

第 2 5 回

中小企業政策審議会

平成 2 9 年 3 月 2 7 日（月）

経済産業省中小企業庁長官官房

午前8時59分 開会

○川村企画課長 それでは、委員の皆様おそろいでございますので、ただいまから中小企業政策審議会を開催させていただきます。委員の皆様におかれましては、お忙しいところご参集をいただきましてまことにありがとうございます。

初めに、宮本中小企業庁長官よりご挨拶させていただきます。

○宮本中小企業庁長官 ただいまご紹介にあずかりました中小企業庁長官、宮本でございます。本日は月曜日の朝早くから、しかもお足元の悪い中、たくさんご参集いただきましてまことにありがとうございます。座って失礼いたします。

本日の中小企業政策審議会総会では、まず2017年版の中小企業白書及び小規模企業白書についてご審議をいただく予定でございます。今回この2つの白書、テーマとしては共通のものとしたしましてライフサイクルということを挙げております。ご存じのとおり、中小企業の経営者の高齢化が進んでおりまして、また人手不足という現状ある中で、起業、創業、それから既存の企業の成長、あるいは事業承継、さらに撤退。こうした中小企業それぞれの、いわゆるライフステージがどのような状況になっているか、どのような課題があるか、それを踏まえて中小企業政策、あるいは小規模企業政策としてどのような対応が必要か。こうした基本的な視座に対して調査をしているところでございます。

この2本の白書につきましては、本日ご審議を踏まえまして、4月の下旬に閣議決定させていただければと思っておりますので、ぜひ忌憚のないご意見をいただければ幸いです。

また、せっかくの機会でございますので、本日は2つの委員会、具体的には中小企業支援機関のあり方について議論しております経営支援分科会、それから今後の中小企業政策、小規模企業政策の体系について検討しております企業問題小委員会、それぞれにつきましてこれまでの審議の状況について中間的な報告をさせていただければと思っております。

さらには、これまでの議論を踏まえて、今通常国会に提出させていただいております信用保険法の改正法案につきましても簡単にご報告させていただきたいと思っております。ぜひいろいろな面で忌憚のないご意見いただければ幸いです。ぜひよろしく願いいたします。

○川村企画課長 本日、委員20名のうち、小野委員、川田委員、諏訪委員、三村優美子委員がご欠席でございますが、16名のご出席をいただいておりますので、過半数を満たしておりますので、中小企業政策審議会令第8条第1項に基づき、本日の審議会は成立しております。本日ご出席の委員の皆様のご紹介につきましては、審議の時間に限りがございますので、お手元に配付させていただいております座席表及び委員名簿でご紹介にかえさせていただきます。また、このうち新たにご選任された委員は、小正委員、榎本委員になります。よろしく願いをいたします。

それでは、審議会運営についてご説明を申し上げます。

まず、配付資料のご確認をさせていただきます。

経産省では審議会のペーパーレス化に取り組んでおりますので、お手元の i P a d をごらんいただければと思います。使い方、ご不明な点がある場合は手を挙げていただければ、事務方がご説明させていただきますので、よろしくお願いいたします。

配付資料でございますが、i P a d の中をごらんいただきまして、参考資料から資料 0、資料 1、資料 10-1、10-2、11、それから 2 から 3 からずっと順番に並んでおります。資料 4、資料 5-1、資料 6-1、資料 9-2、資料 10-2、若干ファイル重とうございまして、ダウンロードとか、最初に開くときにお時間かかりますので、ご注意をいただければと思います。

それでは、特段何かございましたら手を挙げてお教えいただければと思います。

それでは、審議会の公開についてご説明をさせていただきます。審議会は原則として公開と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し、資料及び議事録を公表いたします。ただし、資料 5 から 8 につきましては、4 月下旬を予定しております閣議決定を経て公表をすることになります。それまでの間、委員限りのお取り扱いとなりますので、ご了承をいただければと思います。

それでは、これより先の進行は三村会長にお願いいたします。よろしくお願いいたします。

○三村会長 三村でございます。きょうはたくさんの議題がございますし、全員のご発言をぜひともよろしくお願いいたしますと思いますので、皆さん、簡潔にご発言よろしくお願いいたします。

まず、平成 28 年度中小企業の動向に関する年次報告及び平成 28 年度小規模協議の動向に関する年次報告についてご報告いただくとともに、平成 29 年度において公表とする中小企業施策及び平成 29 年において公表とする小規模企業施策についてご審議いただくこととしております。

それでは、事務局からまず説明よろしくお願いいたします。

○伊奈調査室長 調査室長の伊奈でございます。

最初のテーマといたしまして、資料 3 に基づきまして 2017 年版中小企業白書、それから小規模企業白書につきましてもご説明をさせていただきます。

最初、先ほど宮本からご説明のありましたとおり、2017 年版白書のテーマとしては、中小企業のライフサイクルというものをテーマにさせていただきます。具体的には起業・創業というところ、それから新事業展開、それから事業承継、M&A、撤退といったもの、それから各ライフステージ共通の課題として人材という、この 4 つのテーマを取り扱ってさせていただきます。

2 番目でございますのが若干の背景でございますけれども、図の 2 をごらんいただければと思いますが、最近の中小企業の数というのは減少してございまして、その背景としては倒産件数というものはここ数年減少し続けておりますけれども、かわりにふえておりますのが休廃業・解散件数でございまして、足元の 2016 年では過去最高の 3 万件に近い数字

となつてございます。こうしたことの背景としては、やはり経営者の高齢化ですとか、事業承継の課題ですとか、そういったことが課題にあるのではないかと考えてございます。

右側の3番目のところに行つていただきまして、今回そのライフサイクルというものをテーマに取り扱うに当たりまして、ライフサイクルの各要素、具体的には開業ですとか既存企業の生産性の向上、それから倒産・廃業といった各要素が中小企業全体の生産性に及ぼす影響というものについて、少しマクロ的に分析をしたものが図の5でございます。

こちら経年で変化を見てございまして、一番右側の2009年から2013年という足元の数字を見ていただければと思いますけれども、こちらゼロより上になりますと生産性を押し上げる効果を持っているものでございまして、ゼロより下が生産性を押し下げているものでございます。上から見ていただきまして、緑色の部分、生産性の高い企業の開業というのが生産性を押し上げる効果を持ってございます。ただ、リーマン・ショック前の2003年から2007年のものと比べていただきますと、生産性の高い企業の開業による押し上げ幅が少し減少しているといったところが見てとれますので、こうしたことも課題かと思っております。

それから、生産性押し上げに一番寄与しておりますのが黄色い部分、生産性の高い既存企業が市場シェアを拡大するといったようなことによる効果でございます。

それから、足元でほとんど見えないと思えますけれども、オレンジ色の線で示しておりますのが既存企業の生産性でございます。こちらは2003年から2007年、リーマン・ショック前は押し上げる効果があったものが、リーマン・ショックのとき非常に押し下げのように働きまして、そこからは回復しているものの、まだ十分ではないということを示しておりますので、既存企業の生産性の向上といったことも課題かと考えております。

それから、倒産件数は最近では減少しておりますので、押し下げ効果は限定的になってきておりますが、一番生産性を押し下げる効果が大きいものとしては、青い部分、生産性の高い企業の廃業といったところでございます。ただ、生産性の高い企業の廃業と一口に申し上げても、若干違和感もあるかもしれませんので、もう少し細かく見たものが図の6でございます。

こちらは廃業全体の数で示しているものでございますけれども、同じようにゼロより上になりますと、プラスの廃業効果ということで、生産性の低い企業が廃業することによって残った企業の生産性を押し上げている効果の部分でございます。ここが数でいうと全体の半分ぐらいでございます。残りの半分ぐらいが押し下げのほうに働いておりまして、一番下の緑色の部分を見ていただきますと、ここ0.8%でございましてけれども、こうした企業の特徴を見ているものがその右にある表でございます。

廃業企業マイナス②と書いて緑色のところを見ていただきますと、こうした企業ですと従業員数が100人ぐらいいたりですとか、売り上げも65億あったりですとかいたしますので、ここは廃業ではなく、恐らくM&Aですとかそういったものによって企業がなくなっているという効果ではないかと思われまますので、これを除いても残りの50.3%の企業とい

うのが生産性が高いまま廃業しているということがわかっておりまして、こうした企業の特徴を見てみますと、同じく右の表で青いところを見ていただきますと、従業員が6人ぐらい、売り上げが2億弱、ただ経常利益率でいいますと存続企業よりも少し高目ということがわかっておりまして、こうした規模は小さいけれども稼ぐ力のある企業というのが後継者難ですとかさまざまな理由によって廃業しているのではないかと思われまますので、こうした企業の一部につきましてはこうした廃業を減らしていくことが重要ではないかというふうに考えてございます。

次のページに行っていただきまして、ここからがテーマ別の分析でございます。起業・創業というところでございますけれども、ご存じのとおり、日本というのは非常に開業率の低い国でございます、国際的に見ても低い水準でございますが、その背景といたしましては、日本は起業に無関心な人の層が多いというデータもございます。今回こうした日本の開業率を上げていくためにということで、分析をしたものが今ごらんいただいている図でございます。ここは創業してから5年から10年ぐらいたっている起業家の方、約3,000人にアンケートをとった結果をまとめたものでございます。こうした起業家が起業に関心を持ったきっかけとしては、やはり周囲の勧めですとか周囲の起業家の存在の影響が大きいということがわかってございますので、こうした起業に関心を持てるような環境をどうつくっていくのかということが重要かと考えております。

それから、図2にございますように、起業後の成長タイプというものも見ておりまして、高成長型ですとか、安定成長型ですとか、持続成長型といった3つのタイプに分けて白書の中で分析をしております。

それから、図の3を見ていただきまして、各成長段階ごとの課題というものも見てございます。(1)にございますのが創業期ですので創業したての時期、(2)に成長初期とありますのが初めて売り上げが当たったとき、それから安定・拡大期とございますのが黒字化して安定化してきた時期という時期で見ますと、成長段階ごとに少し課題が変わってございまして、成長初期ですと資金調達に関する課題というのが上位にくるのに対しまして、徐々に安定・拡大期に向かっていきますと、人材に関する課題というものがウェイトが高くなってきておりまして、さらに課題が多様化してくるということが見てとれます。

それから、販路開拓に関する課題といたしますのも、順位はそれほど変わらないんですけれども、内容につきましては創業期になりますと販路開拓をどうしようかといったものが多かったものが、安定・拡大期になってきますと新たな商品ですとかサービスといったものをどうやって市場に投入していこうかといったふうに課題が変わってくるという特徴がございまして。

白書の中では、こうした成長タイプ、成長段階それぞれにつきまして、課題ですとか特徴といったものを見てございます。代表として図の4を見ていただきますと、高成長型企業の人材に関する課題で変化を見たものでございます。こちらは安定・拡大期になります

と、経営補佐ですとか経営企画といった業務の拡大に必要な人材のニーズが高まるということがわかっておりまして、ここは安定・成長型も同じような傾向がございます。それに対して持続成長型になりますと、人材ニーズが変化しないといったような特徴がございます。

図の5は資金調達に関する課題のところでございますが、ちょっと時間の関係もございましてので省略させていただきます。右側の5番目の事業の承継・M&A、撤退というところを見ていただければと思いますけれども、最近では親族外承継というものがふえてきてございまして、親族外承継の場合には多くの場合が従業員が後を引き継ぐという方が多くございます。そうした方々に対して事業を承継する際に課題になりますのが、図の6にございまして、自社株式ですとか事業用資産をどうやって引き継ごうかといったような課題ですとか、それから承継者の方が従業員の場合には株式などを買い取る際の資金力をどうしようかといったような課題がございます。

左側が親族内承継の場合、右側が親族外承継の場合ということで、それぞれ課題に対する対策状況を調べたものでございましてけれども、親族外承継の場合にはこうしたことに対する対策が余り進んでいないということがわかってございまして、こういったところも課題かと思っております。

それから、後継者がいない場合にM&Aなどによって自社の事業をどなたかほかの会社へ買い取ってもらうといったことも選択肢の一つでございます。図の7を見ていただきますと、M&Aに関心があると答える方は今回4,000社ぐらいアンケートをとりまして、800超ぐらいの方が関心があるというふうに答えておりますので、割と関心のある方がふえてきているのではないかと考えておりますが、こうしたことに対しても、例えば法務、税務、財務等の専門知識の不足などといった課題に対する対策が進んでいないということがわかっております。

その背景としましては図の8にございましてけれども、相談相手を聞いたものでございまして。これは上位3つ、下位3つを表示してございましてけれども、上位3つ見ていただきますと、顧問の税理士さんですとか身内の方、それから取引先金融機関といったところに相談をしている比率が高くなってございまして、逆に下位3つになってしまいますと、商工会・商工会議所さんですとか事業引き継ぎ支援センター、よろず支援拠点といったところが余り相談に行かれていないということがわかってございまして、こうした、例えば取引先の金融機関さんですとかが相談を受けたときに、どういうところに話をつないでいくのかといったような体制も重要かと考えてございまして。

少し飛ばさせていただきます。次のページをごらんいただければと思いますけれども、6番目、新事業展開といったところでございまして。

図の1にございまして、新事業展開と一口に申し上げましても、新市場開拓ですとか、新製品開発ですとか、多角化ですとか、さまざまなやり方がございまして。取り組んでいる企業はオレンジ色で示しているところがございますけれども、中小企業の中でも一定割合

の企業がこうしたことに取り組んでいるということがわかっておりまして、図の2で見させていただきますと、こうした新事業展開に取り組んでいる企業のほうが経常利益率を高める傾向にあるということがわかってございます。

それから、図の3、図の4がそうした新事業展開の成否を分けるものとしたしまして、やはり成功していない企業ですと、例えば販路開拓ですとか市場ニーズの把握などといったマーケティングに関して課題を感じている割合が高いということがわかっておりますので、こうしたことにしっかり取り組んでいく必要があるだろうということを白書の中で述べております。

それから、図の6を見ていただきますと、こちらは小規模企業向けに売り上げ拡大の取り組みとして何をやっていますかということアンケートしたものでございますけれども、緑色で示しております市場ニーズの把握ですとか自社の強みの把握といったものをしっかり行った上でPR活動に取り組んでいる企業ですと、やはり新しいお客さんの獲得ですとか売上高の増加、利益の増加といったものに効果を感じているということがわかってございます。

逆に言うと、何もやっていない人というのも一定割合おりますので、こうした意識を変えていくところも重要ではないかと考えてございます。

最後に、人材というところでございます。ご存じのとおり、最近では非常に人手不足感強くなってきてございまして、特に企業規模が小さくなればなるほど人手不足感が強く、人手が確保できていないといったような現状でございしますが、その中身を少し細かく見たものでございます。

図の7を見ていただきますと、製造業でございまして、左側が成長志向にある企業、右側が安定志向にある企業といったところで、それぞれ人材不足の状況を聞いたものでございます。こちら円の外側に行くほど不足感が強いということを示しているものでございますが、同じ製造業であったとしても、やはり成長志向にある企業のほうが人手不足感が強いということがおわかりいただけるかと思えます。

それから、図の8を見ていただきますと、人材不足による経営への影響というところでございますが、オレンジ色の成長志向にある企業ですと、新事業展開ができなくなるですとか、需要の増加に対応できなくて機会損失が発生しているですとかといったところで影響を感じております。

それに対しまして、安定志向にある企業になりますと、事業承継が困難である、技術の承継が困難であるですとか、事業規模の維持が困難であるといったような企業としての維持に対して課題を感じているということがわかってございます。こうしたことの解決策といたしまして、今活用できていない人材をどうやって活用していくのかということもあろうかと思っております。

こちら、図の9を見ていただきますと、女性ですとかシニアといった多様な人材を活用している企業ですと、職場環境の改善の取り組みというものをまずしっかり取り組んでい

ることがわかっておりますが、それに加えて、図の9にありますように、5Sの徹底ですとか業務プロセスの見える化といった、業務の合理化・標準化に取り組んでいるということがわかっております。こうした取り組み自体は企業の生産性の向上に直結するものでもございますので、図の10で見ていただきますと、こうした合理化・標準化の取り組みを行っている企業のほうがやはり増益傾向にあるということがわかっております。

それから、この中にはございませんけれども、同じく人手不足への対応として、IT化をどう進めるのかですとか、省力化のための投資をどう進めるのかですとか、あと図の11にございますように、アウトソーシングといった他社の経営資源をいかにうまく活用していくのかといったところも今後の中小企業にとっては課題になってくる部分かと思っておりますので、参考になる取り組みなども白書の中ではご紹介をさせていただいております。

長くなりましたけれども、私のほうから中小企業白書の概要ということでご説明をさせていただきます。ありがとうございました。

○三村会長 どうもありがとうございました。非常に興味のある内容だったと思います。

それでは、引き続きまして29年度において講じようとする中小企業施策及び29年度において講じようとする小規模企業施策について、これも事務局から説明をお願いいたします。

○桜町長官官房参事官 参事官の桜町でございます。ただいまのご説明のございました28年度における中小企業・小規模企業の動向を踏まえまして、29年度において講じようとする中小企業施策、それから小規模企業施策についてご説明申し上げたいと思います。

資料、お手元のiPadの資料7と8でございますけれども、まず資料7をお開きいただきまして、こちらが中小企業施策のほうでございます。目次が2ページ目、3ページ目でございますので、この目次に沿ってご説明を申し上げたいと思いますが、冒頭1カ所だけ大変申しわけございませんが、訂正をさせていただきたいと思っております。

この3ページ目の第6章第2節にIT化の促進というものがございましてけれども、これは第1章第1節の生産性の向上と非常に密接に絡むところでございますので、こちら第1章第1節のほうに吸収をします。これは単なる整理学の問題でございますけれども、そのように再整理をさせていただきたいと思っております。そこだけ訂正をさせていただきたいと思っております。大変恐縮でございます。これは後でご説明申し上げる小規模企業施策のほうも同様でございますので、同様の整理をさせていただきたいというふうに思っております。

この中小企業施策のほうでございますけれども、第1章から第6章まであるわけでございますが、第1章が経営力強化、生産性向上に向けた取り組みということでございまして、生産性向上、それから技術力の強化、海外展開も含めた販路開拓、それから地域資源などの活用、それから中小企業・小規模企業全体の活動を支える経営支援体制の強化、こういったもので構成をさせていただきます。

この中で特に前回の通常国会で成立をいたしました経営強化法の認定、その認定に基づく税制関連措置なども含めた措置もこの中に位置づけさせていただいてございまして、特

に来年度、まだ予算、税制改正法案、国会でご審議中という前提ではございますけれども、サービスに重点を置いた経営強化法の拡充・強化ということをやってまいりたいというふうに考えてございまして、そういったことも含めて記載をさせていただいているところでございます。

それから、第2章が活力のある担い手の拡大ということで、今回の先ほどご説明申し上げたライフサイクルと大変密接に絡むところでございますけれども、創業支援、事業承継支援、それから人材、雇用対策ということでございまして、この中で特に事業承継につきましては、せっぱ詰まってからご相談に来られる方が多いという中で、もう少し前段階から事業承継の支援をしていこうという、いわゆるプレ支援ということでございまして、今もご説明ございましたけれども、事業承継をすると比較的利益率が上がるという状況の中で、この事業承継をした際にしっかりその部分を補助金の新設も含めまして支援をしていこうと、こういったことも含めて記載をさせていただいて、整理をさせていただいてございます。

それから、第3章が安定した事業環境の整備ということで、取引条件の改善、カンコウジュ対策、消費税転嫁対策、それから資金繰り対策、こういったもので構成をさせていただいてございます。この中で特に取引条件の改善のところにつきましては、施行プランに基づきまして、関係する基準や運用なんかも改善をいたしまして、自主行動計画も策定をしているところでございますので、こういったものも含めて年間2,000カ所以上調査・聞き取りをさせていただきながら、しっかりフォローアップをさせていただくと。こういったことが記載をさせていただいてございます。

それから、第4章は災害からの復旧・復興ということでございまして、これは東日本大震災、熊本の震災というふうにご覧いただけますけれども、資金繰り支援、それからいわゆるグループ補助金、こういったものを中心に引き続きしっかりと取り組みを進めていくということに記載をさせていただいているところでございます。

それから、資料8のほうに行きますと、小規模企業施策のほうでございまして、こちら2ページ目、3ページ目に目次がございます。この講じようとする施策自身は基本的には中小企業施策で記載させていただいているものを、小規模企業振興基本計画の整理に沿ってもう一遍再整理をさせていただいたものということでございまして、第1章、需要を見据えた経営の推進、第2章、新陳代謝の促進、それから第3章、地域経済の活性化に資する事業活動の推進、それから第4章、地域ぐるみで総力を挙げた支援体制の整備、その他という形で整理をさせていただいてございます。

この中で特に第1章に深く関連するところでございまして、伴走型の小規模企業支援をする商工会・商工会議所を認定していくという、経営発達支援計画の認定という制度がございますので、こちらを引き続きしっかり運営をしながら、そういった認定を受けた商工会・商工会議所に対して、小規模事業者が経営計画をつくったり、あるいは販路開拓をしていく。そういったものに対する支援を重点的にやっていこうと。こういったこと

も位置づけさせていただいております。

それから、いわゆるマル経融資と言われるものを初めとした小規模事業者に寄り添うような融資制度なども第2章のほうには位置づけさせていただいていると、こういう状況でございます。

私のほうからはご説明は以上でございます。

○三村会長 ありがとうございます。以上の2つがきょうの審議事項になります。

それでは、これから約50分ぐらいの時間を予定しまして、皆さん方からのご意見を伺いたいと思います。事務局の整理では、発言が3分おくれたらベルをチンと鳴らすと、こういうことになっておりますが、できるだけ抑制的に鳴らしてください。できるだけ自主行動でやりたいと思いますが、いつものとおりご意見がありましたら、この札を立てていただいて、その順番で私のほうから指名させていただきます。いかがでしょうか。高橋委員、きょう早目に出られるんですね。はい、どうぞよろしく申し上げます。

○高橋委員 ありがとうございます。中政審、参加させていただけて大変うれしく思っております。

まず御礼でありますけれども、去年の夏に私ども台風などで道内大変厳しい状況になりましたところ、中小企業の対応について大変にご高配を中小企業庁のほうから賜りまして、円滑に今、復旧・復興が進んでいることを、まず冒頭、ご挨拶を、御礼を申し上げたいと思う次第であります。

そして、きょうの白書の内容、それから講じようとする施策についてのご説明につきましても、大変皆様方のご苦勞というのを感じまして、私も勉強させていただいたところであります。

そういう中で、私ども北海道も他の地域と同等、あるいはそれ以上に中小企業・小規模企業の割合が高い地域でございまして、私どもの政策の方向性などについて若干ご説明をさせていただきます。

29年度、この4月からの年度の予算は私ども先週議了を道議会でいただきまして、今その準備をしているところであります。2兆7,500億ぐらいの当初予算でありまして、いつもよりちょっと低くなっているところがございますが、やはり何といたっても重要な中小・小規模企業施策というものを国の施策を十分に活用させていただき、また連携させていただきながら、しっかり展開をしていかなければならない、そんなふうに思っております。

そういう中で、私ども地域の産業政策で、大体いつも一緒なんですけれども、次世代型ということ、それから世界ということ、それから地域ということ、この3つをキーワードとして29年度は取り組んでいこうというふうに考えているところであります。

次世代ということではありますが、これはいろんな意味がありまして、次世代型の産業を先進的な産業を道内各地域で展開していこうと。そしてそういう中で小規模企業、中小企業にも頑張ってもらおうという思いもあるわけではありますが、また一方で最先端の分野ということで、航空・宇宙の分野。これも大きなロケットを立ち上げるということだけではな

くて、小さな規模でさまざまな努力が道内でも進んでいるということをご紹介を申し上げたいと思います。

それから、地域の基幹産業である農業なり漁業の分野で、例えばITを活用するなり、そういった動きも出てきていると。（音楽）これは違うんですか。ああよかった、すみません。急ぎます。

次世代が一つのキーワードであります。それから世界というのがあります。インバウンドが北海道もふえているのはあるんですけども、今、人口減少、定住人口がどんどん減っている中で、もちろんそれに歯どめをかけることも重要なんでありますが、交流人口をふやすことによって、例えばJRも今大変な問題なんですけれども、鉄道の利用、交通機関、バスなどの利用というものも活発化するだろうと。インバウンドも含めて、世界を視野に入れてやっていこうというのが2つ目の視点であります。

輸出もいろいろな政策を使ってやっていきます。

それから、最後にあれですね、じゃ事業承継。このことが今回の白書の中でも取り上げられたこと、大変心強く思っております。私どもも事業承継ファンド、活用しながら、金融機関の皆さんと連携をし、道内特に後継者不足の声が強いので、このことをやっていきたいと思っております。

最後に、6月に一日中小企業庁を北海道で開催していただける方向だというふうな調整を聞いておりますので、よろしく願いいたします。

以上です。

○三村会長 どうもありがとうございました。ほかにいかがでしょうか。はい、よろしくお願ひします。

○村上委員 私はむしろ余り意見のないほうなんで、先に言わせていただきたい。基本的には今までの中小企業支援の施策を充実させていくということで十分だろうと思っております。

ただ1点だけ希望として申し上げたいのは、資料4で一番印象を受けたのは中小企業経営者の平均年齢が今や66歳になっているということなわけなので、前からずっと高齢化しているということで問題意識が言われてきたわけですけども、やっぱり65過ぎ、70近くになると人間は誰しも気力・体力が弱ってくるというのは、その年齢になるとよくわかるんで、当然中小企業経営者はその問題覚悟していますから、自分の代でもうおしまいにしようというかたい決意を持っている人もいれば、家業ですから、自分の家の人間に何年もかけて引き継ぎをやっている人間ももちろんいると。

ただ、一定程度自分がその年になるまではなかなか意識しなかったけれども、やっぱり先ほど申し上げた気力・体力も弱まってきて、誰かいい後継者がいるならば譲りたいという、そう思う人もやっぱり出てきているものなので、その世代に対してと言ったらおかしいですが、前から事業承継でしっかりそこはやるとなっているわけですが、日本経済全体の資源の活用を有効にしていくという意味でも、その世代なり、ある程度年齢がたって

これからどうしようかなという急に意識を持った人に対しての支援を少し手厚く、その分野やるということが今日的な課題ではないかということで、1点そこだけよろしく要望事項ということにさせていただきます。

○三村会長 ありがとうございます。じゃ、高田委員、よろしくお願いします。

○高田委員 ありがとうございます。

白書についてなんですけれども、ライフサイクルに応じた分析ということで、大変わかりやすいし、内容も大変私はいいいというふうに思っております。少し起業・創業のことについてお聞きしたいということで発言させていただきます。

日本の経済、これいろいろな課題がございますよね。これは人口問題は言うまでもなく、あるいは革命的なAIが出現しているというようなことだとか、そういった環境変化に合わせていろいろ変わっていかねばならないわけでありましてけれども、そういった中で、経済の潜在力といいますか、成長力を高めていくためにはイノベーションが必須だというふうに思います。そして、担い手といたしまして、中小企業、なかんずくベンチャーの、多くのベンチャーが出てくることが期待されるということだと思っておりますけれども。

現状はこれは資料の4ですか、ページ18ですか。説明も概要のほうでありましたけれども、欧米に比べて日本のいわゆる起業のレベルというのは大変低いということは周知の事実でありますけれども、これは余り改善はしておりません。そしてこの原因として、同じく18の図の2のほうで示していますように、これは我が国の起業について無関心層が大変高いということがあります。一番上の囲みのほうにまとめということに、関心を高めるためにどうしたらいいかが書いてございます。要は周囲の勧め。これは先ほどの概要のほうでも詳しく図の4のほうですか、あの辺の分析の結果をまとめてあるわけですがけれども、じゃ果たしてその関心を高めるために何をしたらいいかということがいまいよくわからないのと、私どもやっております、一つそここのところがポイントだというふうに思います。

これ、それ以外のいろいろな資料を見ましても、過去の白書の分析でも、どちらかというと例えば欧米に比べたら日本人の起業に対する評価というのは大変低い。例えば息子さんがそういう、起業と言うとこれは聞こえはいいわけでありましてけれども、日本的に言うと自営業みたいな言い方になっちゃいますよね。その自営業と大企業に就職するのとどちらが評価されるかということ、大企業への評価のほうが大変評価されるというふうな、世間一般的な見方があるし、現に親御さんたちもそのように思っておられるということがあると思うんですね。そういうものがずっと連綿と続いてきた結果、世間全体の企業に対しての価値観が大変低くなっているということが大変な問題だろうと思うわけでありまして。

そういった意味で、開業・起業に対する関心が低いということをどういうふうにしたらいいいのか。これはやはり教育的な価値観に迫っていくためには、教育的な問題というのが絶対抜くわけにいかないだろうと思うんですね。

そういった意味で、福岡市でやっております起業・創業、このベンチャー系の教育、こ

れあたりが極めて有効な方法の一つあるというふうに考えておりますが、分析上どのようなことをやったらいいのか、もしアイデアがありましたらお聞かせ願いたいということでもあります。

以上です。

○三村会長 後ほど答えていただきます。次は河原委員、よろしく申し上げます。

○河原委員 ありがとうございます。

小規模事業者に光を当てた小規模企業振興基本法が制定されて、白書が2冊になってことで3回目を迎えておりますが、今回皆様ご存じのように、調査室で2冊ともにご担当されたと聞き、私は作成担当官のご苦労には頭の下がる思いでございます。

そんな中、今回は丁寧にデータを読み込まれている印象を受けました。特に資料4ですが、後ほど皆様もごらんいただきたいと思うんですが、29ページ以降、小規模の中でも個人と法人の差というのが丁寧にわかりやすく表現されていることが私もすごく印象に残りました。幾つか疑問もあり、事前にご説明いただきましたが、すっと理解しがたい箇所もないわけではありませんが、ご説明の中で私はデータの限界を知りました。

中小企業白書というのは、このころにとって大切なもので、国会でご承認いただくものなのに、作成する際には中小企業庁がそのデータを民間にお金を払って収集しているというのは、これは私、おかしなことだと思ったんですね。こういうことって、ほかの政策もそうかもしれませんが、他の省庁で保有しているデータをもう少し活用したほうが国としてもいいのではないのかなと思いました。

起業につきましては、資料4の18ページ、先ほど皆さんもごらんいただいたと思うんですが、私はこの図1を見たときに、フランスのカーブがすごく気になりまして、これって何かなど。やはり起業に関しては国民性の違いがあるというお話も聞きましたし、多分そうかなと思いますが、多分フランスのこの急カーブというのは何らかの政策的なことがあったのではないのかなと思っております。この辺、次につなげていただけたらありがたいと思っております。

あと今、高田理事長からございました、やはり起業に関しまして興味を持つ人とない人の違いというのはわかりますが、このことは私は早くから興味を持つような支援をすることの大切さがあるって、これはこの国のためにこれは中小企業庁だけでできることではありませんが、子供たちへの教育というのも重要ではないのかと。具体的には子供たちへ経済教育プログラムの確立を明確にしていくべきで、場合によっては社会人もまた学びたいときに学べる、そういうプログラムがあってもいいのではないのかなと思っております。

さて、事業承継につきましては4月以降、各都道府県で事業承継ネットワークが設置され、各都道府県レベルでは事業承継支援の元年を迎えると思います。そこで財務課を中心に事業承継診断を始めると聞いておりますが、ぜひ私は経営者の立場に立ちましたら、事業承継診断とともに、ロカベン健康診断を一緒にしていただけたらと思っております。それこそが次のプレ承継支援につながると思います。

事業承継の支援をして、もう一度よく考えてみましたら、私はある程度の規模の中小企業に関しては、法律では法人なのに、実際に法人になれていないことがこの団塊世代の引退期に事業承継問題として表面化してきたと思います。この経営者と会社の心情的な一体化に関しては否定はしませんが、その弊害についても目を向けてはいかがでしょうか。次の世代の支援には、中小企業であっても法人としてのガバナンスの大切さを理解する環境整備することが中小企業が法人として成長できることであり、それを通しリスク管理経営可能となり、海外展開でも強みになり、またそうすることで次の世代の事業承継はスムーズに進むと思います。

そういう意味で、未来につなげていく事業者支援が喫緊の課題であるというメッセージが今回の白書でかなり明確になり、また次の世代にあるべき方向を考えるきっかけとなったということで、まさによいものができたと評価いたします。

以上でございます。

○三村会長 ありがとうございます。次は石倉委員、どうぞお願いいたします。

○石倉委員ありがとうございます。社会保険労務士の石倉と申します。

今現在、政府で進めております働き方改革、この部分でも同一労働・同一賃金であるとか、長時間労働の削減、それから多様な人材の活用ということが言われておりますが、どちらにしても勤務環境の改善、そして見直しというものについては適正・公平な評価制度等も必要になってくるというところで、我々社会保険労務士も力を入れて取り組んでいるわけでございます。

さて、そこで中小企業、それから小規模企業の育成・支援という視点からお話をしますが、一つはやはり伴走型の支援をしていくという経営支援の中で、今、私ども現場で中小企業や小規模企業を見ていく中で、どうしてもマンパワーが不足している。経営者自身も会社の掃除から、例えば営業、経理、そして現場の作業まで全て行っていかなければいけないというような中で、なかなか事業承継を含めた、いわゆる経営に頭がいかないというような現状だと思うんです。

その中で、今回白書にも出ておりますが、外部人材の活用であるとか、そして私、実は地元の商工会議所の常議員もしておりますし、マル経の審査委員長もしています。そんな関係で職員ともお話し申し上げるんですが、やはり経営指導員等々の増強も含めて、私は全事業所を回ってきなさい、ご用聞きをしなさいというところまで実は職員にはお話をしているんです。その中で実情を考えた、きめの細やかな指導ができれば、これが一番いいかなというところと。

そしてもう一つは、やはり資金的な問題。こちらは金融機関を含めて、特に地元に着目ということでは、信用金庫さん等々も含めてなんですが、もう少し寄り添った形の支援ができればということと、我々のような、いわゆる法律専門職の士（さむらい）業、こちらの活用もしっかりとしていかなければいけないと思います。

一言触れましたが、特にマル経に関してはもう少し強化をしてもいいだろう。特に東日

本大震災のときに市町村等々で利子補給もしていただいた中で経営支援を行ってまいりました。そんな部分で市町村や県行政含めて、行政との連携の中でやっていくことが必要かと思えます。

また、創業ということに関してお話し申し上げれば、やはりブラック企業という言葉が出てまいりましたが、どうも創業時に労働法等々の知識がなかなか薄いという現状が見えております。日本政策金融公庫等々でも創業セミナー等々やっていただいておりますが、その際にぜひ労働法の知識を得るような、そのようなセミナーも必要かと思えます。

最後に、事業承継、廃業等々も含めて、やはり経営者の意識改革に取り組む必要があるであろうというふうに思えます。これは意識改革と大きな、大上段に構えることなく、マインドをやはり元気なうちに、その経営者が元気なうちに自分の会社を次の後継者にどう引き継ぐか。そしていわゆる経営改善に向けた要は支援を外部の人間も含めて行っていくことによって、速やかな事業承継も行われていくだろうというふうに考えますので、ぜひ支援機関の強化等もお願いできればというふうに思えます。

以上です。

○三村会長 ありがとうございます。次は沼上委員、よろしくお願ひします。

○沼上委員 ありがとうございます。今回の白書、大変丁寧な分析をされていて、大変好感を持って読ませていただいております。

私、経営学者ですので、少し経営学者的な観点から一言二言申し上げたいと思えますけれども、私の印象論になってしまうかもしれませんが、今回の議論を見ていまして、やはり少し我々の言葉で言うresource-based viewというのがあるんですけども、それに近い政策のほうがやや比重が多いかなという、そういう分析のほうが多いかなという印象を受けています。

経営戦略論の領域では、戦略の立て方とか経営の仕方について、市場の機会とかオポチュニティーのほうも重視した経営のやり方のほうをpositioning viewというふうに言って、経営資源をどう展開するかという考え方のほうをresource-based viewというふうに呼んでいます。必ずしも矛盾するわけではないですが、どちらに重点を置くかというのは非常に重要な差になりますけれども。

今回例えば事業承継の問題とか生産性が高いのに廃業してしまう問題とか、もったいない経営資源をどう生かすかというような観点がやや強いような印象を受けておりますので、その意味ではresource-based viewに近い政策的な議論が多いかなと少し思っています。もちろんマーケティングの議論とかもあるんですが。

Resource-based viewに基づいた経営というのはいろんな点でいいんですけども、一つ問題が起こる可能性があるのが、サンクコストバイアスに縛られる可能性がある。既存の持っている資源の周辺のみを探索してしまうというような問題が起こる可能性があります。それに比べると、positioning viewのほうが広く探索する。

ちょっと考えてみると、何か資源もないのにというふうに思うかもしれませんが、

アマゾンのジェフ・ベゾスが創業したときに、果たして彼は一体どれだけ経営資源があったのかと、事前に蓄積されていた。その意味で言うと、白地の世界で新たなものを事業を築くときには、むしろ十分な学習能力を持って早目に参入して、そこで学習をするということの重要性が非常に大きいんだということをご理解いただきたいと思います。

このように考えると、先ほどからの高田委員や河原委員からも、起業に関心がなかなか育たないということというのは、この後どういうふうにいじっていくのかというときの政策の立て方なんかを考えても、どういうふうに入材を育成するかという観点以外に、起業に関心を持ちそうな市場の機会がどういうふうに入情報としてネットワークで流れていくのかということに焦点を当てて、情報の流れていくところのボトムネックをどう解消するかと。いてもたってもいられないほど魅力的なマーケットのオポチュニティーを見つけてしまうという、そういう契機をどれほどふやしてあげるかというような観点の政策もあり得るのではないかと考えています。

以上です。

○三村会長 ありがとうございます。これは後ほどちょっと中小企業庁のほうからコメントを、基本的な話だと思います。

次に田村委員、よろしくお願ひします。

○田村委員 まず、中小企業・小規模企業白書に分けての3回目ということで、非常にわかりやすいということであると同時に、私も学会のほうでこれを説明するときに、特に小規模白書というのがすごい意味を持ってきているという、年々意味を持ってきているということを一言言わせていただきたいと思います。

まず、ライフサイクルに分けて書かれているところが非常にわかりやすかったという印象を持っております。そして、先ほどの資料3でご説明いただいた4の起業と創業のところでございますが、この起業のきっかけがやはり周囲の勧めや周りの起業家の存在が大きかったというふうなことが出ているわけですけれども、これをもとに私たちがずっと20年来やっております起業家教育というものを大学、大学院だけではなく、特に小・中・高に普及させているわけですけれども、このところを今のより普及させられるような現在あるものと何かもっと結びつけられたら、よりいいのではないかと非常に感じた次第でございます。

そして、特にそのものづくり系におきましては、理系だけではなく、小さいころから何か物をつくって達成した達成感によって、何か一つの事業を起こすというようなものが教育・教科としても効果としても今、幾つかのデータが出ているところがございますので、そういうところも結び合わせてこの辺が強化されたらいいなと思った次第でございます。

あと、事業承継のところでございますが、先ほど来から出ていますM&Aですけれども、特にベンチャーにおいてはとにかくやはり急成長した後はIPOというのがまだまだ根強くあるわけですけれども、ここを最近、若い経営者たちとお話もさせていただきますと、やはりM&Aというものの志向が強くなっているというふうな風潮がございます。

そこで今、学会におきましては、日本型M&Aというものが何が課題で、どうやっていけば欧米だけではないM&Aがとれるのであろうかというところの課題の模索をしておりますので、そういうところもぜひ日本型M&Aという、人材を従来ある企業の人材を含めて、それから技術を含めて継承していくにはどうしたらいいかというところの問題点を今後も課題として掘り下げていただきたいと思いますと思った次第です。

あと、よく言われております地域の資源というものを活用するに当たって、やはり地域のイノベーターというものが重要視されるわけですが、最近よく地域の活用がされてベンチャーが創出している地域の事例を見ますと、強いイノベーターの一人に行政の方がやはりかかわっているというところがかなりポイントになっている気がいたします。ということで、イノベーターがエコシステムのプラットフォームの構築においても、現在ある政策とともに、今後どんなことが課題になるのかということをおきのときに、その辺をさらに問題意識を持って施策に生かしていただけたらと思って次第です。

以上です。

○三村会長 ありがとうございます。堤委員、よろしくお願いします。

○堤委員 ありがとうございます。私のほうは女性の起業・就業やテレワークの支援を推し進めておりますキャリア・マムの堤でございます。大きく3点気になりまして、発言させていただきます。

まず1点なんですけれども、要約のところにも出てまいりますライフサイクルと中小企業の生産性なんですけれども、生産性という言葉がちょっと漠とした感じなのかなと思います。つまり、生産性それ自体は少ないインプットで大きなアウトプットということになるんですけれども、これが設備投資だとかIT投資だとか、何か投資をした上で収益性が上がるということだけの生産性というふうな捉え方だと、中小企業は本当にそれでいいんだろかなんていうことを、ちょっとぼんやりと感じておりました。

特に29年度施策のほう、参事官のほうからいろいろとご説明をいただいたときに、もっと踏み込んで、中小企業における生産性というような書き方が、今回の白書は難しくても、次年度以降明文化されてもいいのではないかと感じたのが1点目です。

2点目です。そういったところがございますので、先ほど河原先生もおっしゃいましたのように、非常によく分析はされているなど。w h a tの部分は非常に書かれているなど思うんですけれども、だからどうしたらいいという、h o wとかw h yという部分が少し伝わりづらい。つまりこの白書は誰が見るのだろうということをおし感じておりました。診断士の方が読まれるのか、それとも支援機関の方が読まれるのか。もっともっと中小企業の経営者自体がこの白書から何かを学べるようになればいいのではないかと。特に国のさまざまな機関やさまざまな取り組みなどが、ちょっとこのままだとやはり広がっていきづらいというところが。もう少し白書の内容が経営者のほうに実感として響いてくるようなものになればいいのではないかとということをおし上げさせていただきます。

3点目、締めなんですけれども、そういった部分も踏まえまして、もっともっと官民と

もに中小企業施策の振興のための勉強会などを行っていったらいいのではないかと私も感じました。石倉先生もおっしゃってらっしゃいましたけれども、中小企業の経営者にとって、どうしても国だとか支援機関というのものがやはり遠く感じてしまう。特に若い方、そして女性の創業者にとっては、一体どこに相談していいのかというところで、金融機関以外が思い浮かばないというところも現状かと思いますので、そのあたり、民間の有料の、お金を取って起業支援するところにばかり頼るのではなく、もっと国の思いというものをストレートに伝えていくような場所を、一人一人支援機関、支援をしているアドバイザーも広く知識を広げて行って、そういった方々を支援できたらなというふうに思いました。

以上です。

○三村会長 ありがとうございます。次は宮本委員、お願いいたします。

○宮本委員 ありがとうございます。

今、先ほどの説明、要約版にはなかったんですが、この概要版の資料4のところで少し意見を述べたいと思います。

中小企業の起業を促す、あるいは懸念な成長を促すための課題というのはたくさんあると思いますけれども、この資料4の7ページに現状分析で、構造的課題②で取引適正化の取り組みのところがあります。ここで私、働く者の立場で一言ご意見を申し上げたいと思います。

私、所属する組織はナショナルセンター連合の中でも中小企業の労働組合を組織しているところまでございまして、私どもの組織でも、実は昨年、回答企業数600社余りの中小下請企業を対象に、企業状況と取引実態に関する調査を実施させていただきました。この調査結果を見ると、延滞の約7割の中小下請企業が、製品価格の引き下げと出荷数量の減少を当面の深刻な経営上の課題というふうにして挙げております。

製品価格が低下した理由を聞いてみますと、5割の企業が元請企業からの価格引き下げ要求が最も大きい理由ということでありまして、特に元請企業からの製品価格引き下げ要求に対して、一部応じた、あるいは全て応じたという企業を合計すると、値下げ要求のあった企業の全体の7割を占めていました。その企業に対して、価格引き下げ要求を断れなかった理由を聞くと、大事な得意先だからやむを得ずだったという回答と、同業他社との価格競争が激しくてやむを得なかったという回答がそれぞれ4割を超している。それから取引慣行だから、あるいは取引先企業の計画の中に既に値下げが組み込まれているからという回答もそれぞれ5%程度となっていました。

また、このコスト増になった場合に価格に転嫁できなかったという企業が8割近くも占めていまして、価格転嫁できなかった主な理由が、価格転嫁を要請できなかった、したくてもできなかったという企業が5割、価格転嫁を要請したが理解を得られなかった企業が2割以上、合わせて7割程度が結局、コスト上になっても価格に転嫁できなかったというふうに答えています。

このように私どもが実施した調査でも算定根拠が乏しい価格引き下げ要求ですとか、あるいは金曜日に発注して月曜日納入というような、少し生産性を引き下げるような、そのような取引の仕方。このような問題が今でも多くの中小サプライヤー企業に非常に合理的な理由じゃないというような取引というものがあって、特に価格に転嫁できないというふうに苦しんでいる実態が明らかになっています。

中企庁でも昨年、未来指向型の取引慣行を実現するために、下請法の運用基準の見直しですとか、あるいは支払い条件の改善等、あるいは施行プラン、7ページもありますけれども、こういうようなものも積極的に今出させていただいて、公正な取引環境と、中小企業でも賃上げができる環境整備に向けた取り組みを強化している。このことは大変我々も評価しますし、感謝しています。

すぐれた技術や技能で生み出された製品やサービスが、この価値にふさわしい価格で取引できるルールの確立というのは、やはり中小サプライヤー企業だけでなく、バリューチェーン全体の健全な成長と、そこに働く労働者の雇用の確保、あるいは人材育成、あるいは生活の向上に欠かせない重要な課題でありますので、中小下請企業の労使、あるいは業界団体みずからが元請企業や、あるいは消費者に製品価格の価値と労働の価値を正しく評価してもらうよう努力することが当然でございますけれども、今まで以上に中企庁、あるいは構成取引委員会などによる取引の適正化に向けた取り組みが、国全体を挙げてなお一層この白書を契機に強化・拡大してもらいたいというふうに思います。

以上です。

○三村会長 ありがとうございます。三神委員、よろしく申し上げます。

○三神委員 ありがとうございます。先ほどの沼上先生のお話とも少しかぶってくるんですが、文言の中に2030年を目指したと書いてある割には、2030年時点で世の中がどういう状況になっていて、そこから引き戻した場合に今何をしていなければならないかという視点が、分析は大変情報価値があると思うんですが、その視点が抜けているがために、挙げられている事例自体も小粒になってしまっているのではないかという印象を受けております。

例えば2030までいかずとも、2020年時点でインドの人口が中国を超すと考えられておりました、この時点だけでももう、いわゆるベジタリアン人口が激増するであるとか、医療費の問題、そして中国・韓国の高齢化が一気に来るというのもこのあたりからと見積もられておりますので、ここから考えると、例えばあとここを目指して世界的にどのような動きがあるかということ、ベンチャー投資に関してはこちらは医工連携ということが書いてありますが、食料問題と医療費の激増を考えると、医農連携プラス商業。昔の農商工からさらに発展した医農商の連携事例、あるいは先端的にそれに取り組んでいる事例が挙がってきていなければいけないのではないかと考えるんですが、こういった視点を今後、今後とやっていいのかどうか。なるだけ早いタイミングで並行して追っていただきたいなというふうに思っております。

それと、新規創業への無関心と同じような発想がございまして、今の時点、あるいは過

去ベースで見れば大企業に就職するのがよかろうという考えになりがちなのですが、今お話ししたような将来的にどうだという視点で動いている方は、もうこのままいわゆる昔ながらの大企業、特に製造業に、今の状態でい続けても、寿命100年になっていますと、これで企業年金に生涯頼ってライフサイクル回るとかという観点から、40代前半ぐらいにはもうぼろぼろと独立し始める、優秀な人ほど、というライフサイクルの設計という観点を入れる場合、これ多分、人口統計とかそういったものと連動させたレポートになると、厚労省との協力も大変重要になってくると思うんですけども。

例えば同じことが言えるのが、66歳平均年齢でまだ引き継ぎ考えてない。これ引き継ぎ自体に5年かかると。実力ピーク期というのが一般には、中小企業の引き継ぎもそうですし、大企業サラリーマンのアンケートでも47歳くらいなんです。ところが日本は経団連の企業で47で課長に届いてないんです。昔は30前半ぐらいで課長になれたのが。世界でいうと、課長職って20代後半でなるのに、海外で交渉へ行っ、同じポスト、ランクぐらいの方が2倍ぐらい年をとっているという状態で、これ生産性の議論するとき、中小企業の生産性が悪いというよりは、社会全体で経営あるいはマネジメントレベルを経験した人材の輩出効率が極めて悪くなっている。これに伴って、中小企業にいつでもシフトできるという人材が輩出できない。経営人材がないというのも、どうも私、大企業側の人事システムにも問題があるというふうに考えておりました。

同時に、年金の問題です。確定拠出年金で引き継ぎながら自分でリスク管理してという形で生涯に二、三件のキャリアを踏んでいくということが可能な年金の体系になっていないと。これもまたちょっと厚労省マターになってくるんですが、ちょっとこのあたりをシステムとして横に回るような仕掛けをつくるということを背景に、省庁を横断してぜひ取り組んでいただきつつ、2030年からどうなのだという形の視点を今後お持ちいただけたらなと思います。

以上です。

○三村会長 ありがとうございます。これから森委員、小正委員ですか、それから阿部委員、榎本委員、小高委員、この順番で最後までいかせていただきますので、よろしくお願いします。じゃ森委員、よろしくお願いします。

○森委員 ありがとうございます。今回の白書のテーマの一つに、事業承継、M&A、撤退が取り上げられておりますが、当然ながら事業承継、M&Aを行うことに当たっては、一定以上事業が魅力的であり、かつ見える化されていることが求められていると思います。私ども商工会連合会といたしましては、平成26年度補正予算で実施いたしました小規模事業者持続化補助金において採択された事業者約1万3,000社を対象に、アンケートを実施したところ、全体の63%が実際に新規取引先や顧客を獲得しており、35%が今後客数が増加する見込みがあると回答しております。実際の売り上げにつきましても、56%が売り上げが増加したとしており、40%が売り上げの増加を見込んでおります。さきの顧客増加と合わせましても、90%以上がポジティブな回答を示しております。

ご存じのとおり、持続的補助金の申請には事業計画の策定が必須であります。本事業を通じて、商工会の支援を受けながら、初めて事業計画を策定したという小規模事業者も一定程度おり、先ほどのアンケート結果をもたらしたのは、従来からの勤と経験と度胸によるKKD型の経営から、事業計画に基づいてPDCAサイクルを回す経営手法にたどり着いたことが大きな要因の一つであるということやはり言うまでもありません。

我々商工会組織には青年部という年齢45歳までの若手が加入している組織があり、青年部員の50%は後継者、そして37%は現役の経営者です。現経営者が事業計画に基づく経営手法に転換することは、当然ながら後継者も事業承継後の経営者としての手法を取り入れることとなります。後継者が今後、金融機関等々の交渉を行っていくと考えると、ここまですべて初めてスムーズなバトンタッチと言えるかもしれません。

小規模企業振興基本法にある小規模事業者の持続的発展は、このように小さな変化、小さな成功体験を積み重ねることで果たされるものであります。我々としても商工会、県連、全国連一丸となって会員事業者に対し経営計画策定実行支援を推進してまいりますので、中小企業庁におかれましては、経営計画の実行支援で収集される経営データを活用する仕組みの構築についてご支援をお願いしたいと思っております。

それに実は弊社、M&Aを2社ほど行っております。1社は3年程前になりますが、北九州の大手の橋梁メーカーの専属の会社であります。グループ合わせて4社ほどありましたが、それを現在進めておりますが、全国的に展開をいたしております。非常に成功した事例として、あらゆるところで後援活動をしていただいております。

あわせて昨年また今話題となっております人手不足であります。型枠の職人の会社を昨年8月に、千葉の松戸の会社を買収いたしております。これもスムーズに事業が継承されております。これの中で我々が行うことになって一番問題なのは税制の問題でありますので、この点につきましてもぜひ早い税制の改正をお願いしたいと思っております。

以上です。

○三村会長 ありがとうございます。次は小正委員、よろしく申し上げます。

○小正委員 この白書のテーマということでございまして、中小企業のライフスタイルということが非常にわかりやすく提示されているかと思えます。この中小企業のライフサイクルは、私どもは製造業をやっておりますので、商品のライフスタイルも一部だという感じを持っておりまして、いろんなこの大きな意味合いの中小企業のライフスタイルということになるかと思えますけれども。

今、私ども中小企業地方会では、ものづくりの補助金、国のほうからいただきまして、鹿児島県においてもことしの、つい先日、3月17日が決定を採択をされまして、鹿児島でも60数社がこの決定の採択になっておるわけでございます。

そういうところを見ますと、過去においても何回かそういうことをやっておりますけれども、そういう手を挙げてやるところは非常に積極性がある、やる気があって、そういう会社が応募していると。ぜひこういうことをやりたいということで望んでやっているとこ

ろでございます。

今、事業の環境の変化といいますか、我々の中小企業における環境の変化というのが非常に大きゅうございまして、私がちょうどもう、先ほども事業継承の年が66歳ということで、私もそれを2つ上回っております、もうぼちぼちだというような感じもございすけれども、昔は親の姿を子供に見せて、その親の姿から学ばされるんだと。そういうようなかんでいくような、そういうものでありましたけれども、今はそういう時代じゃなくて、ITを使うとか、AIを使うとか、アイティーオーとか、そういうインターネットを使う、ネットを使うとか、そういうことで我々の年代ではなかなかそういう発想になっていないところから、今の若い人たちは非常にそこを楽しんでやっているような、そういうことを感じております。

だから、仕事のやり方も非常にそういうものを活用したやり方ということですから、本当、幼稚園、小学校からそういうことをやっておりますので、しょせんそういう、もともと根っこからそういうことをやっておりますので、本当に今は多少大きくなってもそのことを活用できる体制にあるというのが今の若い人たちじゃないかなというふうに思います。

私は鹿児島なんですけれども、私の息子も今37でしょうか。友人の息子さんも30代、またほかの人も30代ということで、私が思うには、今の若い人は、30代を見ていると非常にやる気があって、非常に勉強熱心で、非常に仕事に対する、あるいはそういうものに対して非常に熱心なんです。力があると思いますね。

私どもの団塊世代でありますけれども、団塊世代と30代と全然違うなということを感じております。それだけ事業の、環境の変化が非常にそういう人たちにぴたっときているのかなと。ITを使ったり、ネットを使ったり、そういう環境に非常に合うのかなということも思っております。ですから、そういう若い人たちの環境を、しかしそういうことを育てる意味では、今の環境は非常に合っているんじゃないかなというふうに思いますし。

それと、この前もちょっと稲盛さんの話をしましたけれども、成功の方程式というのは情熱、やる気ですね。やる気掛ける能力掛ける考え方ということでありまして、一番大事なのは考え方ということでございまして、その考え方にこの白書を大いに活用して、どういうことをやっていけば中小企業が、あるいは小規模企業が残っていけるか、あるいは活性化できるか、あるいはまた生産性が高まっていけるかということがこの白書の考え方に合うんじゃないかと思えますし、この白書を非常にライフスタイルということで、非常にわかりやすいスタートから書いてございまして、ぜひそれを活用していただいて、しっかりと勉強していくという、各県の中小企業のそういうところに対しての勉強会を開いて、この白書が何を言わんとしているのか、何を求めているのか、皆さんに求めているのかということをしかりと、そういう場があれば非常にわかりやすく、これからまたそういう若い人たちが今、とにかく能力もありますし、やる気もありますので、ひとつ若い人たちを育てる意味でも、ぜひ活用していただければというふうなことを思う次第です。

以上です。

○三村会長 ありがとうございます。次は阿部委員、よろしくお願いします。

○阿部委員 ありがとうございます。この白書は私でもよくわかりやすい、より分析されておまして、いいものをつくってくれたなというふうに感謝申し上げます。

田村委員さんと小正委員さんとちょっとダブるんですけども、私はこの白書こそ目的の生産性というんですか、どう使われていくのかなということ、やっぱり昨年とことしはどう違うんだと、浸透させるのがどのポイントのボタンを押すことによって、末端な事業主さん、零細の店主さん、経営者に伝わっていくのかなということが非常にお願いをしたいところだと思います。

私の商工会議所は現場の意見で見ますと、白書は果たして経営指導員が読んでいるのか読んでいないのか、ちょっと首をかしげるところもありますので、しっかり白書をきちっと分析して、エビデンスを持ってサポートする、経営指導員たちがサポートするしないでは大きく差が出てくると思うんですよ。それをお願いしたい。誰がどこでどのように使っていくのかということで、白書そのものの生産性というものが上がってくるのではないかなと思っております。

さまざまな経営環境が物すごいスピードで変わってきてまして、私どもも経営者もその変化に対応していかなければならないという部分では、この白書を活用していただいて、昨年にはない浸透率を目指す。内容は内容ですばらしいと思いますので、そのことを現場の意見としてお願いしたいなと思います。

以上です。

○三村会長 。ありがとうございます。榎本委員、よろしくお願いします。

○榎本委員 金融機関の立場から一言お話しさせていただきたいと思います。

今回の中小企業白書のテーマのライフサイクルということでございますけれども、非常によく整理をされておまして、金融機関にとっても施策を立てる上で非常にありがたい結果だというふうに思っております。

拝見しますと、創業期、成長期におきましては資金調達、販路拡大、それから成熟期ではM&A、事業承継というようなところが課題だというふうを書いておまして、各ステージにおきまして金融機関の果たすべき役割、それから責任というものが非常に大きいと改めて感じた次第であります。

昨年、「捨てられる銀行」という本がベストセラーになりましたけれども、本当に金融機関、お金を貸すだけではなくて、各社の経営課題にしっかり向き合って、ソリューションを提供していくという考え方で、大分浸透してきたのではないかなと思っております。

その中で、事業承継に関しまして3点ほど申し上げたいと思っております。

事業承継、非常に10年単位、20年単位で起こる経営課題ということだと思いますので、これはしっかり対応していくということなんですけれども、取引金融機関が相談される3番目ぐらいに書いてございましたけれども、親族外承継になりますと、M&A、ファンドの活用等、全てがカスタムメイドといいますか、オーダーメイド、お客様個々に対応して

いかないといけない。さらに情報でありますとかノウハウというものも非常に必要になってくるということでありまして、各金融機関にしっかりとした担い手の育成、それからノウハウの育成ということが必要なんだろうと思っておりまして、ここを充実していく、レベルアップしていくということが事業承継を進めていくことに非常に重要だと考えております。

それから2点目でありますけれども、事業承継、最後に資金繰り、資金力の問題になるわけですが、その先にオーナー、家族の資産承継という問題がまたあるわけございまして、そこまで含めまして、事業承継・資産承継というものをトータルに提案できるような体制、一気通貫のオーナーのライフプランにもかかわるようなところも提案していくことが必要じゃないかなというふうに考えております。

3点目は、最初に高橋委員からもお話ありましたが、ファンドの活用についてはまだまだ事業承継はサポートする余地があるというふうに考えております。すぐに経営者が手当てできるというわけではないかもしれませんが、それからM&Aの相手がすぐに見つかるわけではないということを考えますと、外部のファンドを入れまして生産性を上げたり、あるいは国内外の販路を広げていく、そのような中で企業価値を高めていく、そしてさらにIPO、M&Aというふうになっていくと。

手前ども銀行では事業承継のバリューチェーンと呼んでいますけれども、こういう事業承継のバリューチェーンを太くしていくという努力が金融機関にとっても必要だろうと思っております。

いずれにしても、事業承継の問題は中小企業の問題にとどまらず、大企業のサプライチェーンについても非常に大きな影響を与える問題だというふうに思っております。自動車メーカーの3次サプライヤー、4次サプライヤーの事業承継をどうしていくかということは、日本のものづくりの根幹にかかわる問題だと考えておりまして、金融機関もしっかりフォローしていかなければならないというふうに考えております。

以上であります。

○三村会長 ありがとうございます。では、最後になりますけれども、小高委員、よろしく申し上げます。

○小高委員 ありがとうございます。食品、特に菓子業界という、ちょっと皆様とまた業界が違うのかもしれませんが、そういった食品の世界という部分のお話をさせていただきたいと思います。

まず、私ども国内で食品生産をしている立場といたしましては、大変な今、人不足、人材不足には、これはどこでも一緒だと思うんですけれども。その割には経済の向上ですとか生活向上といったような、幸せ感というものが余り感じられないのが実態だと考えております。

最近の経済全体の伸びを見てみますと、ITですとかAIとかといったようなものは伸びてはいるわけですが、私、ITとかAIというのは産業を引っ張る、また経済を

向上させるものではなくて、我々の経済環境をサポートするものだというふうに個人的には位置づけております。そういった非生活産業が国内で経済規模を拡大させていくことが本当に日本の経済のあり方の根本なんだろうかということに対しては、疑問は実際持っているわけでございます。

また海外におきまして、例えばシンガポールが金融の国であったり、香港が貿易の中継で経済を成り立たせているという実態もございませうけれども、本来日本の経済環境のあり方というもの、非常に多様化はしているものの、大手志向型に移りつつ、中小の環境度ないし中小企業のあるべき姿に対しては、なかなかその環境が整ってないのではないのかなというふうに考えております。

そういった中で、本日の議題といいますか、生産性ということが大きな話題になっております。もちろんこの生産性というのは向上させていくべきものであり、これによって競争力をつけていくということですが、中小企業にとってその生産性と競争力をつけるのは当然なんですけれども、中小企業が生き残って成長していく要素は、それ以上に専門性であり、また独自性であるというふうに考えております。

経済環境が変われば、その専門性・独自性というものは変化させていかなければならないのは当然ですけれども、その柔軟性を持たせるといいますか、柔軟に対応していく力が今、中小企業には欠けているのではないのかなと考えております。そのための、いわゆる経営者の教育ですとか、またその専門性・独自性の生かし方ということをもっともっと研究開発、また企業継承におきましても、そういった経営者の育成が非常に求められていると。ですから、専門性と独自性があっても、将来性がなかなか見えない中で継承できないでいるのも一つの実態ではないのかなと考えております。

この食品につきましては、小泉政権以来、輸出輸出ということで、大変輸出に力を入れているわけでございますけれども、私も輸出のほうにはかかわっておりますが、輸出よりも輸入を減らすという一つの視点も必要ではないのかなと思います。

また、人材不足というところにつきましては、国政と自治体との連携がなかなかとれていないように思います。本日のこの議題と分析を見させていただいている限り、非常にすばらしい内容だと思いますけれども、これが実際に地方自治体にしっかり浸透しているのかどうかということになりますと、大変疑問を感じております。

そもそも経済というのは、地産地消というのは根本の形だと思います。日本の経済のあり方、生活のあり方というものを支えるのは中小企業であり、いわゆる地方創生に向かつての草の根運動といったことが食品におきましては今後の重要な課題だろうと私どもは考えております。

最後に、先ほど高齢化の話がありましたけれども、余り高齢化高齢化というと、私もことし63になりまして、あと2年で高齢化と言われるのもなかなかつらいものですから、今、政府のほうで検討されているように、高齢化の定義をもうちょっと早くさっさと上げていただいで、高齢化社会を変えていただきたいというふうに考えております。ありがとうございます。

ざいます。

○三村会長 ありがとうございます。全員にお話いただきまして、非常に建設的なご意見、たくさんありがとうございます。とりわけ事業承継についての話、それから取引条件をどうしたらいいのか。これ、中小企業自身もちょっと努力しなきゃいけない点だと思いますけれども。とりわけ起業がなぜできないのか。それから、今後白書をどのように活用したらいいのか。それから政府と中小企業の、政府があるようにしたいと、中小企業の立場がちょっと遠いと、これをどうやったらいいのか。さまざまなご意見がありましたので、ここで中小企業庁のほうからコメントをお願いします。

○宮本中小企業庁長官 たくさんの、しかも多様なご意見をいただきましてありがとうございます。これを全部5分でコメントするというところでございますので、深くお答えできないかもしれませんが、幾つかまとめてお答えいたします。

まず、先に白書そのものについてのご意見を何人かの方、河原委員、堤委員、三神委員、小正委員、阿部委員からいただきました。まず、この白書そのものはここで全て課題を洗い出して、それに対する政策的な答えまで書き込んでいるものではありませんし、それは無理でございますので、政策的な部分はこれを踏まえて私ども、それから当然ながらほかの機関と一緒にご相談するという位置づけになってございます。したがって、ここで全部答えが書かれていないのはご容赦いただければと思います。

その上で、中小企業白書では幾つかのそういう課題について書くことで、実際に中小企業、小規模事業者の方々に気づいていただきたいという面があります。そういう意味では、まさに小正委員、阿部委員言われたように、これをどういうふうに全国の中小企業の方々に読み込んでいただくか、自分の問題として見ていただくという点は大変重要だと思います。

そういう意味で、堤委員が挙げたように、少し何ていいますか、胸に刺さるというところがあるのかもしれませんが、そこは少しまた書き方とかで工夫をしたいと思います。特に本体では個別自体を入れることで自分の問題というふうに見ていただきたいと思っております。余り資料であんたここだから大変というよりも、身近な問題は具体例を入れることでできればやっていきたいなと思っております。

それから、河原委員が言われた各所のデータを使う。これはおっしゃるとおりだと思いますが、少し工夫をしたいのと、あとこれはきょうここにいらっしゃる委員の方々にも若干関係するんですが、各団体、商工会・商工会議所を含めていろいろな団体のデータというのはあるはずなので、これをできればもっと活用できるようにしていきたいと思っておりますので、そこは別の意味でご協力をお願いできればと思っております。

それから三神委員が言われた、大変深遠なご質問でございまして、一つはおっしゃるように、もっと先を見据える議論が必要で、これはこの白書の外で、一つは我々の中で構造論といいますか、ここ何十年、どういうふうにかこの中小企業というのは変化していくのか、それを踏まえてどういうふうにしていくかというのを、これはちょっとマクロ的な検

討ですけれども、別途やっているところありまして、これとは別にどこかでご紹介できればと思っています。

それから、そもそもいわゆる第4次産業革命といいますか、AIの世界で2030年からどういうふうに変化していくかというの。これは別途経産省全体でも分析していますし。ただ、なかなか前提が難しいのでうまくいかない部分がありますが、我々としてもむしろ中小企業にどういうふうに影響を与えるかというの、少し各産業ベース、産業ベースといっても産業が崩れていくので、産業ベースがいいかどうかわかりませんが、とりあえず手元は産業しかないんで、産業ベースでヒアリングをしながら考えていきたいと思っています。

それから、その一部かもしれませんが、ライフサイクル、いわゆるライフシフトを考えて、企業体ということではなくて個人としてどういうふうにしていくかとか、働き方そのものが変わる中で、じゃセーフティネットのあり方をどうするかという、この議論も別途ありまして、これは一応我々もこの問題意識のもと、経産省全体で雇用にとらわれないというか、ある意味自由な働き方というのはどういうふうに関後出てくるのか、あるいはそれに対してどういうセーフティネットを含めた対策が必要かというのを研究会で一応検討しました。ただ、これはまだ何といいますか、大変緩い段階なんで、これをベースに本当に政策的に落とし込んでいくには言われたように、今後、社会保障を見ている省と話をしていく必要が出てきます。問題意識は大変よく共有させていただきます。勉強している途中ですが、今すぐ答えが出ないんで、引き続きいただいたご指摘を踏まえて検討していきたいと思っています。

それから、起業について何人かの方からお話いただきました。高田委員、河原委員、沼上委員、田村委員等々からいただきました。それでやはりご指摘あったように、どうしてもヒガの差を考えると、教育の部分が最もやっぱり大きな、教育というのは大学というよりそれ以前の教育の部分がやはり多くて、海外であれば当たり前のように社長になることが最も、小学生でも第1希望で出てくるようなところございまして、ここの部分から直していく必要を強く感じています。

そういう意味で言うと、やはりほかの文科省を含めた議論をしていく必要があると思ひまして、ここはご指摘いただいておりますところですので、ぜひそういう方向で進めていきたいと思っています。

それから、やはりそうした企業を育てていくためには、俗に言うエコシステムといいますか、ベンチャーというか起業で成功された方々と日ごろから接する場とか、あるいは彼らから日々、教えというよりも恐らく生き方を含めて感化されていく場というのが必要だと思っています。

それで、高田委員ご指摘のように、自治体ではそれをいろんな形、カフェという場合もありますし、大学という場合もあるし、自治体の研究会の場合もありますけれども、そういうのを多くつくっているところがあると思うんで。それから高田委員のところやって

いただいているいろんなスクールのものもありますから、そういうものを我々としても、自分たちができる部分もそうですし、できない分は自治体がやっていく分をどういうふうに引き出していくか、あるいはそれを横展開できるかというのをやっていく必要があると思います。恐らくそういう成功者と接して、成功者が表に出てくると、多少親御さんもいかがわしいものではないというのを認識いただけるかなとは思っております。

沼上委員の言われた、沼上委員の本も読ませていただきましたが、なかなかポジションで言うというの、国が、逆に国というのはなかなかどのポジションが開けているかと先導すべき立場にないところもあって、難しいところはありますが、一つはそういう、どこのポジションがあるかというのを認識するような、あるいはできるような感覚を持つ人間を育てるとというのが多分あるのかなと思いますが、そういう意味では今申し上げたような形で少し成功事例というのを広げてくれるのがあります。

あとはできるだけやはりどういう形でそのベンチャーというのは、あるいは起業というのはあるかというのを、そういう情報を広く若い方々というか、可能性のある方々に我々として配信していくということはまず必要かなとは思っているところでございます。

それから、事業承継について幾つか非常に重要というご指摘いただきました。我々としてもかなりの労力を割いて、ここを中心的な施策として今後も展開していきたいと思っております。

その中でM&Aの部分についてもご指摘いただきました。確かにまだそのM&Aという意味では、市場がある意味中小企業、本当の中小企業というよりも、上位のといえますか、お金がもうけやすいところにM&A市場が偏っておりまして、そういう意味で小規模とか、あるいは中規模のM&Aというのはなかなか人材も不足しているところがございます。そこをどうするかというのが我々のまさに中心課題の一つなんですけど、一つは幾つかのデータはどうしても中小企業の方々、売りたい、あるいは買いたいデータがあります。民間の方々もたくさんこういうデータを持っています。このデータ連係ということをする事で、一つパイを広げていくと。それでよりマッチングの精度も高めていくというのはあると思っております。

それから、そこに入ってくるプレーヤーをふやすという意味で、いわゆるM&A専門の会社とかに加えて、士（さむらい）業の方々にいろいろお願いして、そのプレーヤーになっていただくというようなことも考えております。そういうことをしながら、少しこのM&A市場というのを普通の中小企業の方々でも使える、あるいは活用いただけるような市場に育てていきたいと思っております。

それから、支援機関の関係で幾つかご指摘をいただいていると思います。例えば石倉委員にいただきました労働法関係も含めてというご指摘でありまして、働き方改革の話もあって、これからますます労働法の部分、それからM&Aのときのコンプライアンスという意味でも、労働法の部分というのを含めた知識、あるいはそれを踏まえた企業体にしていくというのが中小企業にとっても大事なことでございますので、そこら辺についても今後

支援機関の中でしっかりとできるようにしていきたいと思います。

特に、この後ご報告ありますが、支援機関のあり方論については別途経営支援分科会というところで、まさに支援機関の機能をどう強化するか、あるいは連携をどういうふうに強化するかという議論をしておりますので、そうした中で幾つかいただいた支援機関の指摘については検討させていただきたいと思っておりますのでございます。

それから、地方と国との関係。これはなかなか我々も難しいと思っております、いわゆる三位一体とか地方分権が進む中で、国として直接その地方になかなかお金もある意味、口も出しにくい中で、ただやはり地方が、地方というか地方自治体がやっていただく施策というのは、特に創業とか事業承継が中心になりますので、こことどう連携をとっていくかというのを今言った議論の中で我々も考えておりました、ここをうまく連携させていきたいと思っております。

それから地方経済という意味で言うと、中小企業は結局、中央経済の中で生きていますし、中小企業が生活することで地方経済が生きていきますので、ここはいろんな施策の中で、この中、あるいは地方の活性化の施策の中で連携をとりながらやっていきたいと思っておりますので、そこでは少なくとも政策上はそごがないようにしていきますが、自治体とどうするかというのは正直いろいろ難しいところがありまして、ここは別途いろいろ検討する中で、政策で連携をしていくということを考えていきたいと思っております。

最後に、あと取引関係で宮本委員からご指摘、あるいは調査の結果を事前にお聞きしていますので、それを踏まえて我々としても取引関係の対策は一応一つのメニューをつくって動き始めていまして、これは終わりと言うつもりは全然ないんで、これを徹底すべくどんどんフォローアップをしっかりとやって、さらに強化していきたいと思っております。またいろいろな案件等ありましたら、ご指摘いただければと思いますので、よろしく願いいたします。

すみません、雑駁でございますが、大変貴重な意見をいただきましたので、今回全部ここには落とし込めない部分もありますけれども、ぜひ今後の政策の中で生かしていきたいと思っております。ありがとうございました。

○三村会長 どうもありがとうございました。答弁は立て板に水というふうにはいきませんでしたけれども、ということはそれだけ広範囲なご質問をいただいたというふうに思っております、私としてはありがたいと思っております。ただ、きょうごらんいただきました白書の内容につきましては、全般的に皆さんのほうから評価する声が多かったと思っております。したがって、この細かな記述などを含めて、これはこれとしてご承認いただいた上で、詳細については私にご一任という形でご承認いただけますでしょうか。よろしいでしょうか。

○村上委員 1つだけよろしいですか。

○三村会長 はい、どうぞ。

○村上委員 いや、今ではないんで、むしろ長期的な話なんで、私は学者なんで純粹に学者の立場で申し上げますけれども、やっぱり日本のあれを見ていくと、人口減とか高齢化

というのはもう枠組みとしてどうしようもないんで、政策として見ても中小企業庁としてはできる限り結果が早くわかるような感じでずっとやってきたというのが現実だと思うんです。というのは、小規模事業者の重視とか、それから取引の適正化とか、もしくは事業承継のあれもまあなるべく早く効果を出そうという話でやってきて、私は日本の経済の現実から考えると、それでやむを得ないんだらうということで施策をこれから先も充実させてもらいたいと申しあげましたけれども。

ただ、それだけでと言うとあれなもので、どうしても守りというか、資源の何かもったいないのを維持していこうという、そういう感じの発想になってくるもので、少しは来年度以降で多分結構だと思うんですが、守りだけじゃなくて少し攻めというか、本当に小規模ベンチャーみたいなリスクをとってやるベンチャーの育成とか、それから中小企業でも伸びてくるなら海外進出をやるとか、そっちのほうの攻めの面も将来的な課題としては入れるかどうか。私も入れると言うつもりもないんで、入れるかどうかは検討してもらおうという、そういうことは長期的課題としては中小企業白書の課題としては考えてもらってもいいのかなという、そのぐらいの意見になります。

○三村会長 ご意見よくわかるんですけれども、具体的にどういしたらいいのかということもみんなで考えないと、なかなかこれは難しい課題だと思うんですよね。したがって、今おっしゃったように、当面の問題を解決するという自体、実は大変なことで、例えば事業承継の問題を解決することによって生産性がさらに上がるとか、規模が拡大するとか、そっちの方向に行くという、そういう効果もあっているわけですね。

したがって、僕は足元の問題を解決することも非常に大事だと。一方ではもう一つおっしゃられたようなことも今後とも検討課題にしていかなきゃいけないと、こういうことだと思います。

○村上委員 よくわかりますので。

○三村会長 それもご了解いただきたいと思います。それではこういう形でご承認いただいたという形で処理させていただきます。

次に、報告事項に移りたいと思いますけれども、まず経営支援分科会における中小企業支援機関の見直しの検討状況、これは分科会長の沼上委員から概要をご報告いただいた上で、事務局から詳細な報告をよろしくお願ひします。

○沼上委員 どうもありがとうございます。これは昨年の11月からこれまで4回ほど、中小企業支援機関のあり方について、経営支援分科会のほうで議論をしてみました。主としてよろず支援拠点と認定経営革新等支援機関について議論を行ってまいりましたが、これらについては地域ごとのそれぞれの特徴を重視しながら、また同時にどこの地域でもやはりある一定の水準以上のクオリティの支援が得られるようにというような点が重要なポイントとして議論がされてまいりました。

よろず支援拠点について、実は3月14日に行われた支援分科会で、次年度以降の進め方についてある一定の合意ができ上がったというふうになっております。また、認定支援機

関等について今後のまだ審議が継続していくという状況になっています。詳しいことは経営支援課の飯田課長のほうからご説明いただきたいと思います。

○飯田経営支援課長 それでは、経営支援課でございますけれども、資料9-1というのをごらんいただければと思っております。

9-1をごらんいただきますと、経営支援分科会の検討状況ということでございます。まず存在意義ということでございまして、委員の多くの方々から、中小企業・小規模事業者の経営者の方々、いろんな課題に1人で対応せざるを得ないということでございますし、非常に複雑な経営環境の中で、支援機関というのはやっぱり重要なんだというようなご認識が表明されております。支援機関さまざまございます。分野専攻型とって、例えば事業引き継ぎ支援センター、再生協、海外のJETRO、いろいろございます。一方でさまざまな分野に横断して対応する機関として商工会や商工会議所、あるいは県の中小企業センター、あるいはよろず支援拠点、さまざまな機関があるわけでございますけれども、そういった支援機関に中小企業、小規模事業者の方々が期待される役割ということで、後ほど参考の2という別紙、9-2というのがあるのでごらんいただければと思っておりますけれども、やはり中小企業、小規模事業者の方はそれぞれの支援機関が自分の能力を高めていただきたいと、それから連携を強化してもらいたい、たくさんあるので役割分担を明確にしてもらいたいと、こういったようなことがご期待の主なところとして出てきてございます。

したがって、それに沿って中小企業経営支援分科会でもまず能力の向上ということでございますけれども、能力の向上につきましては今回焦点を当てるものとして、今、沼上先生のほうからお話がありましたように、よろずと認定経営革新等支援機関に焦点を当てて議論をしているところでございます。

その中でもよろず支援拠点につきましては、これも分科会長のほうからお話がありましたとおり、14日に一定の方向性を見ております。来年度以降、より客観的で透明な評価を含んで、質の向上に資するようなPDCAを確立しようということで、非常に高いパフォーマンスを上げておられる方々の行動事実に基づいた行動指針というものをつくって、これを全国にまずお示しをします。それから行動指針を活用して、数字にあらわれない、数字だけでないパフォーマンスについても取り入れてみる。それから地域の支援機関の皆様の声をしっかり把握して、それを計画、あるいは評価に反映できるような仕組みをつくる。それから関係者の役割分担をより一層明確にしていく。それからミッションを明確にして、いろんな経営課題を解決していく。それからほかの支援機関との連携を強化していくと。みんなが追いかけているボールを下手なサッカーでやるんじゃなくて、さらなる点を補って、地域全体として最高水準の支援を実現できるような、そういったような目線での支援をしてもらうというようなことがよろず支援拠点についての議論でございます。

続きまして、認定経営革新等支援機関でございますけれども、これまで議論を途中でございまして、やはり2万5,000の支援機関、登録をいただいて、認定をさせていただいております。この2万5,000という非常に大きな支援機関、どう活用していくのかを

考える必要があるんじゃないか。

それから、活動実態の有無についてよく議論がなされます。更新性の導入、あるいは一定のスキルを持つ機関の格付などの対応を検討すべきでないか、さらにその研修などもしっかり行っていくべきでないかというような議論がこれまでなされておまして、今後さらに議論を継続していきたいというふうに思っております。

それから、同じく中小企業の皆様のアンケートとして、支援機関の役割を明確にしてほしい、あるいは連携を強化していただきたいというようなご意見がございました。これにつきまして、さまざまな中小企業の方々が直面をしている経営課題がございます。例えば事業承継、IT、創業、人材確保。こういったものにつきまして、それぞれの経営課題においてどのような場面でどのような支援機関に相談に行ったらいいのかといったことについて、個別に議論をさせていただいております。これも継続をして取りまとめていきたいと思っております。全体としては中間取りまとめを5月ないし6月ということで、もうあと一、二回議論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。

○三村会長 ありがとうございます。

続いて、昨年10月から検討が進められてきました中小企業政策審議会・基本問題小委員会の中間整理につきまして、事務局から報告をお願いいたします。

○川村企画課長 それでは、資料10-1のファイルをお開きください。中小企業政策審議会・基本問題小委員会における検討の経緯となつてございますけれども、こちら平成27年11月に設定をされまして、半年以上のご議論をいただきまして、その成果が中小企業と経営強化法、先ほど桜町のほうからもご紹介をさせていただいたものに結実をいたしております。こちら昨年7月から施行いたしまして、業種ごとの生産性向上を図る指針が各省連携で14ほど今できておりますし、事業分野別経営力向上推進機関というのが7団体ほど認定をさせていただいております。個別の企業の経営力向上計画というのが施行後8カ月で1万6,000件の認定をしている状況でございます。

また、こういうことを受けまして、昨年11月から第2期の検討ということで、中小企業の生産性を向上する観点、もう一つが担い手の育成の観点、このところでご議論をいただいております。今月17日に中間整理（案）というのをご提示させていただいて、ご議論をいただいたところでございます。

また、この基本問題小委員会の下に金融ワーキンググループというのを設定をいたしまして、信用補完制度についても検討しております。こちらが今国会に提出しております。後ほどご説明させていただきますが、改正法案を提出している状況でございます。

主な論点といたしましては、現行の中小企業基本法では、中小企業は我が経済のダイナミズムの源泉という位置づけにいたしているところでございますが、なかなか伸び悩んでいる状況でございます。加えまして、環境変化といたしまして、潜在成長率の低下、高齢化と人口減少、グローバル化、加えましてIT、第4次産業革命、サービス経済化という

ことが起きてございます。

1 ページおめぐりいただきまして、こういうこともあり、中小企業の生産性は低迷している状況でございますし、先ほどご指摘もいただいておりますけれども、経営者も高齢化をして、企業数も減少しているという状態にございまして、こういった構造問題に対処する力点を置く必要があるのではないかというふうに考えてございます。

こういったことを踏まえまして、取り組むべきことということで、以下7点ほど整理をさせていただきます。

まず1つ目が生産性でございます。こちらサービス業を念頭に置きまして、各省庁と連携をしながら取り組んでいくことが大事ではないかということでございます。次に、取引適正化ですとか大企業と中小企業がウインウインの事業関係をつくるというような、成長の果実を共有できるような取り組みが必要ではないかというふうに考えております。

2つ目がITでございます。ITにつきましても非常にクラウドとかいろいろな形が出ておりますので、こういったものに取り組むたいと考えております。

加えまして人材ですとか起業、創業、あとは事業承継ということに加えて、事業統合、M&A、こういったところについても成長の観点から検討していきたいと考えております。

最後の7点目でございますが、中長期的な視点ということを踏まえまして検討していく必要があるであろうということで、中長期的に取り組むべき課題から逆算するようなアプローチでの取り入れとか、多様で成長発展をもたらすための活力あるような、成長を促すような成長のプライオリティづけ、そういったことについても検討してまいりたいということでご提示をさせていただきます。

以上でございます。

○三村会長 あと、沼上先生に小委員長をお願いしております、補足でコメントをいただければと思います。

○沼上委員 時間の関係もありますので、簡単に私の感想だけ述べさせていただきたいと思います。

多岐にわたる議論をしてきておりますので、いろいろな問題が幅広く見えてきているという状況でございますけれども、私が特に注目しているのは、皆さんの議論の中から出てきたポイントの一つですけれども、既存企業が実は自分のビジネスプロセスを理解していないというようなことがいろんな意見として出てきております。したがって、ITを導入するにも自分のビジネスプロセスを理解していないとITが導入できないというような状況なので、生産性を上げるという試みをいろんな形でやらせるというか、促進するという側面の中で、ビジネスプロセスをじっくり考えてもらうというのは、これはある意味で日本の中小企業の力の底上げにかなり効くのかなというようなことを感じております。これが一つです。

もう一つはやっぱり起業とか開業率の低迷というのは決定的な問題だというふうに認識

をしております、これさえしっかり上がってきければ、生産性が高いのに廃業してしまうというののマイナス分をキャンセルアウトできるんだらうにと思っっているんですが、なかなかこれがうまくいかない。これ多分、長いことうまくいってこないという。この問題というのは恐らく長期の日本経済の問題として考えると、どこかで抜本的な手を打たないといけないのかなというようなことを考えています。恐らく政策のイノベーションが必要な問題であらうというふうな理解をしております。

その意味で、今回の議論の中にはやはりちょっと時代の歴史観を少し考えるというようなどころがあって、中小企業政策の大きな転換点に来ているのかもしれないなという、そういう予感を少し感じているという感想を述べさせていただきたいと思います。

以上です。

○三村会長 ありがとうございます。最後ですが、今通常国会中小企業庁提出法案につきまして、これは事務局からご説明をお願いいたします。

○小林金融課長 金融課長の小林でございます。

お手元の資料11でございます。本法律につきましては、先ほどご紹介もありましたけれども、基本問題小委員会の下にございます金融ワーキングというところで、村本座長のもとに本日河原先生、三神先生にもいらっしゃっていただいておりますけれども、ご議論を大体1年以上にわたっていただきまして、その結果、報告書を昨年末に取りまとめ、それを踏まえて法案を今通常国会に提出している状況でございます。

資料11の上から中身でございますが、大きく2つやりたいことがあるということでございます。

背景の1つ目で書いてありますが、本日の白書の議論でも出てきました。まさに中小企業をライフステージでとらえたときに、足らざるところがあれば、この信用保証制度というところもしっかり対応をふやしていくということございまして、特に小口、小さい企業、創業時、それから承継時、それから大規模なリーマン・ショックや大災害、こういったものにどう対応していくのか。この辺については少し拡充していこう、こういうのが一つの方向性でございます。

それから2つ目でございますが、2つ目の丸に書いてございますが、今申し上げたような非常に重要な制度でありながらも、他方で金融機関がこれを過度に依存して信用保証をお使いいただくと、必ずしも事業性評価の融資であるとか、期中管理、経営支援の動機を失う、こういったある種の副作用があるということございまして、これにしっかり対応していきたい。

あわせてこれ中小企業の側もお金を借りるのは容易かもしれないけれども、そうするとかえって経営改善の意欲を失うという側面もあるものですから、この2つ目の側面にも対応していきたいということでございます。

実際にやることということで、この3番に飛んでいただきまして、措置事項の概要ということでございます。全体4つの法案から信用保証のグループの法案からできて一つの法

案にしておりますけれども、1つ目、Aとしてまさに大規模な経済危機、災害、リーマン・ショックのようなものが、余りよろしくないことですが、もし再びあったときは、これはしっかり対応していくということで、何か事があればすぐ全国規模で、マクロ規模で100%保証を実施、ただ100%保証は市場をゆがめるところがあるものですから、期限をしっかりと区切ってやっていくと。こういう新しい制度をつくらうと思います。

それから、(2)としまして小口の企業に対する100%保証については、これを1,250万から2,000万まで拡充していくということでございます。

それから、Bではこれは創業時、きょうもお話ございましたけれども、創業時にお金を借りるのは大変でございまして、その死の谷を克服していただくという意味でも、その100%保証の限度額をこれも拡充していくということでございます。

それから承継、これもいろんなお話、税制があったりいろんな初期段階での意識づけ、こういったものが大事だというお話がきょうございましたけれども、お金の面で申し上げますと、信用保証で一つできないことがございました。それは後継者になる個人の方が株式を取得するような場合にお金を借りるというシチュエーションで、その個人の方がお金を借りるときに信用保証がつけられなかったものですから、これを対象にしていけるようにしますという改正でございます。

それから最後、Cのところでございます。これは冒頭申し上げました2つ目の信用保証に過度に依存してはいけないというようなところから発するものでございますが、まず保証協会の業務に中小企業の経営支援、業務がいま一つうまくいってないときに、専門家を派遣したりする事業というのもしっかり明示的に追加するとともに、金融機関と信用保証協会、しっかり連携をして中小企業の支援をしていこうということを書いてございます。この法律の措置、法律の規定をもとに、以下の措置をしっかりとやっていこうと思います。

1つ目は信用保証がつかない金融機関さんの融資、これは俗にプロパー融資と呼んでいますが、これがやっぱり入っているか入っていないかということで、金融機関さんの支援については大分変わってくる場所がありますので、今後、保証協会はこの金融機関さんがどういった位置づけでプロパー融資をしているのかということをしっかり確認をしながら保証していこうかないかというのが一つの運用のやり方を変えるものでございます。

それから2つ目として、100%保証でやっているものの種類の一つに、不況業種向けを指定してやる仕組みがございまして、このセーフティネット保証5号と呼ばれるものを、あえてこれは保証の割合を80%に変えていこうと。これはまさにそのほうが構造不況業種、こういったものが少しやり方を変えていくに当たっては、金融機関からの支援、それらみずからの思いというのは変わっていくんではないかということで考えてございます。

それから、最後の(2)でございまして、保証協会、出資できるファンドの種類が今、再生ファンドだけでございまして、これに少し起業ファンドであるとか、中小企業のためにやる自力でつくるファンドにも業務を拡大していくような方向で改正をしたいと思っております。

以上でございます。

○三村会長 ありがとうございます。ただいまの報告事項全般に関しまして、何かご質問、ご意見ございますか。

よろしければ大体予定の時間が参りましたので、事務局から何かコメントありましたらよろしくお願いします。

○宮本中小企業庁長官 コメントというわけではありませんが、まず本日2つの白書についてご審議、そして基本にご了解いただきましたこと、心より感謝申し上げます。あるいはその過程で白書そのものについて、さらにそれを踏まえた政策について、これも多くの意見をいただきました。今後の我々の政策の検討の中でしっかりと受けとめて反映していきたいと思えます。ありがとうございます。

○三村会長 ありがとうございます。事務局から連絡よろしくお願いします。

○川村企画課長 本日はご議論ありがとうございました。次回の開催日時につきましては、別途ご連絡をまたさせていただければと思えます。また、白書の原稿に関しましては、委員の皆様におかれまして4月下旬の閣議決定後に白表紙という本文が入ったものをご送付をさせていただきます。

以上でございます。

○三村会長 どうも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閉会いたします。今回は全員がご発言いただきまして、簡潔にお話ししていただきました。ありがとうございます。これで終わらせていただきます。どうもよろしくお願いします。

午前10時57分 閉会