村会長 ありがとうございます。25年度、26年度の計画ということで、大変盛りだくさんの説明を一気にさせていただきました。御理解もなかなか進んでいないかもしれませんが、これから検討に入らせていただきたいと思います。

時間の制約がございます。11時40分ぐらいをめぐりにお話を伺いたいと思っておりますが、皆様方のお話、それぞれ伺いたいと思っておりますので、お一人約2分ということで御意見を御発表いただければと思います。それでは、どうぞ御自由に挙手の上、私のほうから指名させていただきますので、御意見を賜りたいと思っております。いかがでございましょう。どうぞ。

○堤委員 以前、日本商工会議所の女性起業家の優秀賞を頂戴しました株式会社キャリア・マムの堤と申します。その節はありがとうございます。お聞きしておりまして、何点か。

まず、一番最初の御説明の横長の19ページ、創業はそんなにハードルは高くないよという書きぶりでおっしゃっていたのですが、そのことは意見としては感覚が違います。ハイリスクだからハイリターンであるということで、どちらかという大企業とか安定雇用はローリスクかもしれないけれども、それはローリターンである。

つまり、大きな会社や安定した組織に入ったからといって、その後の成功した人生が待っているわけではないので、自分の生き方とか自分の仕事の価値というものは、狭い意味での成功者ということではなく、もっとキャリア教育という部分も広げていくようにしていただいたほうが、簡単に創業して、はい、成功して楽しいですよとって創業した方が、どちらかという簡単に廃業されている、もしくは会社を休眠したまま、もといた会社に戻っていらっしゃるという現実があるので、創業はやはりハイリスクだけれども、ハイリターン。

このリターンというのは、決してお金だけではなくて、自分がやっている仕事に対して、たくさんの人がこういう仕事をやってくれてありがとうという、たくさんの方の満足度も含めてのリターンであるということを強く教育の中で進めていただきたいというのが1点。

あと、白書の御紹介の725ページにも関連してくると思うのですが、大企業と中小企業、小規模事業者の何が違うかという、一番大きいのは教育だと思っています。先ほどの長い中でもお話があったのですが、サービスが一定期間無料になるさくらインターネットさんなどの事例があったのですが、何かが無料で使えるよりは、私は大きな企業さんや、ある一定基準の組織団体の人材教育を中小や小規模事業者が使えたほうがいいなと思っています。今、自分たちは地元の信用金庫さん、はましんさんがやっていたらしゃる中小企業のネットワークの中で教育をやっているのですけれども、正直、上から下までが企業さんのクオリティが激しいので、言葉を冒険で言いますが、出てもつまらないなと思うこともあります。当たり外れが正直あります。

もともとの中小企業を、成長型を2割、地域に根ざした形を8割と決めるのであれば、2割の成長型に行う人材教育、あとは新しいITを使ったり、新しい価値をつけていく企業バリューをどういうふうにつけていくかというものを教えられるところと、地域の中で綿々と地域の方々と御一緒に地域課題を解決するような価値をつけると腹を括られた企業様と、支援や教育をされる機関は分けていただいたほうがわかりやすいかなと思います。

多分、小規模事業者の方々がいろいろな施策が使いにくかったり、理解しにくいと言っているのは、どちらに向けてやっているものか、よくわからなかったり、あと文章的に見たときに、それがわかることはわかったけれども、どうすればいいか、どんなふうにしたら使えるのか、自分たちが対象なのか、それを使うためには何が要るのか、どんな資料が要るのかというのが最初の文面でわからないので、わからないまま、使えないままに終わってしまうということがある。

例えば、商工会とか商議所の中に置かれるのであれば、成長企業型の部署の方と地域に根ざす型と変えられてもいいですし、以前、経産省の中で調査に行かせていただいたときに、長野県か山梨の事例で。

○岡村会長 済みません、ちょっと時間が。

○堤委員 済みません。そんなふうに分けられていたところがございますので、ぜひそのあたりを考慮していただきたいと思います。

○岡村会長 ありがとうございます。創業に当たりいろいろなハードルがあるというお話と、特に教育の内容についての個別最適ということでしょうか。一般論ではない教育をしっかりとやるよという御意見だったと承りました。よろしいでしょうか。

○堤委員 はい。

○岡村会長 ありがとうございます。

それでは、どうぞ。

○三神委員

お時間も限られておりますので、3つほどトピックをお話させてください。まず、高齢化に伴い自治体区分よりさらに小さい単位での地域密着型ビジネスが多数、生じていますが、これは中国・韓国が日本に追随する形で急激に高齢化することを考えますと、ビジネスモデル単位の方法論をライセンスフィーで売っていく、中期的には知財輸出に近い稼ぎ方を研究対象に加えていただけないかという点がございます。

次に、人口問題に関しては、確かに日本は減少するのですが、世界で見るとむしろ激増するがゆえの水問題と食料問題の背景がございまして、特に農林水産品に関しては、栄養価を保ちながら、保存方法をどれだけ簡易化しながら世界中に輸出できるかといった、食料問題に貢献するための切り口がございます。農商工連携という、どうしてもおみやげ物品をつくるような形が乱立しがちですが、こういった高度化した領域も研究対象に加えていただけないか。

一方で、日本は人口が減少しますが、食料問題、水問題を考えると、実はこれは賛否両論あり、アメリカのメディアの一部では、まだ移民を受け入れていないことが賢い選択なのかもしれないという論調も——これはどう評価するかは考察が必要ではありますが——出ておりまして、こうした背景の人口動態、あるいは世界に共通問題を想定した施策も並行してやっていくべきではないか。

三つ目はハブ企業がビッグデータを活用している点を大変興味深く拝見しました。全企業に万遍なくという施策もありつつ、研究開発拠点は重点的にお金をつけるやり方は現在もしておられると思うのですが、特に地域経済への波及効果が大きいところに適用してはどうかと考えます。一見不公平に見えるかもしれないのですが、データが客観的にあるのであれば、コンセンサスを得られやすいと思っております。

○岡村会長 再三申しわけありません。

○三神委員

すみません。広報活動に対する考え方について一点、加えさせてください。

基本的には、全地方都市で全員がほぼアクセスしている情報媒体は地方紙です。地方紙とNHKの地方局のニュース番組です。地域経済関連政策は、ここをピンポイントに絞り、「広告」広報ではなく継続的「パブリシティ」につなげる必要があります。これは広告会社に宣伝用のお金を払うやり方とは別種です。全地方の担当の方の情報交換の場、勉強会を開くことがまずは重要ですが、政策説明では政府からの一方的「宣伝」になってしまい機能しません。あくまで政策側にとってもメディアにとっても主役は国民側ですので、成功事例をどんどん紹介し情報共有していく形が適切と考えます。取材側も負担が少ない、「人もの」のルポ形式だけでも1つコーナーが立ちますので、とにかく過去のものも全部含めて、事例やストーリーをお伝えしていく勉強会を、最低でも月1回、理想は隔週ぐらいのペースでずっとやるということをも、ぜひ始めていただきたい。

自治体の連携が触れられておりましたけれども、これは具体的に事を動かすには、地銀と地元各大学の経営・産業分野の先生方、そして地方局・地方紙あるいはNHKの地方報道関

係者も一緒になった何かしらの研究会、もしくはワーキング・グループをやっていくのが、より効率がいいのではないかと感じております。

○岡村会長 ありがとうございます。開発途上国に対して、世界的な課題の人口問題・食料問題についての解決策を一つの商品として展開していったらどうかというお話と、それから広報活動をNHK等々使ってやっていったらどうかという御発言。ありがとうございます。

どうぞ。

○伊藤委員 今回御説明いただいた中小企業白書は、すごくきめ細かくて、今までになく、本当に一生懸命、小規模企業とか、活用されていない人たちにうまく活用してもらって、大きく成長するのか、小さいままでもいいけれども、存続するのかというところは大変すばらしいと思いますが、日本ほどきめ細かく、そこまでやっている国はほかにあるのかなと、ふと疑問に思ったのです。それがいいところでもあり、逆に日本人を甘やかしている部分でもあるのかなと思っています。要は、こういうものを活用していないとか、そんなものがあつたことすら知らなかったということがアンケートの中から伝わってきます。に、その情報をみずからとりに行かないとだめなのではないかという思いもあるのです。

ですから、今は浸透させる意味で、これだけきめ細かい支援はいいかもしれませんが、将来的には企業側がとりに行く、もしくは起業したがるような人材を生まないようなしっかりした教育をするような方向性に全体的に持っていければ、もっと起業心とかチャレンジする人材はふえていくのかなという意見をさせていただきました。

以上です。

○岡村会長 ありがとうございます。保護の政策は、逆の結果を生むというお話だと思います。よく注意しなきゃいけない問題だと思います。

どうぞ、田村委員。

○田村委員 女性が続いたので、言わせていただきます。

まず、自分の関係のところ、ちょっと気になったのが、15ページのところで、もちろん旧成長という意味だと思いますけれども、維持とか充実型は成長しないと、絶対次は赤字になって続かないので、成長は当たり前というところがもう少し見えたらいいなと思いました。

それから、19ページの起業家教育は私がずっとやっているところですが、小中高、既に全国を回ってやっております。そのときにつくづく思いますのは、まだ教育は文科省、経産省という縦割りが余りにも強いところがございますので、先ほどからおっしゃっている活性化する人たちを育てる、もしくはリスクだとおっしゃるところも、起業教育をやって現象としておもしろかったのは、子どもたちが働くことは楽しいということを学ぶのです。働き方の一つに起業があるということを学ぶと選択肢がふえるぐらいに認識させることが現実的ですし、教育は小さいときから、できれば各省庁さんが一緒にやったらいいなということ。

それがどこにつながるかというと、先ほどずっと説明がありましたインキュベーションを商店街に置くとおっしゃっていましたが、よろず支援拠点に期待しているのです。つまり、いろいろな起業家の方が相談に行く場所が必ずしも便利なところになかったり、時間があっても、その気があっても、なかなかそこに行こうとならない。もうちょっと身近なところに、さっき言った起業家教育をやっているところの一部に相談窓口が必ずあるとか、手軽なところにあるという形で活用されていくと、これだけ立派なものがそろったときに、こんなものがある、あんなものがあるというのがPRになるのではないかと思いました。

最後にもう一つだけ。これからビジネスモデルを輸出するのだと思います。そういう意味では、超高齢化社会においてビジネスがうまくいっているモデルを海外に輸出する。そこで外貨を稼ぐ仕組みが、これを使うことによってできればいいなと思いました。

以上です。ありがとうございました。

○岡村会長 ありがとうございました。必ず出てくる問題で、各省庁の横の連携の問題。これもさっきの説明の中で余り具体的に触れられておられなかったので、実行面でやっていただくようお願いしたいと思います。

ビジネスモデルを輸出するというのは、三神さんのお話と共通するところがありますので、それもぜひ取り扱っていきたいと思います。

どうぞ。

○大塚委員 今、皆さんから出た御意見を伺っていて、全くおっしゃるとおりだなと思います。先ほど過保護はいかぬというお話もございましたけれども、私も全く同感だなと思ったのです。ただ、日本経済の活性化を考えていく上で、どうしても考えなきゃいけないのは、きょうの白書案にも記載されておりましたけれども、起業支援ということは非常に重要なテーマだなと思っています。その中で起業家精神の教育を強化することが非常に重要だと考えています。

その中で、ちょっと考えなきゃいけないなど、私、非常に卑近なことで思っておるところは、例えば起業家さんの事例を教育の中で示していくというお話があったと思うのですが、大成功された方、起業して大分たって大企業になった楽天さんとか、そういう事例をお示しするよりも、中小企業規模、そこで非常に思いを持ってやっておられる、それから経済的にも成功しておられる方はいっぱいいらっしゃるのです、そういう方々の事例をよく流布したほうがいいのではないかと、そのほうが効果があるのではないかと。チャレンジングマインドもスピリットも喚起するのではないかと気がします。

ちょっと話は変わりますが、施策の浸透のために施策マップというアイデアをお示しいただいて、あるいは準備中ということをお伺いしているのですが、非常にいいなと思います。私も、認定支援機関、金融機関として取り組んでおるのですが、正直言って施策全体が把握できているわけではない。したがって、お客様にアドバイスするときにも、自分でいろいろ調べてアドバイスする状態になっている。それがわかりやすくなるというのは、非常にいいことだと思います。

ただ、きょうお示しいただいたA3の資料の内容を見ますと、ちょっと羅列感があるので、連動性みたいなものがあるような、これもまた事例じゃないかなと私は思っていて、施策がこうなっているよというのを示すと同時に、その使い方の事例という形で流布していくということをお考えになられたらいかかなと感じましたので、御意見させていただいた次第です。

以上です。

○岡村会長 ありがとうございます。具体的な事例をベースにして教育をすべきだという御意見だと思います。

そのほか。鶴田さん。

○鶴田委員 私は、事業承継に関して、ちょっとお願いしたいと思っております。私も中小企業の経営者の一人でございます。そんな中で、白書の第3部の第3章の276ページからのことですが、中小企業者が3年間で35万も減少して、今、385万になったということで説明がございました。そのとおりだと思っております。60歳以上の経営者の割合が52%と、半数を超えて、後継者難等による対応がますますふえ続けておるという現状でございます。特に、事業承継税制のさらなる拡充や転・廃業とか個人保証の問題など、事業承継に対する総合的な対策を早期に講じていただきたいと思いますと思っております。よろしく申し上げます。

○岡村会長 ありがとうございます。事業承継問題についても、後でまとめて答えさせていただきます。

○鶴田委員 結構です。

○岡村会長 では、小野さん、どうぞ。

○小野委員 全中建の小野です。1つはお礼と、1つはお願いを申し上げたいと思っております。

実は、静岡県の中小企業者の受注機会の増大による地域経済の活性化に関する条例案、ちょっと長いのですが、いわゆる地元企業を大事にしようよというものが静岡県議会のほうで3月19日に可決・成立しました。この条例につきましては、平成23年1月18日に開催されました、こちらの審議会の中小企業経営支援分科会の取引部会で、地方公共団体における官公需施策事例というものの説明がありまして、全国の地方公共団体の中小企業の受注機会の増大のための措置状況の調査結果というものをいただきました。各地方でどういう条例をつくられているかという具体策を網羅したものでした。

その中で、新潟県の事例が一番進んでおりまして、私が地元の県会議員にここでいただいたものをお見せし、お話ししました。そこで、なるほどということで、静岡県の条例が成立したということでありまして、先ほど来、いろいろな具体事例をどうだこうだというお話がありましたけれども、その中の一つとして本当にありがたく、感謝を申し上げたいと思います。

もう一つ、こちらはお願いのほうになりますが、世間ではようやくアベノミクスや東北の被災地支援で建設業が潤っているという錯覚がありますけれども、長い間の不況や公共

投資の削減によって、専門業者は大変不足しているということはおわかりいただけると思いますが、元請け事業者というのはまだまだ供給過剰、過当競争の業界になっています。たまたま一時的に工事がふえたといっても、地方は本当に財政難でありますので、地方では仕事が本当に少ないのです。そういうことで、いまだにダンピングも横行していますし、建設業の経営者としましては、あしたの経営像、どういう経営体にしていったらいいかという絵が描けないということで苦労しているわけです。

そこで、全国的な課題もさることながら、地方の問題を公の機関で訴え、解決するために、地元の中小建設業の代表を含めた各県別の建設業審議会を開催するように働きかけをお願いしたいと思います。都道府県の建設業審議会というのは、建設業法の中にも記載されています重要な会議ですけれども、幸い、私の地元の静岡県では、私がずっとお願いしてきた結果、3年前からこれの開催にこぎ着けることができました。

まだ、そういう状態でありますので、全国では4つか5つぐらいの県しかやっておられないと思います。私、もちろん国交省のほうにもお願いしておりますけれども、中小企業庁としても地方版の建設業審議会、その中に中小建設業者も含めた審議会の開催をぜひバックアップしていただきたい。

以上です。

○岡村会長 ありがとうございます。これも宿題として、後ほどお答えすることとさせていただきます。

そのほか、いかがでございましょうか。川田さん。

○川田委員 この白書の内容をいろいろ説明していただきました。各論を見ると、いろいろ問題点があるなと思いますけれども、早田さんから説明がありました10ページを見ますと、製造業が265万人減少しております、このグラフもかなり異常な形で、設備投資が伸びていない。全般で見ますと、日本の産業構造がこういう形の中で製造業がどんどん減少しているという表現よりも、だんだんなくなっていくのではないかと。

そういう面で、製造業の環境といいますか、この辺が極めて問題でございまして、海外に打って出るということは、我々が日本国内で力があってこそ打って出られるので、今、日本国内の製造業は打って出るというのではなしに空洞化ですね。日本では製造業がやれるような環境じゃない。製造業全体が非常にどんどん疲弊していつている。そういうことの中で、中小企業が生き残れるだけの日本全体の環境がないのではないかと気がいたします。

特に、そういう面で最大の問題だと私が思うのは、この4月以降も含めて、エネルギー、電力代ですね。恐らくここ四、五年で30%から40%、電力代が上がるのではないかと思います。今、海外との競争を見ましても、そういう電力コスト面からいっても競争できるような状況にありませんので、そういう面で環境そのものがどんどん疲弊するような方向に行っている。こういうことに対しての問題意識といいますか、ここでもほとんど触れておられないのですが、これが日本全体的にも非常に心配でございまして、近い将来、日本の

産業、中でも製造業の疲弊ということが非常に大きな問題になってくるのではないかと  
いう感じがいたしました。

支援とか、いろいろあっても、もう既にそういう環境にないということになっている現  
状を大変心配いたしております。

○岡村会長 ありがとうございます。片方でエネルギーの問題は、資源エネルギー総合  
調査会で検討が進んでいるということでございますので、ぜひその結論を待ちたいと思  
いますが、私も個人的には電力問題、値上げをどうやって抑えるかというのは、日本の企業  
の一つの大きな課題だと理解しています。それを含めて、中小企業の中でエネルギー問題  
をどう考えるかということの議論を詰めなきゃいけないなと思っております。

○川田委員 ぜひよろしくお願いします。

○岡村会長 ありがとうございます。

河原さん。

○河原委員 公認会計士の河原です。私、先日、中小会計フォーラムに参加してまいりま  
して、先ほどお話があったように、成功事例と言うのでしょうか、小企業を立ち上げた社  
長さんのお話を4人ほど伺いました。皆さん共通して、簿記の勉強をされたことのお話に  
大変感銘を受けました。簿記というのは難しそうに思えるのですが、簿記3級というのは  
そんなに難しいことではございません。

私が会計士になったのも、地元の商工会議所の簿記の研修を受けて、簿記はおもしろい  
なと思ったことがきっかけでございまして、子どもがおりますが、子どもにも簿記3級だ  
けはとるようにということで、勉強させました。もっと簿記の勉強ができる機会がいろ  
んな方であればいいなと思いました。

話が飛びますけれども、767ページに支援する方々の中に公認会計士が入っていなかつた  
のが、公認会計士としては大変残念です。会計士は会計の知識を持っておりまして、人に  
教えるのが大好きな士業の一つでもございますので、次回、こういうところには是非公認  
会計士も入れていただけたらありがたいなと思っております。

もう一つは別の視点でございまして、観光をふやすということも海外に進出することも  
よろしいのですけれども、留学生を日本に受け入れて、そちらの支援も少しあったらいい  
のではないかと思っております。聞くところによりますと、農水省のほうで日本食のお勉  
強を受けた留学生に関して、2年間だけ就業ビザがおりるようなお話を聞いております。  
なぜ日本食だけなのかというのがわからないのですけれども、そういう日本でお勉強した  
方々が日本で一定の期間、いろいろな体験ができることを支援することは、大手だけでは  
なく、中小企業も、そういうことで海外との交流があってもいいのではないかと思ってお  
りますので、ぜひ御検討ください。

○岡村会長 ありがとうございます。海外からの投資をどうやって呼び込むかというこ  
とで、日本の市場の魅力が増すことが大事だというお話だと伺いました。

また、公認会計士や簿記の勉強を小さいときからしっかりすれば、起業も楽になるとい

うことだと理解しました。ありがとうございました。

どうぞ。

○森委員 商工会の代表で来ておりますが、私、鹿児島の方から参りました。海外展開について、ちょっと事例を発表させていただいて、そして今後、そういったところを活用できるようにしていただきたいなと思います。

先般、私ども鹿児島の商工会の奄美大島の会員を集めまして、奄美の黒糖焼酎を海外で展開しようということで行いました。たまたま参事官として中小金融の方、商工会に携わっている方が出向しておりましたので、彼を頼っているいろいろなアドバイスを受けようと思っておりましたところ、大使がここで焼酎フェアをやったらどうですかという温かいお言葉をいただきまして、それを3カ月後に実現したわけではありますが、大使館でそういった催しがあったということで、それが現地のメディアにも報道していただき、国内においてもNHKが放送していただきまして、帰ってきてから大使館で行ったということが非常に評価されているわけであります。

いろいろ海外展開をやるには、ホテルとかいろいろな会場を借りて、あるいは見本市も当然出ていきますが、そういった中であって、日本国領事館、大使館、世界各国にあるわけありますので、できればそういったところで大使の方から、あるいは領事館からそういう案内を出していただいてやることによって、信頼度が非常に増すわけですね。そうしますと、次の展開に非常に弾みがつくようなことを感じております。

当然、ことしもいろいろな支援メニューが豊富にありますので、それを活用させていただいて、今回は知事が行くということで張り切っておられますので、私どもとしても小規模事業者の海外販路開拓をそういった形で進めていくということで、大使館、領事館、非常に厳しいことはあるかもしれませんが、大変な実績と評価をいただいたということでありますので、今後そういったことについても検討していただければと思います。

○岡村会長 ありがとうございました。海外進出の仕方、積極的にという御提案だと思います。

そのほか、いかがでございましょう。どうぞ。

○高田委員

中小機構の高田ですけれども、今回の白書、私、こちらに来る前に3回見させていただいて、その中でも中小企業あるいは小規模事業者の実態をしっかりと捉えて、わかりやすく表現されているということで、とてもいいのではないかというのがまず1つです。

2つ目ですけれども、この中で私、特に注目していますのは、小規模事業者はもちろんのこと、中小企業は、385万社と大変多い。そういった皆さんにできるだけ元気になっていただくために、政策側はいろいろなことを考えるわけです。その時々で適切なものが考えられたにしましても、多くの方々に行き渡る仕組みになっているかということ、現実はどうでもない。ということもあり、中小企業・小規模事業者への施策広報の在り方というのが、今回、取り上げられているのだと思います。

その中で、個社、小規模事業者334万社をどうやって捉えていくのかというのは大変難しい問題だと思うのです。私が中小機構に来てから、支援される側のまとまりですね、例えば100社がグループになって、その中心になるところを支援すれば、その恩恵が100社に行き渡るだろうという考え方は絶対要るだろうと思っています。それが例のNHKが放送したコネクターハブ企業の話で、これだと思ったわけでありませけれども、どういうふうに支援していこうかと悩んでいるうちに、今回、コネクターハブ企業の分析という提案が出てきて、ぜひこれを進めていただきたいということですね。

これは、現状、ハブ機能をどこが持っているかということをしかりと捉えるわけでしょうが、1つこれを分析していきますと、ハブ企業になるにはどうしたらいいかということまで、いずれ成長の過程みたいなこともわかるでしょう。それから、これはB to Bの取引データがマーケットにつながるところがわかってきますと、さらに深い支援施策のための情報が得られるのではないかという気がします。ぜひ早くやっていただきたいと思います。我々も工夫したいと思います。

○岡村会長 ありがとうございます。内容について高い評価をいただいたということと、具体的な展開についての広報活動も、ぜひ頑張ってくださいと思います。

どうぞ。

○江田委員 社労士会からですが、私もこの審議会に参加させていただいて、我々社労士というのは、どちらかというと厚労省の施策に偏重してといたしまししょうか、きめ細かい中小企業庁の中小企業に対する施策がこんなに充実しているというのが、社労士会は案外わかっていない。実は、この小規模企業に対する接点というのは、税理士もそうでしょうし、我々社労士も小さい企業に対する接点というものがあると思うのですね。これから社労士会員に対し、白書の内容も勉強してもらおうということと、中小企業施策を理解してもらうためのPRを我々、会としてもやっていくことを感想として持っております。

以上です。

○岡村会長 ありがとうございます。まだいろいろ御意見あろうかと思いますが、時間が近づいてまいりましたので、質疑のほうはこれで終了させていただきたいと思いません。

これからの運用に対して、具体的な御提案が幾つかございました。これは、ひとつお任せいただいて文章化したいと思います。いろいろ御提案がありましたので、それについて次長のほうからまとめさせていただきたいと思いません。

○横田中小企業庁次長 非常に広範にわたる御意見をいただきまして、ありがとうございました。

中小企業施策、中小企業自身が業種・業態が多様でございますので、経済産業省1省で解決できる問題よりは、むしろ本当に各省連携が必要な課題のほうが多いのではないかと認識しております。中小企業基本法の中でも、中小企業庁のほうから必要に応じて各省に対していろいろな意見を申し上げることはできることになっておりますので、今回、教育

あるいは建設業の問題あるいは大使館の活用、いろいろな各省にわたる御意見をいただきましたので、その意見を受けとめさせていただきまして、しっかり各省とも連携しながらやっていきたいと思えます。公認会計士もつけ加えさせていただきますので、大変失礼しました。

室長から何かありますか。

○早田調査室長 ちょっと追加で申し上げさせていただきますと、まず堤さんから御指摘いただきました成長型と地域型の創業・起業に関して、人材育成のあり方を分けて考えるべきじゃないかということについては、これからまさに創業スクールの中身を考えていく中で検討させていただきたいと思っております。

あと、三神さんから御指摘いただきました政策のいろいろな広報や都道府県・市町村との連携に関して、地方紙とかNHKを使っていくべきだという御指摘についても、具体的にどう進めていくのか、また教えていただければと考えてございます。

それから、田村様から御指摘いただきました維持・充実型についても成長が必要じゃないか。まさにおっしゃるとおりでありまして、そこにとどまっているのではなくて、持続的な発展をしていく。下りエスカレーターで同じところに立っているように見えながらも、足はずっと動き回っている。まさにそれが小規模企業の維持・充実型だと思っているものですから、そこは法律でも書かせていただいていますけれども、しっかり支援させていただきたいと思っております。

それから、大塚様からいただきました施策マップの具体的な使い方の事例というのは、まさにおっしゃるとおりでありまして、このA3のものを見せられても小規模の方はよくわからないと思っております、これを具体的にどう使っていただくのか。例えば商工会・商工会議所の経営指導員の方々が、これを使い方まで知っていただいて、さらにそれを中小企業・小規模の方に伝えていただくような、そういう使い方まで含めた広報というものもあわせてやっていきたいと考えてございます。

そのほか大きな話は、今、次長からお答えさせていただいた中の回答にさせていただきますと思えます。

私からは、以上でございます。

○岡村会長 事業承継の話が出ましたので。はい。

○飯田財務課長 財務課長でございます。事業承継、鶴田委員から御指摘いただきまして、昨日、事業承継を中心とする事業活性化に関する検討会の第1回を開催させていただきました。その前の準備会合のときには鶴田委員にも御出席いただきまして、御発言いただきました。ありがとうございます。おっしゃるとおり、ここ5年、10年で事業承継は物すごくふえてくるというか、60歳以上の経営者の方が52%。70歳ぐらいで経営交代されるわけですから、5年、10年の間に事業承継の件数が非常にふえてまいると思えます。

もう一つは、事業承継と言っても、20年ぐらい前ですと8割以上の方はお子さんが継がれていたのですけれども、最近、ここ10年ぐらいでは半分以下になっているのです。した

がって、そのあたり、いろいろなパターンがございますので、M&Aとか従業員の方、いろいろありますので、御指摘のとおり、幅広い視点で検討してまいりたいと思っております。6月ごろをめどに取りまとめたいと思っておりますので、またタイミングを見て御報告させていただきますと思います。

○岡村会長 ありがとうございます。

それでは、「平成25年度中小企業の動向に関する年次報告」、「平成26年度において講じようとする中小企業施策」について、御質問、御意見を承りました。細かな記述などを含めて、私に御一任いただきたいと思いますが、いかがでございましょうか。

(「異議なし」と声あり)

○岡村会長 ありがとうございます。

次に、「消費税転嫁対策」について事務局から御説明申し上げます。

○桜町取引課長 中小企業庁取引課長の桜町でございます。私のほうから、消費税転嫁対策の御報告をさせていただきますと思います。お手元に資料5というのがございますので、資料5をごらんいただきながらお耳をお貸しいただければと思います。

消費税、きのう8%に引き上がったわけでございます。消費税の転嫁というのは大変重要な課題でございまして、もちろん取引上の力の弱い方にしわ寄せをしないという公平性の原則というのがあるのはもちろんでございますけれども、それに加えて、今のタイミングでは、脱デフレ、デフレから脱却して経済の好循環をつくっていくためにも、企業の賃上げのみならず、下請の方とか納入業者の方々の業況を改善していくというのは、極めて重要なタイミングでございまして、そういう意味でもこの消費税をしっかりと転嫁していくという対策をしっかりとやっていくということでやってございます。昨年10月に消費税転嫁特措法が施行されて以来、取り組みを進めさせていただいております。その辺の御報告を簡単にさせていただきますと思います。

申しわけありません、資料に戻っていただいて、資料5の1ページ目をごらんいただきますと、転嫁を円滑に進めていくために取り締まりをしていくことはもちろんでございますけれども、未然防止対策をとっていくことも非常に重要でございまして、いわば車の両輪としてやっていくということでやってございます。

それから、役所だけではもちろん限界がございますので、中小企業団体を初めとした民間の方々のお力もいただいて、官民の総力を挙げてやるということで進めさせていただいております。消費税率、引き上がりましたので、今後、実際に取引でお支払いするときに、消費税が上がった分を支払わない、減額ということを我々、申し上げておりますけれども、こういった転嫁拒否が今後顕在化してくるのではないかとということで考えてございますので、この辺、しっかりと重点的に手を打っていきたいと思います。

1ページ目の下にございますように、引き上がった直後にしっかりと対策を打っていくことが非常に重要でございますので、これから4月、5月、6月、この辺、集中的に対応してまいりたいと思っております。

それから、この消費税引き上げ時だけでなく、しばらくたって7月とか8月とか夏、秋にかけて、もう一遍価格改定をしようという動きもあるやに、さまざまな情報がございませぬので、この辺も引き続きしっかり厳正に対応していきたいと考えてございませぬ。

ページを1枚おめくりいただきまして、2ページでございませぬけれども、これまでの取組としては2つございませぬ。

1つは、取締りの関係でございませぬ。いわゆる転嫁Gメン、転嫁対策調査官を全国に474名、昨年10月から配置してございませぬして、転嫁拒否行為に対する監視・取締りをやっているところでございませぬ。そして、その辺の端緒をしっかりとつかむために、15万の方に書面調査を昨年行いませぬして、その転嫁拒否を行っている、あるいは行う可能性の高い業界団体575団体に対して、要請文書も発出しているところでございませぬ。

それから、個別の取締りにつきませぬしても、さまざまな端緒情報をもとに進めさせていたでいるところでございませぬして、3月末の時点で、2ページ目の下にございませぬように、立入検査674件、それから違反行為が明らかになった事業所に対する指導を475件、実施いたしているところでございませぬ。

3ページ目でございませぬけれども、車の両輪のもう一つの未然防止のところでございませぬですが、これも重要な柱でございませぬ。パンフレットを100万部以上刷って配布いたしております。それから、B to Bの取引、あるいはB to Cの取引、両方のポスターを100万枚以上刷って、さまざまなところに張ってまいりたいと思っております。商店街のみならず、電車の中吊り広告も展開してまいりたいと考えてございませぬ。

それから、相談窓口も商工会、商工会議所の御協力をいただきまして、全国2,336カ所設置して、相談しやすい環境を整備しているところでございませぬ。

それから、消費税を転嫁する機運をしっかりと形成していくことも大変重要でございませぬので、転嫁円滑化のためのフォーラムを全国で開催しているところでございませぬ。

もう1ページおめくりいただきまして、4ページでございませぬけれども、こういう中で消費税率が引き上がる4月1日前後のところが非常に重要でございませぬ。そういう意味で、3月、4月を消費税転嫁対策強化月間と位置づけませぬして、さらに一層強化した取り組みを進めているところでございませぬ。例えば、下請取引適正化ガイドラインというものがございませぬ。取引をしっかりと適正化していくためには、それぞれの業界ごとにある取引関係の言語がございませぬので、それぞれの業界の言語に合わせて、消費税をどうやったらしっかりと転嫁できるのか、あるいは何をやってはいけないのか、こういったことをガイドラインの形で取りまとめをさせていただいております。

それから、大規模小売、スーパー、百貨店といったところでの対応も強化していきたいと思っております。

それから、経済産業省全体として、所管の業界団体あるいは企業の方には、消費税の円滑な転嫁についての要請もさまざまなレベルでやっていきたいということで進めさせていただいているところでございませぬ。

それから、先ほども申し上げました転嫁Gメンでございますけれども、Gメンの活動もパトロールという形で、いわば見える化することによりまして、転嫁の円滑化によって保護される方に対して安心感を持っていただきたいと思いますし、またややもすれば転嫁拒否行為に及びかねない方にプレッシャーを感じていただきたいと思いますと考えてやっていますのでございます。

それから、取締りの機能強化といたしましても、先ほど15万件の調査を昨年やったと申し上げましたが、4月以降は悉皆的に書面調査を実施してまいりたいと思っております。

それから、先ほどエネルギーコスト上昇の問題もございましたけれども、消費税の部分のみならず、もとの取引関係の中における取引の適正化ということによって、下請法の運用も大変重要でございますので、消費税の転嫁円滑化と下請法の強化ということをしつかり連携しながらやっまいりたいと思っております。

それから、転嫁状況につきましては月次でしっかりモニタリング調査をして、転嫁が円滑に行われているかどうか、この辺のPDCAをしっかりと回していきたいと思っております。

それから、広報もしっかり強化してまいりたいと思っておりますし、消費者の理解を得ることも非常に重要な課題でございますので、商店街においても、消費税について、ややネガティブな感じを持っておられそうな高齢者の方とか専業主婦の方々をターゲットにしながら、キャラバンをこれから展開していくところでございます。

それから、電話相談につきましても、3月、4月については、特に土日も含めて対応しようということで、先週末からは日曜日もあけて電話を受け付けているところでございます。

このような取り組みを通じまして、昨日から引き上がりました消費税が円滑に転嫁されるような形になるようにしっかりと取り組んでまいりたいと考えてございます。

以上でございます。

○岡村会長 どうもありがとうございました。

若干時間がございますので、今の説明に対して御質問、御意見ございましたらお伺いしたいと思います。よろしゅうございますでしょうか。

それでは、御理解いただいたということにさせていただきます。

最後に、横田次長から一言御挨拶をお願いします。

○横田中小企業庁次長 本日は、大変お忙しい中をお集まりいただきまして、白書に対して非常に建設的な御意見を多数いただきまして、ありがとうございました。

中小企業施策、ある意味で大きな曲がり角に来ているのかなと思っております。昨年の基本法で、これまでどちらかというと伸びていく企業を後押ししようということでやってきたわけですが、今後は伸びていく企業を支援するとともに、小規模事業者に対してもきめ細かく施策を講じていくということでございます。そういった意味では、我々も新たな政策手法、新たな連携、新たな知恵を出していかなくちゃいけない、非常にチャレンジングな時期だと思います。

そういった過渡期であるがゆえに、皆さんからごらんになっておられて、まだまだ足りていないところ、まだまだ不十分なところ、多数あると思います。そういったところを一步一步、トライアル・アンド・エラーで改善し、また充実していきたいと思いますので、引き続きいろいろな御意見をいただければと思います。

本日は、本当にありがとうございました。

○岡村会長 どうもありがとうございました。

ちょうど時間が参りました。これをもちまして中小企業政策審議会、終了させていただきます。

御協力ありがとうございました。

### 問い合わせ先

中小企業庁事業環境部企画課調査室

電話：03-3501-1764

FAX：03-3501-1207