

中小企業政策審議会  
第 3 回 小規模企業基本政策小委員会  
議事録

中小企業庁小規模企業政策室

中小企業政策審議会  
第3回小規模企業基本政策小委員会  
議事次第

日 時：平成25年10月29日（火） 9：30～0：14

場 所：経済産業省本館17階第一特別会議室

議事

- 1．開会
- 2．大臣政務官挨拶
- 3．委員からのプレゼンテーション
- 4．小規模事業者に対する支援策と支援体制のあり方
- 5．委員からのプレゼンテーション
- 6．討議
- 7．閉会

○矢島部長 それでは、定刻になりましたので、ただいまから「中小企業政策審議会小規模企業基本政策小委員会」の第3回目の会合を始めたいと存じます。

本日は、御多忙のところ御参集いただきまして、ありがとうございます。

本日は、田中大臣政務官、磯崎大臣政務官に出席いただいております。

始めに、田中大臣政務官より御挨拶いたします。政務官、よろしくお願いいたします。

○田中大臣政務官 皆様、おはようございます。大臣政務官の田中良生でございます。本日は、第3回目のこの小委員会、早朝より委員の皆様に御出席いただきまして、本当にありがとうございます。

前回の会合では、小規模事業者の皆様からいろいろなライフサイクルにおいて直面しているさまざまな課題について、お話もいただきました。私自身も国政に出る前は、みずから起業いたしまして、中小企業経営者の1人として活動しておりました。かつての私自身の経験、重なる部分が多々ありました。そんな中で、本当に有意義な御意見をいただけたものと思っております。また、経済産業省のこの施策が、小規模事業者の皆様にはまだまだ行き届いていないのではないかという御指摘もいただきました。確かにそのとおりだと思います。

そんな中でありますけれども、中小企業庁としては、ポータルサイトのミラサポというものも開設いたしました。これ、私の名刺なのですけれども、裏側にはミラサポのPRと言いましょうか、アドレスもつけて、少しでも、一件でも多く御利用いただきたいという思いで、PRもしているところであります。ちなみに、このミラサポですけれども、本年7月末からお試し版というものをスタートいたしまして、約2カ月の間でアクセス数は20万件。そして、ユーザー登録数も約2万弱に達しております。先週、17日に、正式に本格始動したということであります。

ぜひこれからも皆様の御意見をいただきながら、小規模事業者の目線に立つことがとても重要だと思います。その点をしっかりと踏まえて、今後とも取組を進めてまいりたいと思っております。

そして、本日は、商工会、会議所、信金・税理士などの皆様、認定支援機関の役割、そしてさらなる連携のあり方を含めて、小規模事業者の皆様にもいろいろな政策をしっかりと届けたいと考えておりますので、また忌憚のない御意見をいただければと思います。

いずれにしても、一日も早くアベノミクスの成果を小規模事業者の皆様が実感していただけるように、頑張ってまいりたいと思いますので、どうぞ本日の会議も実り多い、忌憚のない御意見を賜りますように、よろしくお願いいたします。

ありがとうございました。

○矢島部長 ありがとうございました。

続きまして、磯崎大臣政務官より御挨拶いたします。よろしくお願いいたします。

○磯崎大臣政務官 皆さん、おはようございます。今日は、早朝からお集まりをいただきまして、本当にありがとうございます。前回に引き続きまして出席させていただきます。

前回、各委員の皆様方の経験に基づいて、起業前から、また起業後、今の悩みとか課題等について御意見を賜りまして、非常に参考になりました。政策に反映していかなければいけないなと思っております。

今日は、実際の政策、そして体制ということでございますが、前回、最後にお話をさせていただきましたように、小規模企業者ということになりますと、単独で頑張っていこうという方もいらっしゃる、一緒に協同して頑張っていきたいという方もいらっしゃると思います。恐らくそれぞれの政策は必要なのだろうと思いますし、そもそも地域がなくなってしまうと小規模事業者が活躍する場もないということでございますので、そういった政策も恐らく必要なのだろうと思っております。

また、1つ政策をつくったときには、これも前回、いろいろな御意見が出ておりましたけれども、今の商工会、商工会議所に所属されている中小企業の方もいらっしゃる、加盟されていない方もたくさんいらっしゃるということで、政策をつくっても、それをどう周知していくかということも大きな課題だろうと思っております。そして、政策をつくって周知しても、実際それがどう使われていくのか。それをフォローしていくのも恐らく大事だろうと思っておりますので、つくって、周知して、それをフォローしていくということをきちんと回していかなければいけないなということも思っているところでございます。

いずれにしても、今、地域におきましても過疎化、高齢化等々が進んで、商圈ということも従来とはまた変わっているところもあるかと思えます。また、前回の中で、事業承継ということにつきましても非常に大きな課題だということもいただきましたので、こういうことを含めまして、今日、皆様方から忌憚のない御意見を賜りまして、今後の政策にぜひとも反映させていただきたいなと思っております。

商工会、商工会議所、その他の認定支援機関の皆様方の存在というのは非常に重要でございますので、改めまして感謝申し上げますとともに、今日の議論が深まりますことを祈念申し上げます、御挨拶とさせていただきますと思います。

本日は、よろしくお願いします。

○矢島部長 ありがとうございました。

両大臣政務官は、公務のため、ここで一時退席をいたします。

では、以降の進行については石澤委員長をお願いいたします。石澤委員長、よろしくお願い申し上げます。

○石澤委員長 委員の皆様には、朝早くから大変御苦勞様でございます。

それでは、まず事務局から資料確認などについて説明をお願いいたします。

○矢島部長 それでは、まず、配付資料でございます。

配付資料一覧にございますように、資料1、議事次第。

資料2、委員名簿。

資料3、小規模事業者に対する支援策と支援体制のあり方。

資料4、各委員からの配付資料として、諏訪委員、全国商工会連合会、日本商工会議所、

全国中小企業団体中央会、全国商店街振興組合連合会、小出委員、澁谷委員、中村委員及びオプザーバーの日本政策金融公庫から資料が配付されております。

不足等ございましたら、お申しつけいただければと思います。

また、第2回の議事録につきましては、第1回と同様、後日、委員の皆様にご記述の確認をお願いいたしますので、改めてよろしくお願い申し上げます。

次に、本日の委員の出欠状況でございます。本日は、高橋委員と松島委員が御欠席でございます。また、高原委員の代理として上田様、鶴田委員の代理で高橋様に御出席いただいております。中村委員は、少しおくれて御到着という予定でございます。

したがって、本日、委員総数17名中、出席者13名、欠席者2名、代理の方の御出席が2名となっております。中小企業政策審議会令第8条の規定によりまして、過半数の出席を満たしておりますので、本委員会は成立しておりますことを御報告申し上げます。

以上でございます。

○石澤委員長　ありがとうございます。

それでは、本日は、まず、前回欠席されました諏訪委員から、御自身の事業経営上の経験などについて、前回プレゼンテーションをしていただいた経営者の方々に続いて、プレゼンテーションをお願いしたいと思います。

それでは、諏訪委員、よろしくお願いいたします。

○諏訪委員　おはようございます。このような機会を与えていただき、ありがとうございます。当社の取り組み事例という形で、私が事業を継承したところからお話をさせていただきます。

資料の1ページは、ダイヤ精機の会社紹介です。大田区に工場を2つ持っております。

一番左端の写真ですけれども、これはその道40年以上の職人によるハンドラップと言われる技術なのですけれども、実は2009年のときに大田区では廃業が増えました。当社の協力メーカーさんも、かなり廃業の道を選ばれました。後継者不足ということもありますし、先行き不安という結果からです。ただ、技術を残さなければいけないということで、このとき当社としては、廃業される企業から人を引き受けて、その技術を残そうということで、3名から4名、当社のほうに引き入れております。彼もそのうちの1人となっております。

真ん中の写真ですけれども、2008年より当社は人材確保と育成ということをやっております。日本の技術ですので、これを後世に残さなければいけないというのがございますので、こういう取り組みもやっております。

あとは、ここに代表者有石貴子と書いてあるのですけれども、実はこれが本名でございます。ただ、今は諏訪貴子という形のビジネスネームを使わせていただいておりますが、小規模企業という形でありますと、企業の名前自体が名字だったりします。企業というのは、代表者あつてのオーナー経営が多いですので、女性が今後企業を継いでいくときに、ビジネスネームとして旧姓を使う場合が多いと思うのですが、かなり不便が多いのが現実でございます。なので、この辺も少し考えていただきたいなと思っております。

2 ページ目、創業からのお話をさせていただきますが、先代と兄と書いておりますが、実は兄が白血病になりまして、治療費を稼ぐために創業した会社でございます。当時の大田区というのは、お金を稼ぐのであればものづくりの世界へというのが常識でございました。のれん分けという形を受けまして、機械 2 台、人 3 人をいただくような形で創業を開始いたしました。兄の他界後、2 代目がどうしても欲しいということで生まれたのが私です。

ただ、男の子ではなかったということで、途中から男として育てられました。大学も工学部以外行っちゃいけないということで、工学部を出まして、その後、2 年間エンジニアとして大手部品メーカーで勤めさせていただきました。ここでさまざまな勉強をさせていただきました。ただ、2003 年、先代が急病になりまして、2004 年に急逝してしまいます。大手企業を 2 年で退職いたしまして、結婚して子育てをしております。その中で、急逝を受けまして、社員に頼まれる形で、私はダイヤ精機に入りました。

このとき、本当に悩みました。借り入れもあります。冷凍食品 3 割引きという買いに行ってしまうような主婦が、連帯保証という壁を乗り越えられるのだろうか。不安もございました。物を誰に聞いたらいいのかわからない、どうやって進めていいのかわからないという状況でございました。こういうオーナー経営者というのは、株自体も個人所有になっております。であれば、弁護士の存在が必要だろうということで、インターネットで弁護士を調べました。ただ、一番最初に行った弁護士というのは離婚専門の弁護士でございまして、企業経営という形ではありませんでした。

ですので、とにかく御紹介という形で、ある弁護士と出会いました。女性だったのですが、彼女と一緒に問題解決をしていくという形で、最終的にいろいろな手続が終わったのが 1 年後でした。ただ、無知ほど怖いものはないというのを彼女と一緒に行動させていただくことによって、大変知ることができました。

継いだことはいいのですけれども、2 代目です。女性です。町工場ということで、世の中の評価というものは、あの会社はだめになるだろうというものでございました。私も一か八かで始めた経営でございます。とにかく自分の経営をやってみようということで、大手企業の分析方法・分析手法などを用いながら、あとはものづくりの考え方ですね。とにかく原理原則があって、その上に基本がある。基本があるからこそ応用ができるという考え方に基づいて、自分の経営を持ち込みました。ただ、社員さんからは大反発を受けて、かなり激しいやりとりの中で教育などもやってまいりました。

3 ページ目、分析からの組み立てなのですけれども、経営理念と書いてあるのですけれども、過去 30 年から 40 年、社内分析をいたしまして、この経営理念、経営方針を組み立てております。これをつくるのにも 1 年ぐらいかかっております。

4 ページ目、社内の改革ということで、とにかく改革をしなければいけない。お恥ずかしい話、井勘定でやってございました。経営基盤の強化というものを図って、井勘定の脱却、利益を出せる体制というものをつくらなければいけない。そのためには、3 年の改革とい

うものが必要だと。とにかく1年目は意識改革ということで、おはようございますからの教育を始めました。大手企業では、教育する、されるというのは当たり前ののですけれども、小規模企業というものはそうではございません。整理整頓、どういう意味というところから始めました。

また、教育するだけではだめですので、教育しては実践をし、という形で繰り返し行いまして、5SとかQCDとかPDCAの考え方を1年目でとにかく埋め込みました。あと、組織も改革しました。創業者と私は全然違いますので、ボトムアップの意見集約型の組織をつくり上げました。

2年目のチャレンジとしましては、1年目の基盤強化ができたところで、とにかく新しいことにチャレンジしていこう。世の中でいいと呼ばれるものは、全て取り入れました。ここで生産管理システムの全面変更ということがあるのですけれども、これは私が過去30年分析した結果、SWOT分析をしました。分析の結果、私も企業がかわいいですので、当社の強みは技術力であると導き出しました。ただ、ある方にそれを見ていただきましたところ、一言で、これはあなたの目線でしょうと、一瞬で返されてしまいました。

確かにそうかもしれないということで、次の日、企業の担当者、お客様のところに行きまして、なぜうちに仕事を出してくれるのですかと聞きました。やはりお客様あつての企業でございますので、お客様の御意見が1番だろうと。ただ、そういう質問をした経営者は初めてだということで大爆笑されたのですけれども、丁寧に教えてくれました。品質と価格は当たり前の時代。ダイヤ精機に当社が出している理由としては、対応力。特急対応してくれるでしょう。欲しいときに物を持ってきてくれるでしょう。だから、当社は自宅に仕事を出しているのだ。そういうことであれば、ここも強化していかなければならないということで、生産管理システムの全面変更に踏み切りました。

3年目は、新しいことを始めるのは楽しいのですけれども、続けることが大変ということで、振り返りとスリム化と標準化を行ってまいりました。

この3年の改革を終えて、5ページ目になりますが、小規模企業といえども、品質、コスト、納期の面から対策を講じていかなければならないということで、当社としては、表にありますような取り組みをしてまいりました。

30年分析した結果、自動車業界なののですけれども、五、六年の周期がある。2008年から景気が落ち込むであろうということを予測しておりましたので、2008年から当社は人材確保と育成という形にしております。今、平均年齢30代半ばになりました。ただ、かなり人気のない企業で、求人票を出してもなかなか来ないということでございました。ですので、プロジェクトチームを立ち上げまして、どうやったら人に集まってもらえるのか、優秀な若者を育てることができるのかという形で、いろいろな取り組みをしております。

技能継承の問題点と課題、一番最後にもあるのですけれども、こういうギャップを埋めるため、いろいろ検討しております。こういった中で、ヒューマンスキルがかなり重要であると考えております。当社のはやりなののですけれども、大手の教育を受けたサービス業

経験者、マクドナルドとかホームセンターの社員さんは、職人さんに対しても、いろいろな年齢層と接した経験がございますので、そういった人のほうが成長が早いということで、今はそういう方々に積極的に就職していただいているような状況です。

本業のほうで参りますと、当社も高付加価値製品の受注が増えてまいりました。ただ、高付加価値製品化するというと、今までの生産体制とか生産設備を更新していかなければなりません。当社は順次やっていますが、協力メーカーさんは小規模企業さんが多いので、そこをついてきてくれと言っても、先行き不安ということで、なかなかそこが踏み込めないのが現状でございます。ですので、できればこの支援強化というものをお願いしたいと思います。

すみません、短い時間だったので、ちょっと早口で申しわけなく思います。以上となります。よろしくお願いいたします。

○石澤委員長 諏訪委員、ありがとうございました。ただいまのプレゼンに対する御質問、意見のある方は、支援機関からのプレゼンテーションの後に時間をお取りしておりますので、その際、発言をお願いいたしたいと思っております。

続きまして、「小規模事業者に対する支援策と支援体制のあり方」の議事に入ります。

まず、事務局から資料3を説明して、その後、それらの議論をさらに深めるために、支援機関の皆様からプレゼンテーションをお願いいたします。全国商店街振興組合連合会の阿部委員、全国中小企業団体中央会の高橋委員代理、日本商工会議所の宮城常務理事、全国商工会連合会の森田副会長、小出委員、澁谷委員、中村委員、それぞれからプレゼンテーションをお願いいたしたいと思っております。

本日は多くの方にお話をいただくために、まず最初申し上げた4名のプレゼンテーションの後、一旦打ち切って討議を行い、その後に残りの3人の方にプレゼンテーションをしていただき、再度討議をしたいと思っております。よろしくお願いいたします。

それでは、まず、事務局からお願いいたします。

○桜町室長 事務局の中小企業庁桜町でございます。よろしくお願いいたします。

資料3をお手元をお願いしたいと思います。本日は、支援策と支援体制のあり方ということでございまして、まず資料3の6ページをおあけいただければと思います。

支援策の関係でございますけれども、6ページに記載させていただいておりますのは、これまでの小規模事業者に関連する法律でございますけれども、変遷をまとめさせていただいております。この中で、ちょっと見にくいかもしれませんが、少し大き目の太字で書いてございますのが、ほぼ小規模企業に限った支援策でございます。

起業・創業、持続的経営、成長型活動、事業承継・廃業ということで分類させていただいておりますけれども、この表をごらんいただきますと、前々回の中小企業基本法の改正、1999年、この辺以降、成長型の活動に関する支援策はかなり充実されてきている。一方、それ以外の分野は、比較的従前の支援策がそのまま続いてきている。こんな感じに見られるのではないかと思います。

続きまして、7ページ目でございます。こちらは、法律以外の予算、税、財投、さまざまな措置を全て一覧的にごらんいただけるようにまとめたものでございます。法律以外にも、このようなかなりさまざまな施策が充実しているのが現状でございます。

以下、個別の分野について、それぞれ見てまいりたいと考えてございます。

まず、起業・創業でございますけれども、9ページをごらんいただきたいと思います。

起業・創業分野での現状の施策の評価と課題、右側の箱にございます。さまざまな施策を充実してきてございますけれども、下の下線を引いたところでございますが、地域での安定した操業を目指す起業の支援、あるいは潜在的な起業家の掘り起こしといったものは、まだ行っていく必要がある状況ではないかと考えてございます。

続きまして、10ページ目、論点でございます。

さまざまな施策があるにもかかわらず、開業率が上昇していない、潜在的起業層が減っている、これをどうするかということで、周囲の理解の促進、他のプレーヤーとの連携、起業の失敗のリスクをどうするか。それから、国民意識や社会的風土といった大きなことまで、どう変えていくべきかというのが、一つの論点かと考えてございます。

それから、下の◎でございますけれども、起業に際しての知識面での支援を求める声もございますので、その辺もどうすべきかというのも論点かと考えてございます。

続きまして、地域での持続的経営の分野でございます。12ページをごらんいただきたいと思います。

現状の施策の評価と課題、右下の箱にございます。この分野も、施策で一定程度手当てされているのが現状でございますけれども、なお小規模事業者が地域の経済や社会を支えているということで、そういう小規模事業者固有の強みを支援していく必要がある状況ではないか、あるいは、自治体の様々な取組との連携が重要と考えてございます。

1ページおめくりいただきまして、14ページ、論点でございます。

商品、サービスの差異化を図る、あるいは、地域にとってかけがえのない存在となっていくことが、地域での持続的経営の分野で大事なことでございます。それから、様々な関係者との信頼関係の再構築ということも、大事な課題でございます。

そのために、どういう形でかけがえのない存在となり得るのか、そのための支援策を講ずべきではないか、あるいは、個社の面だけではなく、地域の活性化というものに光を当てた施策も必要ではないか。

それから、地域住民、金融機関、自治体といったものを巻き込んだ支援策も重要。

更に、小規模事業者の体力に応じた支援策というのも大事な観点だと思っております。特に、販路開拓、販路拡大が最大の経営課題でございますので、そこにどう光を当てていくのかということが一つの論点かと考えてございます。

続きまして、成長志向型企業の関係でございます。2枚ほどおめくりいただきまして、17ページでございます。

成長志向型の活動の分野につきましては、先ほども少し申し上げましたとおり、2000年

以降、さまざまな施策が充実してきている分野でございます。他方で、経営を取り巻く環境も変化してございますので、そういう中で販路開拓、人材育成、その他様々な成長に伴って直面する課題を克服するための施策というものも求められている状況でございます。

論点でございます。18ページ目でございますが、小規模事業者にとって、成長志向型活動の施策というのが、果たして本当に使いやすくなっているかという問題意識がございます。このために、例えば小規模事業者同士で連携する、あるいは中規模の企業と連携する、連携しながら取り組みをすることを後押しする施策というものが大事じゃないか。

それから、販路開拓あるいは組織体制の整備、様々な成長に伴う課題を克服するための支援策の充実も重要ではないかと、論点を提示させていただきたいと考えてございます。

4つ目の事業承継・廃業の分野でございます。飛んで恐縮でございますが、21ページをごらんいただければと思います。

現状の施策の評価と課題でございますけれども、事業承継を円滑に計画的に進めていくことが大変重要な状況でございまして、そういった取り組みを早期に開始していただくためのインセンティブはどうあるべきかという観点が重要だと考えてございます。

そういう意味で、論点、22ページでございますけれども、早期の事業承継に向けた取り組みを促すという意味において、事業承継をする5年とか10年ぐらい前から、現在の経営者と後継候補者の方が一緒に計画策定をしていくことが大事ではないか、あるいは若者を中心としたマッチングも重要ではないかと考えてございます。

以上が支援策のあり方にかかる部分でございます。

続きまして、支援体制に関する部分でございます。

24ページをごらんいただきますと、小規模事業者の経営課題は営業・販売力の強化を始めとして、多岐にわたっているのが現状でございます。

1ページあけていただきまして、25ページ、そういった課題について、47%が自社で対応しています。ほかの方に相談している方が34%程度でございます。

この際に、小規模企業の方が相談者に何を求めるかというのは、右の棒グラフにございます。青い点で囲ったように、知識的なものもございますが、具体的に提案をする能力を求めたいという声もございます。それ以外にも、幅広い人脈、ネットワーク、人間としての信頼感といったものも、実は大きな要素として求めている状況でございます。

26ページが支援機関ごとの、あるいは分野ごとの使われ方でございます。資金調達あたりですと、税理士・会計士、メインバンク、金融機関が多い状況でございますけれども、最も大きな経営課題とされている営業・販路開拓、人材・経営、この辺は意外に身近な方に相談されている方が多いということが見てとれると思います。

それから、27ページ目でございます。施策の情報入手先は、商工会・商工会議所、税理士・会計士、メインバンクが多くなってございます。他方で、一番右にございますように、特に誰からも情報を得ていない方も一定程度いらっしゃる現状でございます。

参考を3枚ほど飛ばさせていただきまして、31ページ目、生声も拾ってみました。

一番上の牛乳配達の方は、実際に相談するのは具体的に煮詰まってから、同業者の社長など、いろいろな人の話を聞きに行っている。

その下の印刷業の方。資金調達、経営支援は商工会に相談している。税務関係は税理士。同業者に情報が漏れるのが嫌なので、近い同業者以外の仲間に相談している。

1つ飛ばしまして、墓石小売業の方。地域の先輩・後輩に日々の相談はしている。同業者ですね。

その下の建設業の方。経営内容をさらけ出して相談する相手はなかなか見つからない、このような悩みを持っておられる方もいらっしゃるということでございます。

次の32ページ目が支援体制全体のピクチャーでございまして、小規模企業支援法に基づいて、商工会・商工会議所が小規模企業を支援するとなっているわけでございますけれども、それ以外にも、認定支援機関、今1万8,800ほどございます。それから、こういった各支援機関をつなげるための地域プラットフォームというの、全国に130カ所ぐらい運営しておりまして、専門家派遣などに対応している。

全国ベースでの支援機関として、中小機構、日本政策金融公庫、その他もいらっしゃるというわけでございます。現在、よろず支援拠点と真ん中に書いてございますけれども、これは来年度の予算要求中でございます。こういったさまざまな支援機関をつなげて、それぞれの支援機関が最大の力を発揮していただくために、何をすればいいかということを現在検討しているところでございます。

それから、それぞれの支援機関について、若干見てまいりたいと考えてございます。

まず、商工会、商工会議所につきましては、35ページをごらんいただければと思います。

商工会、商工会議所の利用実績が上の棒グラフにございます。利用した方が3割程度でございますけれども、利用した後は7割ぐらいがよかったと評価されているという現状でございます。

他方で、組織率及び会員数は、やや低迷あるいは減少しているのが現状でございます。

こういった状況の中で、商工会議所と商工会、両団体で支援体制のあり方を検討された経緯がございまして、その結果が37ページ目でございます。両団体は組織あるいは人を強化していこうということで、経営支援サービスの強化とか組織改革、人材育成あるいは地域活性化への取り組みをどうするべきかということを、それぞれ提言をされておられます。

38ページ、39ページが認定支援機関でございます。

39ページの認定支援機関に対する現状の活用状況と評価をごらんいただきたいと思いますが、先ほどの商工会、会議所とちょっと似ておりますけれども、活用しているのが20%程度。その活用した結果は、6割弱がよかったということで、評価されております。他方で、両者が連携して支援しているというのは6%程度でございまして、余り連携しているようには見えないのが現状でございます。

論点は40ページ目でございます。

小規模事業者は、比較的自力で経営課題に取り組んでいる方が多い。そういう状況の中

で、専門的な知識とか提案能力を求めている。あるいは、先程の調査にありましたように、人脈、ネットワーク、人間としての信頼感といったものも求めている方もいらっしゃるということでございます。そういう中において、各支援機関の強み、特徴、役割分担、ネットワークといったものをしっかり考えていかないといけない。

それから、支援機関の間ですぐれたノウハウをどう浸透させていくのか。あるいは、支援機関同士の連携をどう強化していくのかといったことも課題であろうと考えてございます。

それから、一番下にございますように、認知度・利用頻度の向上のための方策というものをしっかり考えていかないといけないのではないかと。

以上、論点を提示させていただきたいと思います。

この支援体制の関連で、国、都道府県、市町村の政策連携というのも、最後にちょっと触れさせていただきたいと考えてございます。42ページでございますけれども、国、都道府県、市町村の施策を活用しておられる方、評価としては結構悪くはない状況でございます。

他方で、43ページにございますように、国、都道府県、市町村が連携しているかという、かなりばらばらにやっているのではないかと見られているのが現状かと考えてございます。

このそれぞれが連携していくための先進的な取り組みをやっている自治体もございます。44ページのように、このような類型の取り組みをしているところも幾つかあれば、ちょっと飛びますけれども、46ページのように、広島市の例でございますが、市と県と国、それぞれ同じ分野でどういう施策を持っているのか。今、目の前にいらっしゃる小規模事業の方がどの施策を使うのが最も効果的で、その施策を使った次に何をすればいいのかといったことを、わかりやすくまとめながら、うまく使いこなしておられる。これも先進的な事例でございます。

この関係で、最後、論点、49ページをごらんいただければと思います。

お互いに国、県、市町村がばらばらに支援しているケースが多い状況の中で、政策連携をうまくやっている自治体もあるという現状でございまして、この連携の実態はなかなかよくわかっていないというのが基本的な評価ではないかと思えます。行政としては、受け身の姿勢ではなく、支援機関の力もかりながら、攻めの姿勢でしっかり施策をPRしていくことも大事じゃないか。

それから、書類の簡素化、あるいは、公募期間もちょっと短過ぎて、気がついたときには終わっていたとの御批判もよくいただきます。公募期間の長期化なども、一つの大事な課題だと考えてございます。

それから、行政機関だけではなく、専門家あるいは認定支援機関、中小企業の支援機関との連携もしっかり考えていかないといけないのではないかとということで、以上、論点を提示させていただきました。

5ポツ以降は、このペーパーの論点の部分をまとめさせていただいてございます。

私からの説明は、以上でございます。

○石澤委員長 ありがとうございます。

ただいま桜町室長から、支援策、支援のあり方について、いろいろな課題について、論点を整理していただきました。これを踏まえまして、支援機関の皆さんから順次プレゼンテーションをいただきたいと思います。

まず、全国商店街振興組合連合会阿部委員にお願いいたします。

○阿部委員 皆さん、おはようございます。全国商店街振興組合、また岩村田本町商店街振興組合理事長の阿部でございます。どうぞよろしくお願い申し上げます。岩村田商店街の事例を用いながら、今後の商店街のあり方という観点でお話をさせていただきたいと思っております。

岩村田は、資料4-2にございますように、中山道の22番目の宿場町でございます。軽井沢の南西15km下のほうにございまして、平成の大合併で5万6,000人から10万人という形で、10万都市を超えたのでございますけれども、かなり広大な市でございまして、私どもの岩村田というのは、その中の、昔、浅間町というわずか3万人の中の小さな商店街でございます。昔、商店街の黄金期という形で、ジャイアント馬場が来たり、美空ひばりが来たり、北島三郎が来たり、さまざまなイベントで商店街は黒山の人の山。お客様は店に入り切れないほど。そういういい時代を過ごしてまいりました。

まさに、佐久平盆地の垣根に囲まれた、みんな和気あいあい、仲がいい、こんな町だったのでございますけれども、大きく変わったのが平成10年の長野オリンピックのために交通インフラが一気に加速いたしまして、わずか800mの中にインターチェンジと佐久平の新幹線の駅ができたということで、田んぼだらけだったのが一気に大型店進出。群馬村が攻めてきた。2年間で大きく変貌した町でございます。

したがって、大型店の売り場面積の占有率は90%を超えまして、私たちの旧商店街は1桁、10%に満たないという外部変化が起きてしまったというところで、売り上げは半分ぐらいになってしまいまして、横綱と小学生が勝負するような形で、商店街の組織はもう陳腐化しておりまして、全く機能していなかったというのが現状だったように思っております。

そこで、何とかしなければいけない。私たちの町がなくなってしまうということで、青年会のメンバーというか、跡取り息子が帰ってきまして、幼なじみです。そんな仲間が下克上を起こしまして、その陳腐化した組織を全部排除いたしました。36歳の平均年齢、日本で一番若い商店街がそこでスタートしたわけでございます。これは、今、思えば世代交代ができて、企画力、行動力、実践力という形で、かなりフットワークのいい商店街になりました。

そこでとり行ったのは、何とか元気な商店街にしなければいけないということで、コンサルタントの先生に聞きましたら、商店街活性化はイベントだと。イベントこそ全てだと

いうことを私たちは素直に信じて、テレビ局とタイアップして、ごらんのような日本一長いものをつくろう大作戦という形でイベントを繰り広げました。2,000人、3,000人、4,000人、5,000人という形で、長い草餅をつくったり、おいなりさんを1万80個並べたり、百人一首の巻物をつくったり、松茸御飯ののり巻きをつくったり、リンゴのロールケーキ。最後には、NHKの商店街の達人という形で、山田邦子とアンジャッシュさんが来まして、商店街を紹介していただき、それを達成していたということで、若者がかなり頑張っている商店街で、元気な商店街というレッテルをおかげさまで、戦略どおり張っていただきました。

もう一つは、景気時計判定会議というイベントをとり行いました。今の景気は何時ということで、12時が夜中、6時が朝です。けんけんごうごうお客様と会議をしまして、それをニュースに取り上げていただきました。そうしたら、久米宏さんの「ニュースステーション」のディレクターの目にとまって出演し、「日経ビジネス」の表紙に取り上げていただきました。時の経済企画庁長官の堺屋太一さんが、日本の経済は今、3時だということで、これまた日本全国にアピールしていただきました。

なぜ景気時計かということ、景気、不景気の景気と、私たちは佐久が3大ケーキの町ということアピールしたのです。自由が丘、神戸、佐久、これこそが日本の3大ケーキ。根拠はありません。言った者の勝ちです。

続きまして、そんなイベントをやっていたら、空き店舗がさらに増えてしまって、全然活性化になっていないじゃないかということに、ふと気がつきました。なぜかということ、イベントにはお客様は来るのですが、お買い物はしていただけないのです。なぜお買物をしていただけないかというと、買いたくなるものがないというアンケートでした。商店街は買いたくなるものがない。行っても全くつまらない。イベントは楽しい、だから行く。こんな形だったのですけれども、これはちょっといけないということで、方向性を変えるべく、商店街は誰のためにあるのかということで、商店街は生活しているお客様のためにあるのではないかとということに行き着いたのです。

これはなぜ行き着いたかということ、後継者養成講座という商人塾、勉強会を開きました。勉強が大嫌いな商店街の若者なのですけれども、商店街がなくなっては困るということで、零泊2日の徹夜の勉強をさせていただきました。なぜかということ、私たちは振興組合になりましたものですから、ハンコを親父から譲っていただいたのですが、社長のせがれはばかでも社長になれる。だけれども、経営者にはなれない。あんたたちは経営者の仮免許だと言われたのです。ジャスコ、ジャスコと言っているけれども、ジャスコの店長のほうがよほど勉強しているのだよと言われましたので、これはいけないということで勉強会を開きながら、ビジョンをしっかりと確立いたしました。

それが観光ではいけない。地域密着顧客創造型商店街ということです。地域の皆様と「ともに働く、暮らす、生きる商店街」の構築こそが私たちのビジョンであり、これから進むべきであろうということで、しっかりとビジョンを確立して、5年、10年後の事業計画を夢物語、できてもできなくても、計画を立てようということになりました。

始まったのは、空き店舗対策です。なぜかという、42店舗の中に空き店舗が十六、七店舗あると、客観的にお客様からどう見られているかということアンケートをとりましたら、岩村田本町商店街は、暗い、汚い、くさい、怖い、佐久の恥だ、ぶっ潰せ、店やめろ。軽井沢から来ますと、清里とか蓼科に行く通加点の佐久市の表玄関になるわけですね。ですから、こんな商店街では恥ずかしいというところで、空き店舗というのは本当に罪なのだなということで、初めて痛感いたしました。

まず最初にとり行ったのが、「おいでなん処」という公民館的な施設です。おいでなんしょというのは方言です。ようこそお越しくださいということで、年間6,000人のお客様が来ております。カルチャースクールとか会議とかお祭りの本部席とか、そんなところが町の中心にあります。

次に、コミュニティビジネス。後で知ったのですけれども、そうなるそうです。「おかず市場」というお惣菜屋さんです。これは、商店街で経営しております収益事業です。年間2,200万円、経常利益300万円ございます。これは、「ともに働く、暮らす、生きる」ですから、8名の地域のおばちゃんをパートで雇用して、地域の農家の食材でお惣菜をつくられているということです。サンダル履きで来ていただきたい。地域の冷蔵庫がわりになりたいという理念のもとにつくっております。

3つ目が、本町手仕事村という、これは若手のインキュベーターのシステムでございまして、2.5坪を6区画に分けまして、起業したい若者の中に入れまして、そこから卒業した若者を空き店舗にどんどん張りつけていったというイメージです。大家さんと交渉する私たちが大家さんサミットというディスカッションの場を持っていまして、私たちの思いと大家さんの考え方。そうすると、大家さんが私たちの応援団になっていただけますので、わからず屋の大家を除いて、理解のある大家さんにだけ若者を紹介していったという仕組みになっております。これは5店舗、若者が起業していきました。

その後、私たちの計画の中にもう一つの枝がありまして、子育ての支援をしていこうということで、ゼロ歳から18歳までのお子様をお持ちの御家族は、無料で「お助け村」という子育て村の会員になることができます。そこでさまざまなイベントをしながらアンケートをとっていくと、一番問題・不安に思ったのが教育問題でしたので、全国で初めての直営の学習塾、「岩村田寺子屋塾」を開設いたしました。これは、不登校とか発達障害を持つお子さんも昼間受け入れております。

あと、通信制高校の鹿島学園と連携して、夕方から塾になりまして、小学校1年生から高校生まで、全部シェアでシャッフルで勉強している。お兄ちゃんはお子さんの面倒を見る。履物とかしつけの部分については、商店街のうるさい親父が文句を言う形になっております。

その隣に「お助け村」という乳飲み子を抱えたお母さんの悩み、現代版井戸端会議の会場をつくっております。これは託児所にもなっております。

その次、大型店と共存共栄しなければいけないということで、イオンと連携、包括提携

を結びまして、ワオンカードという電子マネーを共同で使えます。ですから、岩村田に來ると、商店街に行っても、イオンに行っても、この佐久っ子カードでお買い物ができる。ポイントはお金になりまして、地域通貨。また、そのポイントはコミュニティポイントとして、何万歩歩いたら何ポイント、草刈りしたら何ポイント、図書カードになる、診察券になる、市民カードになるという形をやっております。

あとは、若手人材育成という形で、勉強会を3つに分けてやっていたり、高校生のチャレンジショップという商学連携事業で、米粉のうどん屋さん、佐久で「三月九日青春食堂」といううどん屋さんを開業いたしまして、その中のメニューは、高校生と一緒にコラボレーションした野沢菜コロッケとかカレーうどんで作っております。

これはなぜできたかという、私たちは中心市街地活性化法の認定を受けることができませんでした。というのは、基本計画を佐久市が書いてくれなかったのです。そんな面倒くさいものを持ってきやがって、おまえたち、何を考えているのだと、非常に閉鎖的でしたから、私たちは自分たちでビジョンとか事業計画を温めていたので、それが「空飛ぶ補助金」という形で21年度の商店街活性化法という、経済産業省に直接事業計画を出すと、それが認定してくれるということで1号認定をいただきまして、さまざまな事業をスピードを持ってやることができた。これが加速できたということで、非常にありがたく思っております。

効果ですけれども、空き店舗が42店舗中、15店舗だったのですが、今61店舗になっておりまして、空き店舗が2になっております。田舎ですから少ないのですが、21年度に120名の歩行者の通行量だったのですが、平成24年には200名、今、もう少し増えている状況になっております。

これからの商店街に必要なことなのですが、日本の中では60から70%ぐらいが小都市で、10万、5万人前後の商店街が非常に疲弊しております。大都市は人口がありますから存続していくとしても、この5万人ぐらいの商店街はどうしていくかということが非常に課題になってくるのではないかと。必要なことといたしましては、若手の人材育成をしていかないと無理なのです。なぜかというと、新陳代謝を必ずしていかなければいけないですし、ライフサイクルの中で黄金期を経験している店主がみんな走れなくなっています。

サッカーチームで言えば、走り続けている商店街でないと勝てないわけです。その中で、うちは息子は帰ってこないし、蓄えもあるし、小金持ちになっているし、もういいよというのはサッカーをやっても走らないわけです。それは、メンバーチェンジをしていかなければいけないために、若手の人材育成が急務になってくる。

その場合にも、店の後継者もなかなか荷が重いのです。少ないですし。ですから、若者をどんどん外から入れてこなければいけない仕組み。ですから、各種団体との連携という形で、大学生とか高校生とかNPOとか若手の農業者、起業家とかまちづくり会社の若手と連携していかなければいけないですし、商店街がおもしろい、楽しいということになりますと、すごく集客すると思いますし、興味を持つ方が多いのではないかと考えております。

商店街組織だけでは、なかなかうまくいきません。商店街組織と組織を連携するといっても、恨みつらみ、ねたみ、過去の30年前、50年前のものが浮き出てきますので、若手のネットワークというのがこれから必要なのではないかと考えております。

あと、組織力が商店街になればいけないと考えております。

あと、ビジョンを持って、自分たちで事業計画がつけられるぐらいの商店街でないといけないと考えております。

あと、私たちの市もそうなのですが、行政がまちづくりの支援に理解力を持っていること。これは、中心市街地の基本計画のことに対しまして、中心市街地といっても、何だ、それという地方自治体がたくさんあるのですね。知らないのです。ですから、知っているところは、物すごく国に執行させて、ノウハウをとって、さらにパワーアップしてこういう形なのですが、全く知らないところは、余計な仕事を持ってきやがってという形になってくるので、この温度差は何とかしてもらいたいということで、しっかりとしたお話、理解を各地方自治体に持っていただくということが必要になってくるのではないかと。

最後に、集客力アップ。どんな方法でもいいと思います。イベントでも観光地でも集客力をつけなければいけない。そのためには、「右手にそろばん」。当たり前のことです。これは商いです。地域に生活している方のお役に立つものを仕入れたり、つくったり、販売するのが商店街のそろばんという商いの右手です。

左手は、コミュニティの担い手になっています。これは、地域の日常を支える公共的な役割。商店街は、その中に安心・安全、子育て、環境、福祉、高齢者の相談相手、文化の創造とか歴史の伝承とか、さまざまなものを磨かなければいけません。

以上でございまして、後はごらんになっていただければいいかなと思います。

最後に1つ。400万円の10分の10というイベントの補助金をいただいて、私たち、小さな商店街でもさまざまなイベントを繰り広げています。これは、お恥ずかしい話、事業計画も書けなかった商店街が一步踏み出しているのです。若手の団結が生まれていますし、こんな小さいことが非常に効果をあらわしているのを痛感してまいりました。ですから、そういった支援はぜひとも継続していただきたい。調査すらしなかった商店街がこんなことで一步出ているということです。

ちょっと長くなりました。申しわけありません。

○石澤委員長 少々オーバーしましたが、楽しいお話、ありがとうございました。

次に、全国中小企業団体中央会の高橋専務にお願いいたします。よろしくお願いいたします。

○高橋代理 御紹介いただきました高橋でございます。鶴田が海外出張中でございますので、かわりまして私から御説明いたしたいと思います。まず、考え方等を申し上げまして、資料4-3を説明して、最後の課題について、いろいろお願いをいたしたいと考えております。

先ほど、役所のほうから御説明ありましたが、中小企業施策の流れというのは、経済の民主化とか二重構造の解消、近代化・高度化というものから、個々の企業の強化とかベンチャーに関心が向けられまして、集团的底上げから成長する個別企業対策に重心を置いてきたのが、今までの施策の流れではないかと思います。

私どもは、今後の中小企業政策は、個別企業の成長のほか、現在も課題となっておりま  
す地域経済社会の維持、女性・青年の活躍の場の整備に関心を向けまして、その担い手となる小規模企業の活躍の基盤整備が図れるよう、対策を構成する必要があると考えてございます。その際には、規模の小ささゆえに、小規模企業が地域でお互いに、また別地域の小規模企業と、そして教育現場などと連携して、地域における生き残り、女性の社会復帰、組合間連携による被災地再建、大学・高校との連携による人材確保という連携組織化が、一つの有力な手段になるのではないかと考えてございます。連携組織化の例を挙げまして、小規模事業者の課題解決の姿を説明いたしたいと存じます。

その前に、事業協同組合とか企業組合という、古い感覚を持つ方がいらっしゃるかと思います。しかしながら、これは小規模企業の事業遂行には非常に利用しやすい形態を、法律として国が用意しているということをまず御認識いただきたいと思います。連携して何かを行う場合に、個人事業主間とか任意組合では経営に無限責任がかかりますけれども、事業協同組合、企業組合をつくりますと、法人で有限責任である。法人成りをしたということで、金融機関からも概して信用を得ることができる。代表者がいるということで、事業協同組合法のルールの中で課題の解決ができるということを、まず申し上げたいと思います。

各県の中央会は、連携・組織化について、その組合の成立・運営までの蓄積がござい  
ますので、地域の経済団体、商工会、商工会議所との連携によって小規模企業振興に寄与できるのではないかと考えております。

なお、組合などをつくらなくても、大田区の下町ボブスレーというのがあるじゃないか  
ということでございますが、提案者の卓越したリーダーシップがあって、各小規模企業のすぐれた技術にさらに磨きをかけた技術の組み合わせという連携を、組合を組成しないで  
行っております。きょう御欠席ですけれども、松島教授と素形材連携経営賞の審査に伺  
いましたけれども、ここでは技術問題だけでなく、補助金を得た場合の税金の処理、経  
営問題を提案者の社長が参加した小規模企業に対して講習会を行っているという、非常に  
意欲的・先進的な動きがございました。連携・組織化がこのように見事にできるところば  
かりではございませんので、中央会としては、先ほどお話ししましたように、地域の経済団  
体と一緒にあって対処してまいりたいと思います。

それでは、お手元の資料4-3をごらんいただきたいと思います。と存じます。

題目が書いてございますので、そこはさっと見ていただきまして、1ページ目に移って  
いただきたいと思います。地域の課題と小規模企業による連携・組織化の事例ということ  
で、地域における生き残りがどういうものがあつたかということでございます。これは企

業組合でございます。企業組合は、個々の人たちが出資金を出して、みんなで経営して利益を上げることが認められている組合でございます。

今までの民間公衆浴場が経営難で潰れてしまったけれども、ここは地域住民の癒やしの場であるということで、再度、地域の有志が立ち上がって建設資金を組合員として出資してつくっておるということでございます。少し設備も良くして、沢山の人が来ている。これが企業組合の一つの例でございます。

次のページが、女性の社会復帰といいますか、グループ創業ということで、これも企業組合でございます。元看護師とか介護支援専門員、ケアマネジャーと言うのでしょうか、そういう人たちがフルタイムで働くのは大変だということで、みんなで集まって組合をつくって訪問介護などを行っているということでございます。

次のページに理事長インタビューがございますので、後ほどごらんいただければと思います。

4 ページは、地場産地メーカー群と複合商業施設によるオリジナル製品への進出、諸富という地区の家具振興協同組合が佐賀県で地場産品をつくっておりますけれども、今のままではだめだということで、インテリア家具を再構築してございます。最近、産地という言葉が忘れ去られているようでございますけれども、産地の組合というのは、我々が行ってもすぐにはわかりませんが、横の連携をとって技術を伝承させたり、新しい人を育てたりということをやっておりますので、役所のほうでも産地というものも、ぜひもう一つ見直していただきたいと思います。

5 ページは、大学と地場産地組合による技能継承と若手人材確保ということで、これは滋賀県でございますけれども、造形大学と協同組合で近江の麻を用いてドレスを製作したということで、若い女性が製作したドレスで、女性陣に協同組合への関心、それから自分で何か物をつくってみようという関心を深めたというものでございます。

6 ページでございますが、成長志向ということで、企業間連携ということでございます。この組合は、三重県の中央会の会長が理事長だったということもございまして、その中に属する中小企業16社が立ち上げて新しいものをつくりました。これは、中小企業白書にも掲載されたものでございます。

7 ページ、様相は若干違いますけれども、被災産地が組合間連携で事業再建ということで、安倍総理にも復興祈念硯箱ということで御覧いただきました。雄勝の硯、相馬焼の水滴、秋田漆器の箱で、こういうことも組合同士で連携して行って、何とか活気づけようということをやっております。

8 ページをごらんいただきたいと思いますが、中央会による新たな支援ということで、ビジネス・コーディネートというものをやってございます。福井県は、和紙、漆器、焼物、打刃物の産地がございまして、それぞればらばらでございましたけれども、青年中央会が、どうせ買うならみんなで買おうということを働きかけて、行ったということでございます。

9 ページをごらんいただきたいと思います。サプライチェーンの強化ということで、一

番最初には神奈川県メッキ工業組合と新潟県鍍金、工業組合との、遠隔地によるビジネスサプライチェーンの強化ということで、ちょっと遠いものですから、顧客が競合しないことができるということと、神奈川県と新潟県、太平洋岸と日本海側で、何かあったときにはお互い助けよう。ただ、期間を限定してお互いに助け合っていく、そういう契約を結んでいる。それから、ガソリンの共同備蓄をやっているということもございます。

3番目で、長崎県鉄筋工事業協同組合では、工業高校の学生を対象に実践教育をして、人材供給の安定が図られたということをしているものでございます。

10ページは、小規模企業振興基本法案の制定に向けた提言ということで、私どもの内部で行いました中央会のトップセミナーでまとめたものでございますので、後ほどご覧いただきたいと存じます。

さらに、12ページでございますが、今後の支援に向けてということで、今、申し上げたようなことを若干観念的に並べたものでございますが、地域の課題解決に、面的な連携・組織が活躍しているということと、中央会によって新たな支援を行っていることを書かせていただきました。

2の(4)で同業他社への事業承継ということですが、これは中小企業会計要領業種別ガイドラインというものを5業種についてつくってございまして、統一した会計ルールに基づき自分の会社がどうなっているのか、人の会社がどうなのかというのが比較されますので、同業種間の事業承継に資するよう支援をいたしてございます。

最後の課題でございますけれども、このようにコーディネート機能を果たしております中央会の指導員の資質向上を図っていかなければならないと思っております。現在、補助金等をいただいておりますけれども、さらに充実していただきたい。

認定支援機関や産学官、金というのは金融でございますが、連携体制の構築、人材交流。先ほどもお話がございましたけれども、これについては、私どもは例えばいろいろな業種、いろいろな支援機関の方に集まっていただいて、技術の問題もいろいろございますので、ぜひ中小企業大学校などでそういう研修を含めて、あわせて人材交流ということをしていただければ良いのではないかと考えているところでございます。

以上でございます。

○石澤委員長　ありがとうございました。

次に、日本商工会議所宮城常務理事にお願いいたします。

○日本商工会議所宮城常務理事　おはようございます。日本商工会議所の宮城でございます。お手元の資料の4-4、日本商工会議所配付資料をおめくりいただきたいと思います。商工会議所の小規模事業の支援について、お話ししたいと思います。

1ページ目、おめくりいただきますと目次がございます。今日は6つの点について、お話ししたいと思っております。まず、第1は、商工会議所とは。2番目は、私どもは小規模事業者をめぐる状況をどう考えているのか。それに基づいて、商工会議所はどういう考え方で小規模事業者の支援を行っているのか。具体的に、あと何をしているのか。その上で、

商工会議所は今、どういう課題を有しているかという問題意識を第5で。最後に、この委員会での検討についての私どもの幾つかの方向性を申し上げたいと思っております。

6つがうまく10分に入るかなと思いますけれども、少々のは超過は熱意ゆえとお許しいただければと思います。

早速、3ページでございます。今さらでございますが、商工会議所とは、全国に514ございまして、会員は127万社でございます。ただ、この商工会議所は、先ほども組織率3割という話がありましたけれども、例えば東京商工会議所は会員だけで7万です。514のうちの300ぐらいの商工会議所は人口10万以下の市にあり、会員の数が1,000とか2,000というのが主流でございます。商工会議所というのは、日本の大都市と中小都市というものを両方カバーしている。平均値で述べるのが余り適さない団体かなと、私どもは思っています。

4ページに活動が書いてあります。これは書いただけで、後で御説明しますが、私どもには3つの大きな活動の柱があります。中小・小規模事業者の活力強化のためのいろいろな支援事業、そして、まちづくりから始まって、お祭りまでやりますけれども、地域経済を活性化させるためのさまざまな事業。その一方で、国に対して政策提言とか、いろいろな要望もします。国だけではなく、県・市にもします。

次に、6ページでございますけれども、私どもが考える小規模事業者の状況です。細かくは申し上げません。いろいろな資料で、小規模事業者は数が減りましたね、雇用者の数も減りましたね、収益も下がっていますねという話を一般的に言いますが、今、統計であらわれている数字は2009年までです。でも、問題はリーマンショック以降だと思っています。矢印が右になだらかに下がっていますけれども、2008年のリーマンショック以降、2009、10、11、12、13、この右の矢印は急角度で下がっていると推測しています。事は深刻である。

ただ、だからといって、小規模事業者は弱者だとは思っていません。それは、潜在力のある存在だと思っている。数が減るから守りたいと思っているわけではありません。潜在力のある存在が大きく減っていることに対して、どういうふうに対応していくのかという視点で考えていただきたいということです。

一番下に利益法人の金額があります。中小企業は、3割しかもうけていないと文句を言われます。でも、バブルの時代は中小企業で7割が黒字でした。小規模企業でさえ、バブルのときの1989年ですけれども、5割は黒字法人。こういう時代に戻れるように、我々は支援をしていかないといけないのだなと思っていますということでございます。

もう一つ、地域の話があります。小規模事業者が地域でどういう役割を果たしているのかということを、我々なりに調べました。7ページに書いてあるのは、事業所の数が増えている。県庁所在地は、人も企業も集中してでいますけれども、A市、B市、C市とあります。

A市は県庁所在地で、事業所の数も増えています。右に書いてありますとおり、若い人も増えて、定着して市が発展していく。

B市は、工業集積があつて、まだ事業所が増えているところでございます。ただし、人口10万ぐらいですと大学がなかったりして、若い人はその市からいったん流出します。でも、22、23歳を過ぎて就職するときに、このB市には事業所があるため、人が戻ってきて発展をする。

でも、C市は人口6万。これは、事業所の数が減っている地域ですけれども、若い人は当然、その市にとどまりません。かつ、戻って来ることがない。私が申し上げたいのは、地域で事業者の数が減るということは、その地域に一体何をもたらすのかというと、地域を疲弊させて、かつまた事業者が減ってという経済の悪循環に陥って、発展することがないということです。地域の経済の活性化が重要だということと言える。

私がさらに申し上げたいのは、商店街の存在です。商店街というのは、地域の経済の中で消費活動を生み、循環をつくり出す重大な仕組みだと思っています。商店街がなければ、人はその街にただ住んで、全国ナショナルチェーンのお店で買い物をして、人生を送る。その街にはにぎわいもなければ、お祭りもない。そういう街でいいのですかというのが、我々の問題意識です。

8ページですけれども、小規模事業者を個々で見るといろいろなニーズがあります。なぜニーズがあるのか。小規模事業者は、外部環境に大きく左右されます。したがって、外部環境がどうであるかによって、自分の経営課題が変わります。左側に外部環境の変化をいろいろ並べましたけれども、それに応じて経営課題は右で、たくさんあります。当然、自分の力ではどうしようもない地域経済のスランプという問題は、企業のみずからの努力だけでは克服できないと思っています。

では、そういうふうに考えるのだったら、商工会議所はどういうふうに小規模事業者の支援を考えているのですかということですので、それが10ページです。我々は大きく2つだと思っています。小規模事業者の活力の強化のためには、小規模事業者という個々の会社の支援と、地域経済の活性化を通じた面的な支援との両面が必要だと思っています。個々の会社を支援するという中には、それぞれ個別に支援するのと、中央会さんが説明したことと似ていますが、グループで、合同で支援するというのと2つありますが、そうした個社支援と、地域全体の面的な支援と、両面必要ではないかと思います。

個社支援の考え方ですが、単に会社を支援すると言われてもわからないと思いますが、これが11ページにあります。我々は、今、個社支援を3つの観点でとらえています。小規模企業は経営資源が乏しい。単純に言うと、ヒト、モノ、カネがない。自分でなかなか調達できない。であれば、それを支援していこう。我々はそれをインプット支援と言っていますけれども、そういう足らざる経営資源を足していくというのが1つ。

それから、会社はそれぞれいろいろな活動をしています。下に書いてありますけれども、企画から始まって、開発、調達、製造、マーケティング、流通、販売、サービス。そこでの活動を全部は自分でできないならば、例えば企業と連携する。技術開発は大学と連携する。マーケティングで物を売るのだったら、どういうふうに販売強化をしていくのかとい

うことになりますけれども、消費者と結びつけるなどのマッチング。インプット支援、マッチング支援、両面が必要であります。我々は今、マッチング支援のほうに重点を置いているということです。

この事業をするときに、別に商工会議所でなくても誰でもできるのではないかという指摘もあると思います。商工会議所ならではの支援というのが、右に書いた、我々の強みを活かした事業の組み合わせだと思えます。今、私は、こう思います。セミナーは、民間でも誰でもできます。でも、我々には経営指導員という存在があります。したがって、セミナーをするにしても、商談会をするにしても、例えば商談会をすれば、その商談会でどういうふうにPRをするのか、そういう資料づくりから、商談会が終わればフォローアップまで。これができるのが商工会議所の強みかなと思っています。

ただし、これが今、全ての商工会議所でできているのですかという問題は、別途あります。我々は、そこを目指して努力しています。514の商工会議所は、それぞれ独立性が高いです。我々の言うことを上位下達でやる団体ではありませんので、各地商工会議所のいろいろな取り組みを我々を通じて共有し、よりよい活動を推進することが重要かなと思っています。

それで、我々が個社支援で考えているのは、別の言葉で言えば「ワンストップ」と「伴走・ハンズオン」だと思います。寄り添うという日本語になるのかもしれませんが。それを難しい言葉、しゃれた言葉で言えば、ナビゲーターであり、コーディネーターであるのかな。同じことが、13ページにあるとおり、地域経済の活性化においても言えるのかなと思います。

それから、14ページでございますけれども、先ほど言った外部環境の変化で経営課題がありますので、対応策としてはいろいろなことが考えられるので、この対応策に応じて商工会議所はさまざまな取り組みをしていますというのが16ページ以下でございます。商工会議所地区には127万という会員がいますけれども、非会員の方も含めると大体300万の事業者がおられるわけです。「指導」という言葉は余り好きじゃないのですが、商工会議所が3,500人の経営指導員の方を使ってやっている指導の件数は、175万件。事業者の総数と比べると、全部をカバーしているとは言えないと思っております。

私どもは、そういう中で、今は指導と言っても、右に書いてありますとおり、タブレットを活用して、できるだけ現場に行き、巡回することが重要だと思っています。文明の利器を使って、事業所の中で指導ができるようにしたいと思っています。

それから、17ページです。いろいろな事例だけを言いますけれども、京都は京都市と商工会議所と他の指導機関が組んで、商工会議所に経営指導を一本化しました。したがって、商工会議所の経営指導の部屋の中に京都市の職員が常駐します。したがって、窓口は商工会議所、これはワンストップということですが、そういう取り組みをやっていたりします。

もっと細かな話を言えば、経営指導といっても、商工会議所は10月に見本市をやります。

いろいろな製品の発表会もします。そういうことを念頭に、その前に商品開発セミナーを4月にやりましょうとか、個別相談会も7月にやりましょう。それで10月の見本市になだれ込んでいく。経営革新塾をやって販路開拓の勉強をして、製品の発表会になだれ込んでいく。当然、商工会議所に集まる事業者の業種は多種多様ですので、経営塾、ものづくり塾、商人塾をやる。

それから、19ページでございますけれども、マル経など商工会議所が行う融資だけではなく、事業者に対して全ての制度融資の窓口にもなっている。場合によれば、金融機関との交渉にも同行します。

こういうことだけではなくて、20ページでございますけれども、職業訓練校の認定を受けて職業訓練をしたり、地元の高専との合同就職説明会、無料職業紹介所をやる。

今、私どもが重要だと考えているのは、小規模事業者のチャレンジに対する支援でございます。一番は、創業だと思います。四日市商工会議所は、四日市志創業応援隊というのぼりを立てて、ワンストップでやります。とはいえ、全て商工会議所がやるのではなくて、連携してということですが、そういう活動。あるいは、創業者を対象とした創業クラブをつくったり、インキュベーション施設を市と組んで整備する。子どもに対して起業教育をしたり、女性会では女性起業家大賞といって、すぐれた会社を起こした女性経営者を表彰する制度もやっております。

23ページは販路開拓です。先ほど言ったように、販路開拓も重要なビジネスのポイントだと思いますけれども、単に商談会をするのではなくて、例えば大手企業を使ったり、あるいは商工会議所が単独でやる時代ではない。福井、富山、金沢と、広域で商談会をするということでございます。

それから、いろいろな商店街の関係での事業も行っております。

飛ばしていただいて、地域での活動だけ少し。30ページでございます。地域ブランドの創造ということに対して、今、最も取り組んでおりますけれども、それぞれの地域ブランドで注目されているのは熱海ブランドの「A-Plus」、熱海プラスということで、ある有名な料理研究家の方を審査員に選んで、地元のお菓子や製品をブラッシュアップさせて、値段や包装、PR、お店の置き方まで指導した上で、ブランド品として、これは熱海市に行った方は熱海の駅前にこのブランドが出ているので、多分おわかりかと思います。そういうブランド創造活動をしています。

36ページでございますけれども、こういうことを踏まえて、私どもとしては、個社の支援あるいは面的支援に向けて、商工会議所の経営支援力を強化したいと思っています。現時点で、全ての商工会議所ができているとは思っていません。ご紹介したのは、全て先進事例ですので、できていないところをどうやっていくのか。地域によっても特性があるのかなと思いますが、個社支援では、ワンストップと伴走・ハンズオン機能の強化ということだと思っています。

それから、面的支援では地域によっていろいろな事情が違うので、多様な事業をどうして

いくのかということだと思います。地域がやろうと思ったことをサポートするということではないか。

個社支援での重点事業は、1つ目は、ビジネス直結型の経営支援へのシフト。2つ目は、先ほど言ったマッチングの支援の強化。それから3つ目に、経営指導をすることが私どもの強みですから、それとあわせて、商談会にしても、セミナーにしても、経営支援を前後で挟んで事業をしていくということと。あと、他の機関との連携だと思います。

面的支援では、商工会議所だけで地域活性化ができるわけではないので、多くの人を巻き込むためのビジョン、これは市も含めてですけれども、そういうものとの連携。

そして、いずれにしても人です。したがって、中小機構の中小企業大学校での経営指導員の人材強化や研修事業。我々自身も実はたくさんの研修事業をやっています。

最後に、今後の検討の方向でございますけれども、もう既に言ったことのまとめになります。

個社支援については、潜在力のある小規模事業者の攻めの活動を支援するため、創業、販路開拓、経営革新、海外展開、事業承継が重点かなと思います。商工会議所だけではないのですけれども、いろいろなところとの連携がポイントかなと。ただし、その一方で、乏しい経営資源の補完策としての一定水準の個社支援というものは、引き続き必要。資金調達とか税務ということです。

個社支援に加えて、面的支援についての多様な施策ですが、重点としては地域ブランド、商店街、まちづくり、観光、農商工連携で、これは事業者だけをサポートするのではなくて、その地域の活動に着目して支援する。にぎわいを創出するという活動に対して、支援するという考え方が必要ではないかと思います。

最後に、こうした事業・政策については、着実でかつ安定的に我々は実施したいと思っています。毎年変わるようでは困るということでございます。3～5年度の基本計画が必要かなと。そして、国だけではありません。国・都道府県・市町村の連携した支援の明確化ということが必要であると思います。

それから、正直言って、私どもも会費収入は2割、事業費収入が4割で、ほかの収入は補助金の収入です。会員から集めた金、自分で稼いだ金だけで小規模事業者全体を対象にする事業をすることは困難です。したがって、予算措置をいただきたいと思っていますし、さらには都道府県での予算措置に関連しますけれども、全国のどの地域でも一定水準の支援を受けられるようにする仕組みの維持・構築。これは何を意味しているかということ、経営指導員、人だと思っています。したがって、経営指導員というものの位置づけとか役割について、きちんとしていただきたい。

以上でございます。

○石澤委員長 少々オーバーいたしました。残りは質疑に応じて発言をお願いしたいと思います。

最後に、全国商工会連合会の森田副会長、お願いいたします。なお、全国商工会連合会

は、小規模企業基本法の制定推進本部のワーキンググループで独自に検討を行っておりますので、その紹介も含め、若干時間をお取りいただいて結構でございます。よろしくお願いいたします。

○全国商工会連合会森田副会長 失礼いたします。私は、愛知県商工会連合会の会長、並びに全国商工会連合会の副会長を務めております森田でございます。所属する商工会は愛知県豊明市でございまして、当地で自動車部品の製造業を営んでおります。先般の中小企業基本法の一部改正と、本小規模企業基本政策小委員会の設置を受けまして、全国連では早速、小規模企業基本法制定推進本部、そしてワーキンググループを設置いたしまして、小規模企業の現状と課題、今後の小規模企業政策のあり方などを検討してまいりました。

本日は、ワーキンググループ座長である私より、今までの検討の内容から、商工会の活動と、これを踏まえた政策提言について、若干時間をいただきながら御説明させていただきます。ただ、時間の制限もございますので、要点のみを御説明させていただきます。

商工会は、皆様御承知のように、全国津々浦々に設立されておりました、昭和35年の商工会法制定以来、それぞれの小規模企業振興や地域経済活性化のための活動を50年間続けてまいりました。現在の商工会数は約1,700で、地域の総合経済団体として、また小規模企業を中心とした経営支援機関として活動しております。

我々商工会は、常に小規模企業のそばに寄り添っています。「行きます 聞きます 提案します」をスローガンに、全国約4,300名の経営指導員が継続して徹底的な巡回活動を行い、小規模企業の表面に出ていない問題の提起や経営課題の解決、不安の解消などに努めております。経営革新や税務、金融、労務など、年間326万件、経営指導員1人当たり762件の経営相談を行っているところであります。

配付資料の12ページに挙げた経営支援事例は、ほんの一部ですけれども、商工会の活動を御理解いただくために、代表的な一例を紹介いたしました。

秋田県にかほ市の飲食店に対する支援事例でございます。帳簿づけの支援から始まり、1日の面談を徹底的に行い、数字だけではわからない支援先企業の実態を把握し、県商工会連合会や専門家と連携して長期にわたる経営支援を行い、計数管理の仕組みづくりや新商品開発、新事業開発など、経営革新に取り組むことで利益の確保につなげました。

小規模企業の多くは、経営から家庭までの問題が混在しておりまして、相談は経営そのものに関することが中心ですけれども、それ以外の個人的、家庭に関することまで多岐にわたっております。例えば資金繰りに関しても、売掛債権の回収不能や高利子負債など、いわゆるサラ金問題まで幅広いものであります。不適切な表現かもしれませんが、労使関係に関する相談につきましても、家族従業員も多く、時には夫婦げんかの仲裁まで行うこともございます。

また、商工会では、40歳以下の経営者・後継者で組織する青年部や、経営者・配偶者等で組織する女性部がありまして、異業種交流や業種ごとに組織される部会活動などを通じて、小規模企業同士がお互いに励まし、切磋琢磨し合っております。その商工会としての

目線から、小規模企業とその周りを取り巻く経営環境について、お話いたしたいと思います。

我が国の小規模企業は、現在約366万社でありまして、全企業数の87%を占めております。先般の中小企業基本法の改正で小規模企業の意義が明記されましたとおり、就業機会の提供、地域経済の安定、地域住民の生活の向上、新たな産業の創出など、我が国経済及び社会の発展に大きく寄与しています。まさに小規模企業は、我が国の経済基盤、社会基盤を支える存在と位置づけられると考えます。

小規模企業及び地域の直面する課題ですけれども、過去10年間で約56万社の小規模企業が減少したことに象徴されますように、地域の小規模企業は厳しい経済環境下に置かれております。

加えて、小規模企業の多くが所在する地域経済の疲弊が進んでいます。配付資料5ページの日本地図の赤い部分が我々商工会の活動エリアで、多くの地域が中山間地域や、いわゆる田舎と言われるような地域であります。この地域では、郡部から都市部へ、都市部から大都会へと人口が流出するだけでなく、過疎化・高齢化が進み、一部地域では買い物難民、限界集落と言われるように、コミュニティの崩壊に直面するところもあらわれております。

小規模企業は、地域において雇用の担い手であるとともに、小売業や建設業、サービス業など地域の生活基盤、消防団活動や防犯、子育て支援、さらに祭りなど伝統文化の継承など、あらゆる分野での地域コミュニティの担い手でもあります。しかし、地域経済の疲弊とともに、地域内で事業を営む小規模企業の経営環境も悪化しておりまして、後継者難などと相まって、廃業も後を絶ちません。小規模企業の振興と地域の発展は、密接不可分な表裏一体の関係にあり、この視点は政策展開の上で絶えず念頭に置くべきと考えます。

商工会は当初、地区内における商工業の総合的な改善・発達を目的に設立されていますが、これまで述べたような地域経済環境の大きな変化の中で、商工会の役割も大きく変化しています。商工会の中核的事業は、小規模企業への経営改善普及事業であります。社会一般の福祉増進も目的の一つとして定められており、近年は、地域コミュニティ維持や地域社会活性化への取り組みの重要性が増してきています。現在、この両事業を、いわば商工会事業の車の両輪として、小規模企業と地域の振興のため、活動をしております。

配付資料の9ページから11ページをごらんください。商工会の経営支援スキーム、経営支援能力の強化について紹介してございます。

商工会の中核事業である経営改善普及事業では、定期的な巡回、親身になった相談などにより、小規模企業との相互の信頼感を築き上げ、基礎的経営指導を中心に事業を実施しています。また、専門的知識を要する指導内容には、都道府県商工会連合会や専門家と連携し、支援に当たっております。特に最近では、指導内容も多岐にわたり、経営指導員の能力向上が求められてきています。このため、各種研修の実施や、内部資格として経営支援マネージャー制度を創設し、その支援能力と専門知識のさらなる向上に努めているところ

であります。

また、優秀な経営指導員を県連へ集中配置し、商工会と一緒に取り組むなど、専門的な課題にも組織的に対応できるよう、各地において組織改革を行っているところであります。

こうした商工会組織 1 万 2,000 人の総力を挙げた組織的・総合的な取り組みが、配付資料の 12 ページ以降に挙げてあります個々の企業の経営改善において、また、21 ページ以降に挙げてあります地域の課題解決、地域活性化において、大きな成果に結びついていると考えています。商工会は、営利を目的としない特別認可法人です。以上のような活動を継続的・安定的に実施する上でも、国や都道府県、加えて市町村などとの緊密な連携、政策的支援が欠かせないところであります。

次に、小規模企業基本法に対してお話をいたしたいと思います。

先ほど申し上げた現状及び諸課題を踏まえ、今後の小規模企業政策の基本的な考え方、方向性を示す今般の本委員会の議論、そしてこれに基づく今後の基本法及び実施法の制定に対しまして、大きな期待を持っています。今後の小規模企業基本法を制定するに当たり、経営支援、地域振興を行う商工会として取り組まなければいけないことはたくさんありますが、その中でも重要と考えていることを 3 点だけ申し上げます。

詳細は、配付資料 26 ページを御参照ください。

第 1 は、小規模企業政策を審議するための新たな体制整備、基本計画の策定、その実施状況の評価が重要だと考えます。中長期的視野から政策を着実かつ効果的に実施するためには、小規模企業政策の PDCA をしっかり回すことが重要であります。

第 2 は、商工会が小規模企業の経営改善普及事業と地域経済社会の維持・活性化の 2 つの役割を担うことの位置づけの明確化と支援強化です。小規模企業に寄り添いながら、継続的に関係をつくっているのが商工会です。環境が大きく変化した現状を踏まえ、改めて商工会の 2 つの役割をしっかり位置づけ、そしてこの取り組みに対する支援を強化すべきだと考えております。

第 3 は、国及び都道府県や市町村など、地方自治体の小規模企業振興についての責務の明確化です。平成 13 年の小規模企業部の廃止、平成 18 年の三位一体改革に伴う商工会の経営指導員の国庫補助の廃止、一般財源化などのように、中小企業政策の中でも小規模企業政策が後退してきた感があります。また、地方自治体によっても小規模企業政策についての力の入れぐあいに濃淡があります。小規模企業に対する経営支援に必要な財源は確保するなど、国及び地方自治体の責務をはっきりとすべきだと考えます。

次に、小規模企業振興策についての提案です。経営指導員が日常の経営支援現場で耳にする悩みや要望などを解決するため、小規模企業と地域経済が抱えるさまざまな課題解決のためにも、これまでの施策の延長線ではなく、よりニーズに則した効果的な政策展開が必要であります。今後、本委員会などで検討されると思いますが、以下、何点か問題提起をたく、参考にしていただければ幸いです。

配付資料27ページを御参照ください。

まず、法人税についてです。現行の中小法人特例では、資本金1億円以下の法人の税率が15%という税率体系になっていますが、今後の税制体系全体の見直しの中で、小規模企業に対する小規模法人特例を検討すべきではないでしょうか。

次に、事業承継についてです。高齢化が進行する中、後継者難により、やむなく小規模企業が廃業するケースが多発しています。廃業率を引き下げ、就労促進、地域コミュニティ維持などの観点からも、円滑な事業承継は大きな課題です。地域の小規模企業の後継者ニーズを把握する商工会と、就労希望者を把握するハローワークの緊密な連携などにより、事業承継の取り組みを強化すべきと考えます。

次に、販路開拓支援についてです。地域資源などを活用した新商品の開発支援は活発に行われていますが、いいものをつくることはできるが、なかなか売れないというのが現状であります。また、小規模企業では流通や生産量に限界があります。このため、従来の施策に加え、地域アンテナショップなど「地産地販（ちさんちはん）」による販路開拓支援の強化も重要な課題であると考えます。

次に、金融についてです。政策金融による資金繰り支援は、小規模企業にとって生命線です。現在、商工会の経営指導員が日常の巡回相談、窓口相談できめ細かく把握している小規模企業の定性情報を活用したマル経制度があり、小規模企業にとっては大変役立っているところではありますが、より迅速な貸付手続、政策金利の一層の引き下げなど、現行制度の運用に改善の余地があると考えます。また、小規模企業でも、事業展開によってはより規模の大きな資金を必要とする場合も多く、こうしたニーズに対応するため限度額を大幅に拡大した新たな経営改善貸付制度も検討課題であります。

さらに、地域活性化の観点から、将来の地域のリーディング企業となり得るような地域発の新事業を、官民挙げたリスクマネーの提供により強力に支援することが重要であり、日本公庫への新たな出資機能の付与も有効手段と考えます。

次に、個々の小規模企業の経営環境を整備するための地域活性化策についてです。商工会の事業の中で、地域コミュニティ維持活動が重要業務として重みを増している点については、先ほどお話いたしました、その活動の多くは地域内で資金巡回を図るような、比較的商圈の小さなビジネスやコミュニティビジネス、ソーシャルビジネスであり、ネットワークとビジネス感覚という商工会の強みを生かせる分野でもあります。こうした取り組みをしっかりと継続することも、地域活性化の観点から重要と考えます。

最後になりますが、繰り返しになりますが、今般の本委員会の議論、そしてこれに基づく今後の小規模企業基本法及び実施法の制定についての小規模企業社366万社の期待は極めて大きいものであります。本日、私の申し上げましたことがしっかり反映されることを再度お願い申し上げまして、商工会を代表した私の意見表明とさせていただきます。

御清聴ありがとうございました。

○石澤委員長　ありがとうございました。

それでは、ここまでのところ、諏訪委員のプレゼンも含めまして、御意見、御質問があればいただきたいと思います。御発言される方は、ネームプレートを立てていただきます。それでは、堤委員。予定は15分としておりますので、簡潔にお願いいたします。

○堤委員 質問を2点ほどお聞きしたかったですけれども、最初のほうは支援機関の皆様方全体に対して伺いたかった点と。もう一つは、先ほど高橋さんからお話いただきました企業組合やグループ創業時のリーダーシップとか継続のポイントで、企業組合をつくるときに、全員の方々が同じパワーでやられるのか、それともどこかの企業様がトップをとるような形で企業組合的なものをつくられて成功したのかというのを教えていただきたいというのがあるのです。

皆様にお聞きしたかったのが、企業に出向いていくという支援機関の皆様方のお話をお伺いして、すみません、自分の企業が来ていただいたことが余りないもので、どういう基準で出向いていかれているのか、それとも待ちの姿勢の中で何かアクションがあったところに出向かれているのか、そういう判断基準があるのかなというのがあれば、教えていただきたいなというのがあったので、逆にとても潰れちゃいそうだから出向いているのか、とても成長性があるから行っているのか、どちらにも当てはまらなかったから来なかったのか、それが聞きたかったです。

以上です。

○石澤委員長 高橋専務、何かお答えがあればお願いいたします。

○高橋代理 企業組合でございますけれども、基本的には企業組合の運営に対する発言権は平等になっています。ただ、お金を幾ら使うというのはその人の資力に応じてやるということです。したがって、誰かが専制的に行うことはないように聞いております。また、どちらかというと地方で多いものですから、みんなで仲よくやろうとなっていると聞いているところです。

○堤委員 どこかがリーダーシップをとっていなくても、それでも継続するのですか。

○高橋代理 今まで中山間地で行われているものは、地方の集落で、みんなで役割分担をしてこれをやっていこうね。第1回のこの場においてもお葬式ビジネスというのもございました。私どもが地域で聞いているのは、誰かがリーダーシップをとって、私の言うことを聞かなきゃだめよというのと、繋がりが潰れてしまうようなものだと思っています。

○堤委員 ありがとうございます。

○石澤委員長 指導員の面について、どなたか発言ございますか。それでは、宮城常務。

○日本商工会議所宮城常務理事 商工会議所でございますけれども、どういうふうに巡回指導しているか。窓口で御相談が来て、やはり会社へ行かないと、というのが1番。

それから、先ほど金融相談と申しましたけれども、金融のことについては現場を見るのが条件になります。

3番目ですけれども、実は今、商工会議所は全会員訪問というのをやっています。例えば東京商工会議所ですと7万事業者がいますけれども、何らかの形で会社に行くというの

は1年では無理です。東京商工会議所も3年で7万企業。ただ、東京という地区の中で7万という企業はどれほどかという問題も実はありまして、少なくとも会員であるところには行かないと。では、会員以外の小規模事業者をどうするのですかという問題はあります。

全国で商工会議所地区でも300万近い事業者がいる。これをどういうふうにカバーしていく、現実に巡回していくというのは、私どもは目指さなければいけない課題だとは思っていますけれども、これは多分計画をつくっていくということかなと。会員以外に対する手をどういうふうに差し伸べるかというのは、大きな課題だと。

○石澤委員長 堤委員、よろしいですか。

○堤委員 はい。

○石澤委員長 どうぞ。

○中村委員 経営支援の実績の中で、全国商工会連合会配付資料の7ページ、「商工会の経営改善普及事業の実績」に「巡回指導・相談」と「窓口指導・相談」の実績がありますが、指導員1人当たりの件数が762件と、通常私どもでは考えられない数のデータがあります。日本商工会議所の配付資料の16ページにも、同じように約175万件という形で示されています。商工会議所等の働きというのは、重要なポイントだと思っておりますが、これだけのコンタクトがあれば、本来ならば商店街の空洞化はなくて済むのではないかと考えておりますので、指導員の人数と年齢構成を教えてくださいと思いますが、いかがでしょうか。

○石澤委員長 どうぞ。

○全国商工会連合会森田副会長 商工会の経営指導員ですけれども、ちょっと申し上げましたけれども、4,300名というのが全国での数でございます。年齢は、若い方から、うんと年が行っている、定年までほとんどやりますので、分布は広いと思っております。

それと、先ほど質問がございましたが、現在では会員さんに対しては年に1回は絶対に行きましようということが、おおむね全国的に言われております。ただ、商工会によって違いが非常にありまして、例えば三重県の伊賀市商工会ですと、この前、我々も勉強に行ってきましたけれども、1人の経営指導員が年に8回ぐらい、同じ会員さんのところへ行っている。それが平均だったのです。

それにはびっくりしましたけれども、それはやり方もいろいろ考えていまして、商工会に1人だけ留守番が残って、あの方方は全員が出るということを1カ月の中で何日間やるとか、いろいろ徹底したものをやって、その中で会員の方からいろいろな情報をとにかく引き出してくる。聞かせてもらってくる。それを次の支援に結びつけられないかということ徹底してやっているのです。ですから、例えば私、豊明市商工会ですけれども、うちの場合は年に2回は必ず行ってください。必ず行きましようということを現在やっております。ですから、それは今から増えていくと思いますけれども、現在はそんな状態だと思っております。よろしくお願いします。

○石澤委員長 寒郡委員は商工会長でもありますので、そういう立場から何か質問にお答

えできれば。

○寒郡委員 すみません、私、別の意見を言おうと思っております。

ご質問に対しましては私、商工会長ですけれども、同じでございまして、私どもも少ないですけれども、年に1回は必ず行くことになっておりまして、プラスアルファ、私どもの商工会は人がかなり来ていただけるのです。1年中、人が来ているという状態になっています。それで、先ほど税理士の方から空洞化とかいう話がありましたが、それよりも本当に小さなプライベートなことまで含めた相談が多いのです。ですから、地道に、派手ではないのが商工会の一番いいところだと私は思っておりまして、個々にプライベートな人間関係を築いているというのが商工会のよさではないかと思っております。

それと、よろしいですか。ちょっと自分の意見といいますか。

○石澤委員長 はい。

○寒郡委員 今回、阿部委員も会議所の方も中央会の方も、皆さん一致していることが1つあるなと思ったのですけれども、面的な支援ということが必要だということです。それで、私ども小規模企業者というのは、商圈を考えますと非常に小さいわけですね。その地域全体が隆盛していかないと、全体が先細るわけです。そういったときに、どこまで個々のサポートだけで行けるのかといたら、それは限度があって、そうすると行政とのタイアップといいますか、コミュニケーションが必要になってきます。

それで、私は千葉県でございます。千葉県の中小企業振興に関する委員をさせていただいておるのですが、国のレベルの議論あるいは施策は非常に素晴らしいと私は思っています。県レベルでもそれを踏襲していますので、プラスアルファ、観光とか、自分たち独自の施策を出してきていますが、それもいいのではないかと考えていますけれども、一番のポイントは市町村だと私は思っています。先ほど阿部さんがTMOの認定を受けられなかったとおっしゃっていましたが、市町村レベルで、特に大規模な市ではないところ。さっき人口が5万人というお話をされていましたが、そういうところでは特に産業振興に対する考え方の希薄さと、それに対するスペシャリストがほとんどいないように私は思います。

それを、今まで商工会議所あるいは商工会がある程度担ってきたのではないかと思います。先程、京都市の事例として商工会議所とタイアップし、商工会議所に経営指導を一本化しているというお話もありましたが、逆にそうしてしまうのか。あるいは、市町村レベルでスペシャリストをもっとつくるのかというのは、私は皆さん一致した課題ではないか。裏を返すと全部一致しているのではないかと考えていまして、論点を外してしまって申しわけないのですが、それが今、一番大きな課題ではないかなと思っています。

以上です。

○石澤委員長 今の御意見、いろいろあろうと思いますが、まとめの中でも十分意見を受けて行きたいと思います。

ほかに御質問、ございませんか。どうぞ。

○高橋代理 お役所から説明された資料について、ちょっとお聞きしたいことがあります。

資料3の26ページと32ページですが、26ページのほうは我田引水でございますが、誰に相談するかというところで、経営者が同業種の経営者に相談しているというのがあって、普通、競争条理であれば、自分のことをほかの人に聞くことはないと思われるのですけれども、こういう結果が出ているのというのは、これは我々の推測ですけれども、例えば鋳物なら鋳物の組合がありますけれども、いろいろな鋳物が集まって組合になっているということなので、余り競合しない人たちに聞いている。

それは、組合というものをつくって、そこに集まって、常日ごろ技術的な問題、経営の問題を話しているからだろうと我田引水で思いますけれども、その辺はどういうふうにお考えになっているのかということと。

32ページのよろず支援拠点ということです。先ほどお話が幾つかありましたけれども、昔は中小企業総合指導所があって、1回そこへ行って、いろいろな技術の問題を聞いて公設試へ行ったらどうか、やっていたと思うのですが、今度のものはそういうものなのか、それとも違う新たなもの、県にとらわれないものなのか。47と書いてあるものですから、県かなと思ってしまうのですが、これはどういうことか、御説明いただければ幸いです。

○石澤委員長 桜町室長から。

○桜町室長 まず、第1点目の御質問でございますけれども、確かに組合という形で同業でやっておられる方は、一緒の仲間に御相談されているというのは結構多いのではないかと考えております。やはり自分の経営課題を解決するために、同じ経験を踏んでいる、同じ環境にいる方に聞くというのは安心感があると思うのですね。そういう意味で、営業とか販路開拓とか人材・経営、この辺は身近な方に聞いておられるということではないかと思えます。あるいは、異業種の方に聞いておられる場合もありますので、これはむしろ新しい知恵、新しい経験を求めておられるのではないかと考えてございます。

それから、よろず支援拠点でございますけれども、これはまだ検討中の状況でございます。どういう形になるのか、今後、具体的に詰めていきたいと考えてございますけれども、先ほど申し上げたように、全国のさまざまな支援機関がしっかり力を発揮できるような制度をつくっていききたいと考えてございます。

○石澤委員長 まだ御発言の希望もあろうかと思いますが、後ほどまた討議の時間をとっておりますので、ここで一旦切りまして、再び支援機関からのプレゼンテーションを行っていただきたい。その後で、また討議いたしたいと思っておりますので、御了承いただきたいと思えます。

それでは、引き続き、支援機関からのプレゼンテーションをお願いいたします。

まず、小出委員、お願いいたします。

○小出委員 富士市産業支援センターの小出でございます。どうぞよろしくお願いいたします。お手元の資料をあけていただきながらお話したいと思います。

まず最初に、私が一番訴えたいことだけ申し上げます。私自身は、常にこの手の会議で

申し上げているとおり、民間の私の目から見ておると、今まで経済産業省がとり行ってきたさまざまな制度については、大きな問題は基本的にはないのだろうと思っています。ところが、それが期待されたような成果が出ていないと判断されるのであるならば、これは明らかにオペレーションの部分に課題を持っているだろう。なおかつ、支援人材のところについては大きな課題を持っているのではないかとということでございます。資料に基づいてお話しします。

私は、もともと静岡銀行という銀行に勤める銀行員でございました。1983年に入行し、26年間在籍しておったのですけれども、大きな転機になりましたのは、2001年に銀行の経営者の命で公の産業支援機関に出向せよということで、当初2年間の約束だったのですけれども、7年半に及びまして、浜松市と静岡市で3つの支援機関の立ち上げと、その運営に当たりました。今は、それを退職して独立して、生まれ故郷の富士市が設置した富士市産業支援センターの運営を5年間やっている。都合12年半にわたって中小企業支援の現場における人間でございます。

そんな中で、私が2001年に出向したときにすぐに感じたことを申し上げますと、当時、銀行の中で感じておりましたのは、静岡銀行の取引先である中小企業・小規模事業者の皆様方、全ての方々が経営的な課題を持っておることはわかっておった。それを第一義的にサポートしなければならないのは、我々金融機関だと思っていました。ところが、当時の環境下においては、どうしても収益重視、数字重視ということがあって、直接的に融資につながらないようなサポートについてはとり行っていなかった。こういう状況の中で私は出向してまいりまして、この出向の立場で何ができるかを徹底的に追求しようと考えたわけでございます。

一方で、当時、私がやっておりました支援センターの周りにございました県や市町の中小企業支援センターの皆様方の状況を見ますと、一様に一生懸命やっているとおっしゃる。でも、民間の立場から見ると、一生懸命やっているのだったら当然結果が問われるわけで、結果はと見ると、具体的な成果が余り見えないことがない。こういう状況なのです。

ここに課題があるのかなと思いつつ、結果が出ているのだったら、相談窓口に人が当然集まるだろうと見てみますと、これもなかなか人が集まっている状況でもない。どうもうまくいっていないようだなという流れの中で、せっかく民間の立場でこのセクターにかかわらせていただいたこともございますから、であるならば、どうすればうまくいくのか考えたわけでございます。

そのときに、まず中小企業支援、小規模企業支援。支援という言葉があるのだけれども、やるべきことは一体何なのか、明確になっているのかと考えてみますと、意外にこれが明確になっていないわけでございます。これを明確化する必要があるだろうということ。

もう一つ、支援の目指す方向性、目指すべき姿というものは、意外にぼんやりとしているな。ここも明確にする必要があるのではないかと考えたわけでございます。

このときにまず現場を見てみますと、地域の中小企業者・小規模事業者というのは、先

ほど申し上げましたとおり、全ての企業が経営的な悩み、課題、問題点を抱えているわけでございます。その全ての人たちが今よりもよくありたいと考えておるわけでございます。そういうことになりますと、我々みたいな支援機関がやるべきことは単純明快でございます。その悩みを受け入れて、よくする方向に持っていく。つまり、これは事の本質というのはビジネスコンサルティングだろう。やることはビジネスコンサルだろう。であるからこそ、求められているのは結果だと。結果が出るような支援機関あるいは支援の体制づくりをしようと考えたわけでございます。

ところが、ここがすごく難しいところございまして、先ほどもどなたかがおっしゃっていましたが、小規模事業者の皆様方、残念なことに、経営資源で見ますと、ヒト、モノ、カネ、全てに課題を抱えていらっしゃる。こういう状況の中で、新たな流れを出す、あるいは新たな結果を生むために、支援、コンサルの世界で何が必要かという、具体的に流れを変えるアイデア、知恵を出すことなのです。これが実はコンサルの世界で言うところかなり難しい。相当高度なコンサル能力を有するわけでございます。こういった人材を育成することが急務だろうと考えまして、私ども富士市産業支援センターではそれを追求いたしました。

並びに、当然結果が出ていれば、先ほど申し上げましたように、地域の皆様方はみんなよくなりたいと思っているわけですから、人が集まるわけでございます。ですから、来場相談件数に活性化のバロメーターが絶対あらわれるはずだろうと。当たり前の話でございます。ここを追求したわけございまして、私どもの資料を見てくださいと、それがあらわれているのですけれどもね。

もう一つ加えさせてください。では、f-Biz、富士市産業支援センターは、結果を出すためにどういうことにこだわるのか。5ページを見てくださいと、私どもは来ていただいた相談者に対して、単なるアドバイスは行っておりません。問題点の指摘ではなく、企業の強みを伸ばすための具体的な戦略の提案を行っております。具体的なソリューションでございます。こうすればもうかるよという具体的な案を出しておるわけでございます。

それから、ワンストップ・コンサルティング。これも支援センターの皆様、よくおっしゃいますけれども、よくあるのがさまざまな専門家がばらばらにそれぞれの案件を預かるようなワンストップセンターなのでしょうけれども、我々は一つの案件に対して、専門家が7人おるのですけれども、全ての人間がかかわります。経営の専門家、広告の専門家、金融の専門家、こういった人間がかかわりまして、結果を導くということ。

もう一つ、継続的なフォロー。これは当然でございますけれども、相手が求めている限りにおいては、徹底的に追求していくわけでございます。

そういたしますと、次のページのような感じで相談件数がだんだん増えております。昨年度までは、来ていただく相談件数が月間200件だったのが、ことしは施設整備をして拡充したこともございまして、月間250件でございます。その原動力となったのは、創業者の相談が昨年度は月平均11件だったのが、アベノミクスの成果もあったのでしょう。今は月間

平均42件でございます。ちなみに、ここ3カ月ぐらいは月間50件ぐらい有してまして、今月も創業した人は5件、先月も5件の創業者が生まれたわけでございます。こんな状況でございます。

そんな中で、私ども富士市産業支援センターのモデルを、いろいろな地域が踏襲しようということで、全国各地、7ページにございますような図のとおり、さまざまな行政や金融機関が主導しまして、私どものノウハウを吸収した形で展開されておるわけでございます。

では、具体的に何をするのだということにつきましては、次の資料、8ページ、9ページにあらわしました。よく言われますのが、f-Bizにはやる気のある人たちが来るのではないかという間違った考え方があるようですけれども、全くそうではございません。私どもに来る皆様方は、みんな経営的に行き詰まっています。どうしていいかわからないのです。それに具体的な提案をしたのです。我々が出した事例というのは、全て私どものプランで再生した事例でございます。

例えば8ページの一番左の司技研のケース。これは、極端な業績に行き詰まりを覚えていた試作屋さんでした。2008年8月においでになって、私どもはこのスピーディーかつフレキシブルに試作品ができる能力に目をつけて、試作特急サービス3DAYという形で新サービスを行うことを提案し、それがあって、今や大手自動車メーカーから直接的に電気自動車の試作部品を大量受注するようになって、V字回復。こんなぐあいですね。

真ん中の増田鉄工所というのは金型屋さんなのですけれども、これまたつくられた金型がうまく売れないということで、本人たちは高い技術力が売りだと思っていたのでしょうけれども、そうではなくて、売りはもたらす効果ではないかということで仕掛けたところ、半年間、1個も売れなかった1個500万円の金型が、その後の半年で50個売れた。ここにあるチラシは、私どもが全部提案したものでございます。こんなぐあいで展開しておるわけでございます。

一方で、金融面、資金調達の御相談もございます。最近では、地元の焼き鳥屋さんが運転資金300万円必要なのだけれども、2行から断られたことに対して、具体的な新規事業のプランを提示した上で、別の銀行から資金調達に成功いたしました。

あるいは昨年あった事例、福島県の浪江町から原発の関係で引っ越された方が再起を果たしたいということで、2,300万円の資金を調達し、新たに学習塾を始めようとする方がいらっしゃいました。残念なことに、地元の銀行5行から断られて、途方に暮れて私どものところに参りました。私も一応銀行出身なものですから、こういうふうになれば資金調達ができるのではないかという作戦を練りまして、地元の信金さんからすっぱり出していただいた上で、短期的に生徒が集まる仕掛けをいたしまして、今や地域の中では繁盛している学習塾になったというぐあいです。

全てにおいて、私どもが具体的なプランを出す、知恵を出す。それによって流れを変えていくということに徹しておるわけございまして、一定の方向性については見えてきた

ところでございます。

冒頭申し上げましたように、特に人材づくりが重要なと考えておるわけでございます。ぜひ本委員会の中で、そういった方向性が出てきたらうれしいかなと思っております。

以上でございます。

○石澤委員長　ありがとうございました。

次に、澁谷委員、お願いいたします。

○澁谷委員　東京東信用金庫の澁谷でございます。それでは、私どもの重立った支援体制について説明させていただきたいと思います。

1 ページをめくっていただきたいと思います。下段の中央にページ数を振っておりますので、そのページ数に沿って御説明させていただきます。

平成20年に中小企業庁の支援策として地域力連携拠点事業が立ち上げられましたけれども、現在は地域プラットフォーム事業へとつながっておりますけれども、それぞれ中小企業庁の小規模企業・中小企業への支援政策というのは継続して続けられているのだろうと思っております。当金庫では、当初より支援機関として認定をいただきまして支援をさせていただいています。

2 ページ目をおめくりいただきたいと思います。産学官連携スキームといたしまして、工業系の芝浦工業大学、海洋系の東京海洋大学、文科系の千葉商科大学と、このたび理科系として松島委員も教鞭をとられております東京理科大学さんとも産学連携協定を結ばせていただきまして、幅広く大学との連携をとらせていただいております。また、地元の中公体や経済産業局様あるいは中小企業整備機構様からも支援いただいております。

3 ページをおめくりいただきたいと思います。広域連携といたしましては、地方の信用金庫との友好関係も図らせていただいております。地元の商工会議所あるいは商工会との連携も図らせていただいております。特に、私どもが所属いたします東京商工会議所には職員18名がお世話になっておりまして、経営指導員としてお手伝いさせていただいております。私も墨田支部の副会長として参加させていただいております。

4 ページをおめくりください。海外支援体制としては、JETROさんや私どもの中央機関であります信金中央金庫や中小企業基盤整備機構さんとの連携の中で、先進金庫と言われております浜松信用金庫さん、あるいは京都信用金庫さん、岡崎信用金庫さんとの連携を図りまして、海外進出あるいは貿易取引、展示会、セミナーなどのお手伝いをさせていただいております。

5 ページをおめくりください。私どもは、墨田区の両国に中小企業応援センターとしまして専門部署を設けまして、そこであらゆる相談を承っております。ここで私どもが大切にしておりますのは、中小企業・小規模の皆様にとりましては、大学へ相談に行く、経済産業省へ相談に行く、あるいはJETROさんに相談に行くことは極めて敷居の高いことでございます。いろいろと相談したいことや、制度を利用したいと思っても、相談になかなか行きにくいことが実情であります。

私どもの中小企業応援センターでは、毎日日がわりで外部の専門家の先生を常駐して相談に応じさせていただいておりますけれども、小規模企業の皆さんに一番喜ばれているのは、このセンターに来ればワンストップで解決してくれる、あるいは手ぶらでは帰さないというところであります。私どもでは、今、職員が大体2年サイクルで経済産業局さんとの人事交流、職員として経済産業省からこちらへ来ていただく、あるいは私どもの職員が経済産業省で2年サイクルで働かせていただく。あるいは、中小企業基盤整備機構さん、JETROさん、こうした機関にも約2年サイクルで職員を出向させていただいております。

こうした職員が私どもの金庫に戻ってきたときに、このセンターの中に配属されまして、それぞれ実践で学んできたことや、そこで培った人脈やネットワークを生かしていただいて、このセンターで活躍して小規模企業の皆さんの身近な存在として喜ばれております。

また、大学や経済産業局のほうにお願いいたしまして、そちらのほうで活躍していたOBの方たちを私どもの職員として採用させていただいております。

こうした中で、中小企業応援センターがまさに小規模企業の身近な存在として、また地域のプラットフォームとして、中小企業庁あるいは経済産業局やJETRO、大学の代理店的な役割として、この中小企業応援センターが存在しております。わざわざ行かなくても、ここに大学があるよ、経済産業省があるよ、JETROがあるよという形をとらせていただいております。自動車が展示してありますけれども、地元の行政や大学の支援をいただきまして、地域の企業の皆さんで製作いたしました電気自動車HOKUSAI号でございます。今、地域のイベント等で活躍しております。

特に大学との連携では、大学の先生方が実際、小規模企業の皆様の工場・現場に行っていろいろとアドバイスをいただく、あるいは小規模企業の方たちが大学の研究所へ行って、いろいろな開発をするという、大学側も非常にフットワークのいい活動をしていただいているかと思います。

次に、6ページをごらんいただきたいと思います。これは、平成24年度、当金庫で相談いただいた件数でございます。件数が少ないような感じもいたしますけれども、こちらは具体的な相談案件として集計されたものであります。これ以外によろず相談として相談いただいたものは、多数ございます。

7ページをごらんいただきたいと思います。行政等の補助金・助成金の活用状況でございます。今年に入りまして4月から9月までの6カ月間での案件は、84件、5億2,000万円を補助金・助成金として採択いただきました。

8ページをごらんいただきたいと思います。8ページと9ページにつきましては、補助金・助成金採択の中で特徴的なものを挙げさせていただきました。お時間がありますので、そちらの説明は省かせていただきます。

10ページをごらんいただきたいと思います。補助金・助成金の中で、特に成功事例として、今、NHKを初めとしまして、マスコミ各社から取り上げていただきまして、先般、安倍総理にも御説明させていただく機会をいただきました。産学官連携が挑む海底探査艇「江

戸っ子1号」。こちらは、まさに中小企業応援センターの代表的な成功事例でありますので、少し御紹介させていただきたいと思います。

私どもの取引先の事業所で構成されております、ひがしんビジネスクラブ「オーロラ」という会がありまして、この会で東大阪の中小企業が打ち上げました宇宙ロケット「まいど1号」を見学させていただきました。こちらのほうで大変刺激を受けまして、会員の1人から、西が宇宙なら東は海底だということから、我々のセンターのほうへ相談が持ち込まれました。センター内で案件検討会議にて協議した結果、大学や、国の研究機関でもある海洋研究開発機構さんからも協力をいただくことになりまして、「江戸っ子1号」プロジェクトとしてスタートさせていただくことになりました。

お手元の写真は、それぞれの企業体の代表者と、芝浦工業大学、東京海洋大学の両学長と、海洋研究開発機構の担当理事と私どもの共同開発契約書調印式の模様でございます。

ここで私どもの職員で非常に活躍したのが大学から採用した職員ということで、東京大学を卒業されまして、動燃の所長を経て、芝浦工業大学のコーディネーターをしていた、現在、当金庫のコーディネーターをしている職員であります。この職員の大学の先生方との連携もあり、大学の持つ知的財産を最大限に活用させていただきました。また、海洋研究開発機構さんとは、動燃時代の部下だった方がそちらのほうの理事長であったということもありまして、機構が求めている安価な海底無人探査艇と、それぞれのニーズが一致したということから協力を得られるようになりました。

ちなみに、今、機構さんが実際に所有している海底探査艇は、1艇2億から3億円するもので、部品は全て欧米諸国のものであるとお聞きをしております。こちらのほうは、新江ノ島水族館でのテストや機構の実験テストにも便乗させていただきまして、房総沖でのテストをさせていただくなど、小規模企業の中ではとてもできないスケールのものでございます。

このプロジェクトの元金として、先ほど御紹介いたしました「オーロラ」1,600名の会員が、俺たちの仲間がこうしたことをやるならば、各社2,000円を拠出して320万円を原資として、これはまさに下町ブランド、下町の心意気で、返さなくてもいいから、ひとつおまえらしっかりやれよという大きな応援団として、こちらのプロジェクトが今、進められているところでございます。

お時間でもありますので、少し飛ばさせていただきます、それぞれの企業体は何を担当しているか。非常に高い技術力を必要としておりますので、それぞれの企業をコーディネート、接着剂的な役割として、私どもがその役割を果たさせていただいております。

13ページは、私どもの無担保融資の状況でございます。無担保融資、金銭面は、地域金融機関としては大切な支援体制だろうと思います。昨年、24年度におきましては、3,309件、250億円を実行させていただきました。

以上、重立った活動について御紹介させていただきました。後の資料は後ほどごらんいただきたい。こちらで私の説明を終了させていただきます。

○石澤委員長 ありがとうございました。

最後に、中村委員、お願いいたします。

○中村委員 日本税理士会連合会の中村でございます。発言の機会を与えていただき、ありがとうございます。

まず、税理士の使命とは何かという構えた書き方をしました。弁護士、会計士も入っている税理士法ですが、制度設計を変えようということで、ただ今税理士法改正に、取り組んでいるところでございます。司馬遼太郎さんが40年たつと組織は衰退すると言われておりますが、絶えずイノベーションを行いながら、このよな使命を掲げて業務を行っております。税理士法の使命、弁護士法の使命、公認会計士法の使命を改めて見ていただいて、税務のことは税理士ということで御認識いただければということで、1ページ、2ページに記載しております。

私どもが行っている税務代理、税務書類の作成、税務相談というのは、無償独占にかかわるものでございまして、他の人が入れないということで、それだけ公共性を有するという自負を持っております。

次に3ページ、「税理士・中小企業を取り巻く環境」ということでございますが、その前に一番最後のページを見ていただけますでしょうか。これは全国の税理士会を挙げて取り組んでいる税務支援でございます。独自事業、受託事業、協議派遣事業とございますが、合計で180万件、それに従事する税理士が14万6,000人おりますので、先ほど質問させていただいたところでございます。

中小事業者はどういう方に相談しているということが書かれておりますが、中小企業庁の未来会議の取りまとめに、中小企業の経営者の中で、社外の者に定期的に経営相談している者は約35%である。その相手先として68.1%が顧問の税理士等に相談しているという実績を踏まえて、税理士に対しては税務にとどまらず、広く経営全般にわたる総合的なアドバイスを求めており、我々はいわば中小企業のホームドクターというプライドを持って、さまざまな形で中小企業をサポートしているところでございます。

また、法人税申告書件数における税理士関与割合は87.5%に達しております。国税庁のデータは、このような状況の中で、中小企業が持つ潜在力を引き出して経営の強化を図るためにも、私ども会計の専門家として会計面の改善・整備を進めるという役割が求められていることを強く感じているところでございます。

そのため、日税連では本年7月の総会におきまして、新たに中小企業対策特別委員会を設置し、今まで、担当部等によって温度差があったもの、あるいは目的によって分けていたもの、例えば中小企業会計指針を一本化しようではないかということで、経産省が提案されている趣旨を踏まえた形で、委員会をつくりまして、経営状況の分析・事業計画の策定支援、実行支援を行っていく等の支援体制を整備したところでございます。今回、新たな事業活動を行うに当たりまして、中小企業の経営課題は多様化・複雑化しているということを踏まえながら、絶えず改善を図りながら対応していくことが、私どもが果たす役割

かと思っております。

今日はさまざまな御意見を聞きました。私も地方自治体の監査委員を経験しました。その中では、市、県、国という流れの中で、市がほとんど機能していないという御意見が出ましたが、まさにそのとおりで、我が茨城県の場合には、財政状況が厳しい市に県から二、三名の委員を派遣して活性化を図ってきたところでございます。私もある自治体の監査委員になったときには、茨城県で一番下から4番目に財政状況が悪化しておりましたが、市長と一緒に頑張って、合併する直前には15位になったということも経験しております。

企業というのは、絶えず様変わりする。形骸化した組織の中で、幾ら予算を執行してもだめだと思いますので、今回、お集まりの皆様方は、今、何が求められているのかということに真摯に受けとめて、分散化された中での予算の執行ではなくて集中的な形で、いざ問題があったら駆けつけるということをしないと、これからの厳しい少子化・高齢化の中では対応できないのではないかと思います。

そして、我々が今日、皆さんのご意見を聞いて、少子・高齢化という問題の中でどういう対応をするか。なぜ医療モールを中心にした街づくりをしないのか。長野県の方がやられておられましたけれども、「少子化」というより、もう「少子」の時代なので、これにどう取り組んでいくか。

それから、国際化と言われる中で、商工会議所、税理士もそうですが、何をやっているのかということに胸を張ってははっきり言える組織替えが必要ではないか。我が税理士会も、海外税制問題を踏まえた、研究会をつくりまして、東大の先生を座長に、迎えて新しい取り組みを進めております。絶えず問題を整理しながら、そして中小企業庁の予算が十分に活性される仕組みを進めていく必要があるのではないかと、とも思っております。

第1回の会議で、江戸川区の社長から事業承継税制をというお話がたしか出たと思えます。これは、農業者のための農地法の問題から始まって、メーカー等の株の評価、あるいは事業承継をいかに行うかということで取り組んできたところでございます。中小企業庁もこの問題について取り組んでいただきました。平成25年度税制改正の事業承継税制も使いやすい形になっておりますが、現在、まだ数百件しか事業承継税制が使われておりませんので、さらに事業承継税制のあり方について十分ご議論いただいて、魂を入れた事業承継税制の構築が必要なのではないかと思っております。

私ども税理士は、さまざまな形の中小企業支援等がございしますが、昨年立ち上げられた認定支援機関の行う業務は、税理士の日常業務の延長線にあると考えており、全国で1万5,884の認定機関ができましたが、そのうち税理士及び税理士法人は1万2,127機関と、全体の76.3%を占めております。この実績を踏まえて、今後も中小企業のために向き合いながら、一番の身近な相談相手である税理士の果たす役割がますます重要になると思っておりますので、会計参与制度を含め、あるいは金融機関、関係省庁、商工会議所等との連携を深めながら、中小企業支援のための施策を実行してまいりたいと考えております。

以上でございます。

○石澤委員長 終了予定時間のちょうど12時になりましたが、これも熱心な議論のあらわれでありますので、御理解いただきまして、もうしばらく延長させていただきたいと思います。なお、予定でお急ぎの方は、どうぞ御遠慮なく御退室いただきたいと思います。

それでは、ただいまのプレゼンに対する御意見、御質問があれば、どうぞ御発言を願います。

○三神委員 今、ちょうど諏訪委員がお出になってしまったので、御質問できないじまいになってしまいました。後で事務局のほうで補足をお願いできたらと思います。

諏訪委員からは大変なリスクを負って事業承継なされたお話をいただきましたが、どういった具体的な施策があったらよかったか、伺っておきたかったと思います。諏訪委員の場合は親子間の何年にもわたる、「工学部しか入ってはいけない」等、所与の教育段階からの準備があって継いでいらっしゃる。前回も、今回も、どうすれば継ぎやすくなるかという事業承継についての具体策の議論が、時間の関係もあって足りていないように感じます。

もう一点は、小出さんほか、指摘がされていましたが、支援機関が実績を上げていない実態と、市町村レベルでのパフォーマンスの低さ、協力する意思の低さについてです。実態としどんなことが起きてしまうか、まずお話いたします。例えば新規創業を奨励する政策が打たれても、地元の本流企業、――商工会議所のメンバーになっているクラスの会社にとって、技術などが将来、競合になる可能性があるのと、既にそうした本流企業は地銀も株を持っていたりしますので、事前に手を回して、小企業に対し、補助金申請も融資も受けられないように全部潰してしまう、といったことが起きるのです。リアリティーのあり過ぎる話で申しわけないのですが、個々の当事者の判断としては、これが合理的になってしまふ、という実態があるのです。。当然、自治体も非協力的になる。

これに対しては1つやり方として、新規で上がってきた政策は実行に移さなければ、自治体の方々にも、民間にとっても損になる、という仕掛けをつくる必要があると思います。県はきちんとやっているけれども、市町村はだめだ、といった自治体間のエクスキューズに対しても同様です。例えば、市町村レベルの事業所数当たりの補助金・助成金獲得件数、或いは相談実績の件数などは数値化してランキングを作る。単なる合計数では地域規模などからフェア感がありませんので、事業所数当たりといったやり方を一つの案としてお話させていただきます。

このランキングをとって、県ごとの合計にすれば、県と市町村の利害は一致します。この総体として県ごとにパフォーマンスを競わせる。細かい市町村単位で数字が上がってくるわけですから、実績が思わしくないところには、県からまず市町村単位の支援機関に人を送るという対策が取られるでしょう。

通常の民間の感覚ですと、パフォーマンスを上げるのは2年か3年程度がまず目安になるでしょう。対策を練って、それでも実績が上がらない場合は、近隣のより競争力のあるところと集約し、支援力を上げつつ無駄をカットし、小出さんのところのように、ある

程度ノウハウが1カ所に集まった強力なところをつくっていくやり方をしなければ、砂に水をまいているような形が続くのではないのでしょうか。こういった政策運用面の仕掛けをぜひともおつくりいただければと思います。

すみません、いつも長くなってしまうして。

○石澤委員長 貴重な御意見、十分お聞きいたしております。

西村委員、どうぞ。

○西村委員 大阪商工会議所の西村ですが、大阪商工会議所の経営相談の問題の実情についてお話したいのですが、経営相談員は6年ほど前は100名おりましたが、現在は60名に減っております。それから、平均年齢は大体60歳になっております。そして、会員数は2万8,000でございますので、それを60人で全てを見ることは不可能でありまして、意思のある方、来られた方、問い合わせのあった方、それから継続して、しばらく途切れているところには訪問していくという形で経営相談をしている。

ただ、個々の企業の面倒を見るだけで、経営指導員はほぼいっぱい。時間的には能力いっぱいだと思います。大阪商工会議所では、全体では「買いませ！売れ筋商品」という、全国からバイヤーを呼んで、売る店を呼んでマッチングさせるということをやっております。100円商店街ということもやっております。この辺は、経営相談員とは連携はとっていますが、職員がかなり主導してやっている形になりまして、能力的には2つに分化していくのではないかと。個に対応する経営指導員と、面に対応する職員、もしくはコーディネーターの方を育成していくということはしていかないと、活性化できないのではないかと感じがしております。

以上でございます。

○石澤委員長 ありがとうございます。

ほかにいかがですか。どうぞ。

○堤委員 経営指導員のお話がありました。今日、お時間の関係で多分触れられなかったのだと思います、4-9の日本政策金融公庫さんの資料もともに拝見しておりまして、指導員でなくてもいいのかなと思う部分もございます。というのは、政策金融公庫さんは、私ども一番最近、少し融資していただいているのですけれども、その中で、こういうものがありますよというのを営業の方に教えていただけることで、企業様の中では使いやすいものが出ているという情報すら、今、とれていないことが事業が難しくなってしまう原因の1つなのかなと思うので、かなり早い段階から、全部回るのは無理だと思いますので、お電話1本でもいいので、いただければと思ったのが1つと。

あと、私の場所がなのかもしれませんが、小出さんのところは、園田社長も含めて、女性の指導員やアドバイザーがいらっしゃるのですけれども、そういう相談員の方々における女性とか、例えば経営指導でシニアという方はいらっしゃるのですけれども、シニアで創業されたり、ハンディキャップをお持ちで、最近の地域密着型の創業の御経験とか、それに支えられた御実績がある方が、もしかしたらまだ相談員の中で少ないのかなと

というのが、女性とか新しいタイプの企業から、何とか会というところがちょっと敷居が高く感じてしまうところなのかなと思いますので、積極的に女性の方なども相談員にしていただければと個人的には思いました。

○石澤委員長　ありがとうございました。

ほかにどなたかございますか。どうぞ、園田委員。

○園田委員　今まで皆さんが御発言されてきたこととかぶるのですけども、商工会議所とか商工会さんがいろいろな指導員がいらっしゃって、たくさん回っているということはよくわかったのですけども、指導されたいのかということがまずあったのですね。というのは、表面的かもしれませんが、会社のことをわかっているのは経営者だったり、これから起業したい人。だけども、見えていない問題があるので相談したい。あるいは、見えていない問題があって何かつまづいていると思うのです。

小出さんのほうからも、澁谷委員のほうからもコーディネーターという言葉が出てきたのですけども、今、何が悩みで、どこにつまづいていて、それが誰に相談すれば解決するか、どういう分野で手入れが必要なのかということをコーディネートしてもらいたいと思うのです。ですので、ゼネラリストがたくさんいるというよりも、専門家がたくさんいて、それをどういうふうに振っていくかという道筋を立てる機関があるとうれしいなと思うのです。

私が13年前にネットで始めたときに、商工会議所でも金融機関でも、ネットで物が売れるのですかみたいな感じで終わってしまったのですけども、イノベーターというのは、みんながやっていないことをやるからイノベーターですね。それを全部上から指導してくださいというのは、なかなか難しいですから、コーディネートして、これがおもしろい、これが強みだということを教えてほしい。例えば中小企業大学校でカリキュラムがあるかどうかわかりませんが、ぜひそういった方を育てて、全国にたくさんの拠点があるわけですから、そこで動いていただけると、実際にイノベーターは動けるのではないかと思います。

以上です。

○石澤委員長　ありがとうございました。

ほかにございませんか。例えば商工会に年間700件もの相談を受けているという、データが出ておりますが、特に商工会の場合は、全てが経営指導・相談というわけではありません。恐らくは、相談を金融機関へつなぐ役割も実は持っている。あるいは、相談を上部団体につなぐ役割も実はありますので、そのために会員からの相談を受けやすい、敷居の低い立場をとっておりますので、そういう回数も、世間話のこともあろうと思いますけれども、日ごろのそういう努力もあることも御理解いただきたいと思います。

オブザーバーの方、時間の関係がございますので、次回に御発言をお願いしたいと思っております。

多くの御意見、御指摘、ありがとうございました。委員長の不手際で、若干時間が過ぎ

ましたけれども、お許しいただきたいと思います。

ここで、先程からお座りでございます両大臣政務官から何かコメントがありますれば、お願いいたします。

○田中大臣政務官 今、御意見を拝聴させていただいて、さまざまな認定支援機関の皆様、御努力されているなということは重々分かりました。しかし、結果が全てだということだろうと思います。経産省としても、そうしたものの効率化も図らなければいけませんし、また支援機関の人材育成も重要だなと感じます。オペレーションで人材育成、この辺をもう一度しっかりと考えて、効率よく回るように取り組んでいきたいと思っています。

本当に本日はありがとうございました。

○磯崎大臣政務官 途中で1時間ほど、参議院の経済産業委員会がありまして抜けまして、全てをお聞きすることができなくて残念でございましたけれども、皆様方のほうからは、個社の支援と、地域の支援という面の支援というお話が出たということもありますし、また支援人材についての大きな課題ということも出ました。また、市町村レベルがポイントだということで、こういう問題についてはきちんと対応していかなければいけないのだろうなと思いました。

もう一つ、多分いろいろな成功事例というのは、よく発表されていることが多いと思うのですけれども、私は、失敗した事例というのが非常に参考になるだろうなと思います。どこでつまづいたのか、どういうところをクリアすれば良くなっていくのかという失敗事例というのを周知していくことが、成功につながっていく道なのだろうなと思いました。

もう一つ、今朝、農林水産業・地域の活力創造本部というものがありまして、そこで農工商連携の話を経産省としてさせていただいたのですけれども、その中では、今、農林水産業も非常に厳しい状況にある。そして、中小・小規模企業も厳しい状況にあるということで、農業と、ものづくりの中小・小規模企業とが何か融合案件で連携するというのも、双方が向上していくという意味からは、これからもっと求めていく必要があるのだろうなと感じましたので、ぜひとも商工会、商工会議所の皆様方をはじめ、そういう農業との連携ということについても、何か案件がないかということでも、ぜひ御努力を賜ればと思っています。

以上でございます。

○石澤委員長 ありがとうございました。

次回は、11月19日午前10時から12時に開催いたします。次回は、これまでの審議を踏まえた論点整理について御審議をいただくことになっておりますので、よろしくをお願いいたします。

それでは、以上をもちまして中小企業政策審議会第3回小規模企業基本政策小委員会を閉会いたします。

本日は、長時間にわたり御審議をいただき、また活発な御意見をいただき、ありがとうございました。