

中小企業政策審議会 会長 三村 明夫 様

令和4年6月22日
中小企業政策審議会 委員
諏訪貴子

第35回 中小企業政策審議会総会 意見書

本日の総会には欠席のため、事務局が御提示の政策の方向性（案）について、以下の意見を提出させていただきます。どうぞ宜しくお願い致します。

1. 中小企業の「成長」内容を意識すること

事務局資料で示された、「成長に向けて挑戦する中小企業」への支援に重点化していく方向性については、私も望ましいものと考えます。

その「成長」の意味する内容が重要ですが、それは「売上の増大」なのか、「手元に残る利益の増大」か、あるいは「事業分野の拡大」、「従業員や資本金、若しくは関係者の増加」なのか。この「成長」という言葉が使われる局面ごとに、お読みになる皆様が想像する内容は、それぞれ異なるように思います。

私は、「成長」には段階があり、第一には「利益が着実に手元に残る企業体質を作ること」であり、次に「売上の更なる増大」に進み、やがて「事業分野の拡大」、「従業員等の増加」という段階に続いて行くと考えます。利益を生み出さない限り、事業の拡大に進めないどころか、事業の存続すらできない筈です。

この成長段階ごとに中小企業の取組みも異なりますし、政策で後押しする方法も異なる訳ですから、「成長」を後押しする政策を検討される際には、「成長」とは何かを意識され、経営者にも明確に伝わるようにして頂きたいと思います。

2. 経営者が挑戦するための「広い学びの機会」について

中小企業の経営者が挑戦できなかった原因の1つには、経営者が持つ知識の幅が狭いこともあると感じています。目先の課題に忙殺され、自分の事業のことしか知識を得る機会に恵まれない経営者も多くみられ、そうすると「世の中にはどんな事業分野があり、どれが伸びそうか」等が分からず、成長に向けて新しい事業分野に挑戦しようが無いと思います。

特に若い経営者や後継者ならば学ぶ時間も体力も充分にあると思いますので、自分が携わっている事業に関する知識以外に、専門知識を身に着ける機会を与えてはいかがでしょうか。

なお、事務局ご提案のとおり、「経営者の交代を機として、会社の経営が変革すること」は、私自身の会社も含めて、世に多くあると思います。後を継ぐ、特に若い経営者への支援には大いに期待します。

3. 大企業と下請中小企業との取引関係について

政府が「パートナーシップ構築宣言」を熱心に進めておられ、宣言する大企業も増えているように、大企業の経営者も下請中小企業との「共存共栄の理念」は分かっておられる筈ですが、経営トップの中には下請取引の現場の詳細まで把握できず、価格転嫁が出来ずに苦しむ中小企業が多いのも実態です。

大企業と下請中小企業との取引では、直接の取引ではなく、発注者は専門の商社を通して下請企業から調達する、つまり Tier 1 は（製造現場ではなく）商社となっている場合が多いのでは無いでしょうか。この商社機能が介在すると、発注者の意向に沿った数量・納期で調達するために、下請企業に対しては価格競争に重きを置くことになってしまいますし、下請製造中小企業は、Tier 2、3 に移ってしまうので、大企業に対して品質を訴えて価格交渉できない立場にあります。このような構造が固定化してしまうと、価格転嫁はますます難しくなってしまいます。サプライチェーンの構造や、調達行動のあり方については、大企業にも改善の責任があると考えています。

余談になりますが、昨今の部品供給制約や急激な価格高騰・円高等により、日本国内だけでは完成品は作れないことが露呈してしまいました。特に半導体不足の影響は深刻で、自動車などは、せっかく受注できているのに1年待ちの状態が続いており、解消の見通しが立たないままです。いざというときでも日本で完成品が作れるよう、メイドインジャパンの、他国の力に頼らないものを作れるようにすることが重要です。

中小企業の経営者は、大企業ほど交代が激しくなく、中長期的目線での経営が可能です。日本全体が長期目線でメイドインジャパンのブランド力の向上を目指していくこと、かつ中小企業がそれを担っていくことが今後重要だと考えます。

4. 経営者保証について

事務局ご指摘のとおり、経営者保証が新たな挑戦の意欲を削ぐ要因になり得ることは多くあったと思います。新たに創業しよう、あるいは経営を引き継ごうという経営者にとって、最初から巨額の限度額の保証を求められることは、大きな心理的な負担で、社長就任にためられることも多く見聞きしております。永年の課題であり、金融機関だけでなく経営者自身の取引慣行にも基づく根深い問題であることも理解しておりますが、是非、着実な進展を期待したいと思います。

以上