

中小企業政策審議会  
小規模企業基本政策小委員会  
第4回議事録

中小企業庁経営支援部小規模企業政策室

中小企業政策審議会  
第4回小規模企業基本政策小委員会  
議事次第

日 時：平成25年11月19日（火）10:00～11:59

場 所：経済産業省本館17階第1～3共用会議室

1. 開 会

2. 議 事

（1）副大臣・大臣政務官挨拶

（2）小規模事業者の振興の基本的考え方と論点整理について

（3）討議

3. 閉 会

○矢島部長 それでは、定刻となりましたので、ただいまから「中小企業政策審議会小規模企業基本政策小委員会」第4回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、大変ありがとうございます。

本日は松島副大臣、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。

田中大臣政務官は公務のため、途中で御退席の予定でございます。

始めに、松島副大臣より御挨拶いたします。副大臣、よろしく願いいたします。

○松島副大臣 おはようございます。経済産業副大臣の松島みどりでございます。今日は本当に朝から、特に遠方の方ははるばるいらっしゃっていただいて、本当にありがとうございます。

この小規模企業の基本法は来年の制定を目指しまして、特にこの小委員会は、ほかの審議会に比べるとピッチを上げて開催して、皆様に御協力いただいている次第でございます。

中小企業政策と言っても、これまでの中小企業政策は製造業で300人以下というかなり大きな企業を相手にしてきたように私自身はずっと感じてまいりました。私も地元を歩きますと従業員5人以下みたいな、本当に家内工業に近い、しかし、それでも雇用吸収力のある会社というか、個人経営に近い会社が頑張って日本を支えてきてくれている。そんな思いを新たに作る次第でございます。

来年の制定に向けて、今日は論点整理ですが、また活発な議論をお聞かせいただければと思っております。どうもありがとうございます。

○矢島部長 ありがとうございます。

続きまして、田中大臣政務官より御挨拶いたします。

○田中大臣政務官 皆様おはようございます。政務官の田中良生でございます。

今日は第4回目の小規模企業基本政策小委員会ということで、朝より皆様お集まりいただきまして本当にありがとうございます。

今、日本再興戦略の中にあります起業率10%台を目指すということでもあります。何としてもこれを達成させたいと思っております。

今まで様々御議論をいただいた中で、やはり新しい企業を興す、これには若い人あるいは女性の力、担い手、こうしたものを引きつけていくことが必要ではないかと思っております。創業は易く守成は難しではありませんけれども、小規模事業者の皆様が事業を継続するにしても、その強みや新しい商品、ニーズといったものを生み出すことが必要であります。言うなれば創業と同じ、創業の精神を小規模事業者の人が、経営者がしっかりと持っていていただく、そういう情熱を持っていただく、これが私は一番重要ではないかと思っております。

その中で1点、この事業展開を阻害する要因として、個人保証制度見直しをやっているかなくてはいけないのではないかと考えております。

いずれにいたしましても来年度の予算要求では、概ね5,000社以上の新規創業を目指したいということで、いろいろな支援策を盛り込んでいるところでございます。皆様の御意

見をいただきながら、基本政策にまず取りまとめて、そして、その上で予算要求をしっかりとしていきたい、これが創業支援につながるものと確信しております。

今日も御意見をいただきながら、論点整理を進めてまいりたいと思いますので、どうぞよろしくお願いいたします。

○矢島部長 ありがとうございます。

続きまして、磯崎大臣政務官より御挨拶いたします。

○磯崎大臣政務官 皆さん、おはようございます。今日も朝早くからお集まりいただきまして、ありがとうございます。

前回、前々回と2回出席をさせていただきまして、非常に貴重な御意見を賜ったと思っております。個社の支援だけではなくて、地域の面的な支援も必要だということであるとか、あるいは人材の話等々いろんな御意見を賜りました。

ちょうど私は前々回の冒頭の御挨拶のときにお話をさせていただきましたように、参議院で小規模企業を支援する参議院の会というものに入っております、ちょうど先週もその会議がありまして、会長に農水大臣の林芳正先生が就任されました。そのときに御挨拶をされていた内容が非常に印象に残っております、農業、農地というものは非常に多面的な機能を持っているとよく言われます。それと同じように中小・小規模企業政策というものも、その企業が商売をしていくということとともに、地域を支えていくという機能もありますし、雇用を吸収していく、あるいは地方の企業の方が地域の消防等々、地域の安全を守っているということもありますので、やはり中小・小規模企業政策をとっていくことは、地域全体をいろんな意味で活性化をしていくことにつながっていくのだろうと思っております。

それとともに、今日は論点整理等々ございますけれども、政策をつくるだけではなくて、それをどうきちんと実行していくかというフォロー体制も大切だろうと思っておりますので、今日は論点整理の中で皆様方から貴重な御意見を賜りまして、それを法律あるいは予算等々、トータル的なパッケージとして結びつけていきたいと思っております。

今日はよろしくお願いいたします。

○矢島部長 ありがとうございます。

本日はなるべく審議の時間を長くとるため、配付資料などの説明については簡潔に御説明させていただきたいと存じます。

まず資料でございますが、配付資料一覧のとおりでございます。また、出席者の方々につきましては座席表をご覧くださいと思います。

なお、今回から政策連携の重要性を踏まえまして、関係省庁からもオブザーバー参加をいただいております。

それでは、以降の進行につきましては石澤委員長にお願いいたします。よろしくお願いいたします。

○石澤委員長 皆さんおはようございます。朝早くから大変御苦勞様でございます。

それでは、早速審議に入ります。まず北川長官から資料の御説明をお願いいたします。  
○北川長官 おはようございます。中小企業庁長官の北川です。

いよいよこの審議会も、基本法の制定に向けて集約に入っていきたいと思いますので、そうした観点から今日は御説明を申し上げたいと思います。私の説明は10分ないし15分程度で終わります、その後また御意見を頂戴したいと存じます。

まず資料3と資料4をお配りしております。今日は資料3を用いまして説明いたします。資料4につきましては、これまでいただいた御意見を踏まえて整理をいたしました。これはこれで後ほど御参考としてご覧になっていただいて、御意見を頂戴できればと思います。

資料3をご覧になっていただきたいと思います。いよいよ小規模事業者の振興の基本法というものを考えていきたいと思っているのですけれども、この小委員会の委員の皆様あるいは中小企業に関係する皆様であれば、それはおのずから必然的に必要ではないかと思われると思うのですけれども、法律をつくって世に問うていくに当たりましては、なぜ必要なのか、そして、なぜ今それをつくらねばならないのかというところをしっかりと訴えていかないと、世の中にはなかなかそういうものを理解されない方もいるので、それは改めて、皆様から見ると当たり前のような話ですけれども、整理をして、法案の骨格として提示をしていきたいと考えてつくった資料であります。

まず中身は基本的にどう考えるかということと、具体的政策をどうしますか、どう考えるかということと、最後に先ほど大臣政務官からお話がありましたフォローアップも含めた法律の枠組みをどう考えるか、その3つの点に分かれております。

まず「1. 政策展開の基本的な視座をどう考えるか」から御説明申し上げます。

おさらいみたいな話で恐縮ですけれども、これまでの中小企業政策は戦後復興、高度成長、転換期、そして現在と考え方をそれぞれ変えてきております。現在の中小企業基本法は50年前にできておりますので、今回、仮に基本法のようなものをつくりますと、相当程度寿命の長い考え、コンセプトになっていくという前提で考えていきたいと思います。また、中小企業基本法につきましても徐々に考え方を変えておりまして、先般の改正におきましては小規模企業の意義といたしまして、地域における重要性ということと、あわせて我が国経済社会においてイノベーションというものを担っていく。この2つを掲げて、そこに意義があるのだということ。しかし、一方で経営資源の確保は、小さいがゆえに特に困難だ。ここに配慮しようということ、初めて中小企業基本法に小規模企業の意義として訴えたというところでもあります。

今般、さらに基本法のようなものを改めて小規模についてつくるということになりまして、前回、改正法に盛り込んだもの以上に何が必要なのか。なぜ今なのか。そしてどういうスコープでやるのかということ、改めてはっきりせねばいけないということで、基本的にそれをどう考えるかというところで記しています。

まず(2)になりますけれども、やはり経済社会の長期的な構造変化があるからなかなか大変になっているということ、地域における重要な経済

主体である小規模な事業体、経営して前に進んでいる事業体ですから、そういうところをはっきりさせた上で、その発展と方向を長期的な視点から構成するというをやっているかなければならないということでもあります。

特に①にあります。経済社会の構造変化、それと小規模事業者による課題の困難さの増大といいますか、難しくなっている。これはやはり表裏一体と考えて、したがって、抜本的な取り組みが必要であるということを示し述べていければと思っております。そして、経済活動を行う主体というところでございますけれども、ともすれば日本は資本主義経済でありますので、価格で競争して勝つのだと、これが基本的に経済主体の特性だと思われているわけですが、そうして捉えるのみならず、もちろんそれは一面として前提でありますけれども、地域の中で持続的な経済活動を行って地域の活力、雇用、付加価値を支える主体だということを改めて位置づけることができないかということでもあります。

③でありますけれども、事業体として規模が小さい。ここに改めて政策を考える必要性があるのだということをごまかすまで言えるか。こういうことであろうと思っております。

次に2番になりますが、極めて多様、多数、そのような366万という事業体を支援するためにはどのような政策が課題としてあるのかということを書いておまして、こういったところが基本法の中で具体の規定になっていくのだらうと思っております。

まず1番目として経済主体でありますから、売上げの維持・拡大が根本的な課題であって、その支援策として小規模性に鑑みた固有のものは何かあるのかということでもあります。私どもが今、考えておりますのは、皆様の意見を踏まえまして、顔の見える信頼関係をベースにしたビジネスモデルの再構築ということがありまして、販路拡大、新製品開発、IT活用といったことが今日的にはあるのではないかと考えているわけです。

次に、地域を構成する最大多数の経済主体であります。これは二面ありまして、個々の事業体としての課題と地域の課題があります。ただ、そこには関連性があって、地域の発展なしに個々の事業体だけで発展できるかどうかという問題もあるということです。

まず個々の事業体の課題としては、若者、女性が地域に新しく入って来てもらいたいということ。あるいは起業、創業、雇用の促進による新陳代謝あるいは地域の活性化。また、事業の継続のために事業承継、第二創業、事業引継ということであろうかと思っております。

地域としての課題全体として言えば、多様な事業体の連携、これは従前から中小企業施策の中では組合活動ということで一方で行われてきておりますけれども、それに加えてどういうものがあるのか。あるいは支援側についてネットワークをどのようにつくっていくか、地域としての経済力をどうやって上げていくか。そして一方で地域資源の発掘・共有、地域のにぎわいということで、地域の魅力あるいは地域としての競争力をどうやって上げていくかということであろうかと思っております。

3番目が366万ということで極めて多い。これはものすごく多いわけですが、そこへどのように有効に支援するかということ。一番下に書いてありますのが、中小企業政策、小規模事業政策の根幹は経営指導とか経営相談ということでもありますので、これが全国

津々浦々、366 万に展開していくにはどうすればいいのかということでもあります。もちろん商工会、商工会議所でやっておられますけれども、それをどのようにさらに展開していくか。

次のページでありますけれども、金融、これは公的融資、信用保証に加えてやってきていますが、税制措置。これは中小企業、小規模事業者からすれば、一般的に手の届く、あまねく使える支援措置なのですけれども、これにつきまして法人の規模が小さいですか、あるいは個人事業者であるとか、特有な課題にしっかり応えているかということをもう一回問うていければということでもあります。

次が、政策が知られていない、わかりにくい、使いにくいということで、366 万の方がみんなそんなものは知らないというのであれば政策の意義もないわけで、これをどのように広めていくのか、あるいは広めた上でどうやって使っていただくのかということでもあります。

4 番目ではありますが、業種も非常に多様でありますし、それに加えまして言い方はなかなか難しいですが、業態が多様であるということで、一般的には法人、個人とか言っていますけれども、それだけではなくて、下に書いてありますが、実際に見てみますと昔で言えば一人親方、今で言えば個人請負ということをもみんなやっている時代になってきて、これも自宅で個人請負でやっているという業態も増えています。それはまた IT の普及ということで、自分の家でできる事業環境もできてきているわけですが、そういった新しい、個人請負のような形をどのように政策に取り込んでいくのか。それはいろいろお伺いしてみますと、交渉力が全然ないという状態もあります。このような課題をきめ細かく考えてやっていく必要があるのではないかと思います。

⑤、⑥であります。これは支援する側ということになりますけれども、商工会、商工会議所、中央会、商店街組合といったところを始めとした中小企業関係団体にこれまで以上に、何が期待されるのか。何をさせていただけばいいのかということを書いていきたい。

そして⑥でありますけれども、それに加えまして自治体あるいは基礎自治体、地域の認定支援機関、地域の金融機関あるいは産学連携とよく言います。教育・研究機関といったところも含めて事業者をめぐるさまざまな関係者、どのような連携をしていけばいいのかということをも提示できればと考えているわけです。

最後に3といたしまして、この法律の枠組みを考えなければいけないわけであって、1 つ目はやはり極めて長期的に有効な基本的枠組みとなる基本法のようなものを考えれば、相当寿命の長い、遠くを見た法律をつくっていかなければいけないのではないかと。先ほど申し上げた中小企業基本法でも 50 年ずっとそれで、基本的なところはやってきているわけですので、それぐらいの長さをもって考えていく必要があるだろうと思います。

政策展開の目標、計画性、見直しということでもあります。どのような目標を立てるのか、あるいは計画、例えば最近の法律では3年計画、5年計画いろいろあります。どのような計画を立ててやっていくこととするのか。そして見直し規定、うまくいっているか

いないかよく見て見直していくべきという規定もあります。

現在、日本再興戦略の中には中小企業に関連する KPI としては、開廃業率、黒字企業、海外展開がありますけれども、それに加えて何か掲げるようなものがあるのかということです。

政策の進捗状況は本当に進んでいるのかという確認をするということ。それは見直しにつながりますけれども、そういった論点と、それから、公表のあり方はどのように進んでいるかということや、あるいは何かレポートするのか、あるいは何か報告するのか、いろいろありますけれども、こういった公表の仕方をするのかということでもあります。

最後になりますけれども、法律をやっていく上で国の責務をどのように規定するのかということ。あるいは責務と言うほどでもありませんが、身近な自治体あるいは中小企業関係団体に何を期待していくのか、こういったことをどのように訴求していくのか、このようなことを法律の中にできれば掲げていければと思っています。これが今後、法律としてまとめていくに当たっての我々なりのこれまでいただいた御議論をベースといたしました枠組みのようなものであります。今日はこのような考え方に基づきまして、何か御意見を、足りないものがあるとか、ここがおかしいのではないとか、こういった考え方をとるべきではないとか、そういう御意見をいただいて、また改めて御提示できればと考えております。

どうもありがとうございました。

○石澤委員長 どうもありがとうございました。

それでは、討議に入りますが、その前に高橋委員が公務のために途中、退席されると伺っておりますので、最初に高橋委員から御発言をお願いいたします。

○高橋委員 委員長、ありがとうございます。北海道の高橋でございます。

前回、前々回と出席できませんで、大変申し訳ございません。また、冒頭にこうやって発言の機会をいただきましたこと、委員長に改めて感謝を申し上げます。

磯崎大臣政務官、先般札幌までわざわざ会合出席のためにお越しいただきまして、誠にありがとうございました。

私はこの委員会には、知事会の農林商工委員長の立場で参加をさせていただいておりますので、今、長官から御説明のございましたものに対する私としての意見を申し上げる前に、一言だけ総論的なことを申し上げさせていただきたいと思っております。

と申しますのは、今、アベノミクスということで安倍政権があげて日本国全体の経済のかさ上げということで頑張っておられる。これはよくよく理解をし、私ども北海道にもその野の広がり、効果の広がり確認をしているところでございますが、どうも知事会の中で議論をいたしますと、先般、富山県の知事さんもそれ以外の地方を抱える知事さんもよくおっしゃるのでありますが、どうも今の政権の政策というのはイメージ的に大都市、大企業中心の政策のような気がしてならないという点であります。

そういった中で、やはり今、長官の御説明にもございましたとおり、地域を支える企業

というのは、取りも直さず中小企業、とりわけ小規模企業でございまして、そういった意味では政権からの政府全体としてのメッセージの中に、ぜひ地域の小規模企業が大事であって、そこをレベルアップしていくことが我が国全体の発展のためにも重要だという発信をやっていただきたい。そして、そのための施策を補正なり来年度の予算なり、より中長期的な形でもっとほかの手立てもあろうかと思いますが、出していったいただければという思いを強く持っていることをまず冒頭に申し上げさせていただきたいと思います。

次に、長官から御説明のございました今後の小規模事業者の振興に係る論点という形の中で、現場を預かる立場から支援体制のあり方ということについて一言お話を申し上げたいと思うわけであります。

これまでも議論があったかと思うわけでありますが、小規模企業に対する支援体制というものを考える場合には、その支援機関のネットワーク化をいかに円滑に図っていくのかという点。もう一つは、それぞれの役割を上手にコーディネートできる人材の育成・確保。この2点が何より重要だということ現場感覚として持っているところであります。

私ども北海道におきましても、本年3月、大変残念でありましたが、中小企業金融円滑化法が終了したことに伴う緊急対策として、道内は広大でございますので7カ所の産業支援機関に緊急経営相談窓口というものを設けまして、そこを通じてさまざまな支援に取り組んできたところでございます。こうした経験の中でわかりますのは、地域には小規模でキラリと光る技術はあるのだけれども、販路の問題あるいは営業体制の問題、そういったことを抱えて資金繰りに大変困っている企業があるわけでありまして、そういったところに対して、今申しました道内の産業支援機関が連携して、例えば改善計画の策定をお手伝いし、それを保証協会あるいは金融機関にもつないで経営サポート会議を開催して、新規融資の実行に結びつけるなど、まさに関係機関が連携を図って地域の小さい企業を助けている。それが一步一步事業の拡大に結びついていくという例などがあると認識いたしております。

そういう中で伺いしておりますと、中小企業庁でよろず支援拠点というものを御検討しておられるというようなことを聞いているところでございまして、どうも私どもが今まで手探りでやってきたことをまさに形にしようとする試みのような気がいたしまして、こういったことに大いに期待をさせていただくところであります。

その際に、県の実情あるいは基礎自治体の意識などいろいろあろうかと思いますが、私ども北海道のような広大な場合には、ぜひ各県1カ所の中核のよろず支援拠点のみとおっしゃらずに、サテライトと言うのでしょうか、支部と言うのでしょうか、そういったものについても御検討の幅を広げていただければと、このように思う次第であります。

今日も御出席しておられます商工会議所、中央会といった機関の方々に加えまして、金融機関、税理士会、診断士協会など、まさに中小企業を支援する関係機関を、このよろず支援拠点というものを中心としてネットワーク化を図り、地域における小規模企業の支援をぜひやっていただきたい。それを我々地方としてもしっかり受けて、我々自身の問題と

してやっていきたい。そんなことを申し上げさせていただきたいと思います。

冒頭の御発言を許していただき、誠に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、引き続き討議に入ります。御発言をされる方はネームプレートをお立ていただきたいと思っております。

それでは、どなたからでも御発言をお願いします。堤委員、どうぞ。

○堤委員 本日はたくさんの方の御発言と思いますので手短に、まず2点、思いますことを申し上げさせていただければと思います。

いろいろと課題で提示をされております。特に若者や女性といったこれからのタイプの方々を支援するに当たり、現状の施策では何となく借り着のような感じがしないわけではないところがございます。

商工会と従前の組織も、いろいろ支えようというような御活動をされていることはよく委員の皆様方の発言の中でわかりましたもので、本日、2つ申し上げたいと思うのですが、まず1つは既に行政の産業振興課等でもおやりになっているところがございしますが、万博、フェスタのような形で地域の中で起業された方が地域の中で一堂に会するような、産業展という形でももちろん中企庁のほうもやっていらっしゃるけれども、やはり先ほど知事の御発言もございましたが、何となく大都市あるいは県庁所在地、大きな商工会議所の主催では行われているようですが、町々のレベルではなかなかそこまでいかない。ぜひその中に、多分、現状商工会や会議所に入っていられないような、新しく創業した方も加えていただけるような形で産業展になればなど。

形よりは、まず皆さんが共有できる場をつくっていただけるものに対して、場合によっては予算というものも必要だと思いますし、できれば若い方とか女性部という形で、政治家の先生方も各青年部とか女性部とか持っていらっしゃると思うのですが、女性部とか青年部というのが実は40代とか50代という形になってしまっている。商工会もなかなかその感じが否めない。そうではなく、もう少し本当に若い方や女性の方ということで、それぞれが同じようなバックグラウンドを持った方がお話できるような交流会をメインとした形で、そして、それぞれの方々の御商売を発表できるような形のフェスタ、交流展のようなものをぜひ各自治体でやれるようになるというのが1点でございます。

もう一点なのですが、やはり先般からのこの創業、そして、それが継続していくために絶対に必要なのは、雇用者を1人でもいいから個人事業者の方が次に雇用者の方をつくれる。つまり組織にしていく。ただ、今、雇用をすることに関しては正直、初めて創業された方はお給料を幾らにするかも含めて全然皆目見当がつかない。そこで商工会や地元の金融機関の皆様方に、その地域の中での事業規模に応じた賃金モデルのようなもの、また、これに雇用保険をかけると、大体、人1人雇うと幾らぐらいになるのかというような賃金モデルが提示されていると、多分それぞれの企業の中で自分は払い過ぎているのだろうかとか、お給料が低いのではないだろうかということがなくなると思います。当

然、最低時給ということは勘案しなければいけないのかもしれないのですけれども、ぜひこれから創業される方にとって、こういうような人を雇用した後どうなるんですよという経済的なことや法律的なことがわかるような部分を出していただくとよいのではないかと思います。

最後になりますけれども、創業の支援の部分で経営指導という言葉がどうしても、私は女性なので少し垣根が高い感じがするので、指導するよりも、できれば助成金と行政に出す書類を書いてくれればよいなど。書類を書いてくれればよいなど。何を意味するかというと、書類を書くということは、相手の企業を知らないと書くことができない。つまり、相手のまだ若い方々が何がやりたいのかということと、大体指導してこういうふうによればよいのと言われたことはわかっているのだけれども、できない、もしくはやっていない。それがなぜなのかということと一緒にシェアしていただくような形で、多分、小出さんなんかはそういうふうによっているのだと思うのですが、こうしたほうがいいんだよ、ではなくて、なぜそれが今までできなかったのか。どうしたらできるのかという形で書類化、文面化みたいなところを経営指導というふうに言ってくれるんだよという形になってくると、より身になるものができるのではないかと思います。

以上、地元でのフェスタ、そして賃金モデルの提示と指導、応援ということに関しましては自分の所感を申し上げさせていただきました。

以上です。

○石澤委員長 ありがとうございます。

門野委員、どうぞ。

○門野委員 おはようございます。

私の会社は実際に支援金をいただいてやったことがありまして、平成 21 年度ものづくり小規模事業開発支援金というものを使わせていただきまして、1 社 1 億円を上限に国が 3 分の 2、自己資金を 3 分の 1 という、これを申し込みしまして、無事に文書が通りまして、実際に 8 名ぐらいでやっていると文書をどう書いて、どういうふうに提出して、何をどうすればいいかということが全くわからない。そして、それから 3 分の 1 の自己資金を出さなければいけないということから、たまたまうちはひがしさんに取引をさせていただいていましたので、実はこういうことをやりたいんだということから、ハロープラザの中でひがしさんに文書の書き方ですとか、いろんなことを教わりながら、また、それが無事に通って終わった後、弁護士の先生やら、また特許に関してといろいろお世話になり、無事に支援金をいただいて開発をすることをやった経験がありまして、大変その節はお世話になりました。

無事終わったのですが、国のお金を使わせていただいて経験をした中で、一番大変なのが先ほどおっしゃっていたように文書をつくるというのが非常に大変なのです。勉強会に行く先生も国の税金を使うので、文書ぐらいつくるのは当たり前だと。私もそう言われれば当然税金を使うので当たり前だなど。そういうふうになると、小さい会社というのは当

たり前だなどと思うとそれが負担になって、いいものを持っていてもそこから先、うちには無理だなどというふうになって、そこでおりてしまうのだろう。

前にも私は言ったように、方法は何でもいい。特許と言っていたのですけれども、あれは弁理士の先生が特許庁に出すのに発明を考えれば、それを文章化して特許庁に出願する文書のやりとりは全部弁理士の先生がやってくれるので、そういう一番小規模が負担になる文書をつくるというところを何とかするようなことができれば、もっといろんなことにチャレンジしていこうというふうになるのではないかというのが1つ。

もう一つ、前回、支援機関様のいろいろやられているということを知りまして、なるほど、いろんなことをやっているんだなど。今回4回目にここにお邪魔させていただくまでに、うちは何に入っているのかなと思って見てきましたら、私は知らなかったのですけれども、商工会議所の小規模事業者のところに入っている。入っているにもかかわらず、何で入っているのかなと思うと、年会費を払って入っている。これは何が来るんだろうと思うと、1カ月に1回パソコン教室があるとか、何とかのセミナーがあるというものが送られてきている。だけれども、多分、私が知らないようにほとんどの人が知らない。する側はやっていてそれを知らないのは知らない側が悪いんだという発想なのだと思うのです。であれば、そこを変えていかないと幾らやっていますよ、幾ら送っていますよと言っても、受ける側が知らないとなれば、これはやっていないのと一緒なのではないか。

たまたまうちの場合は先ほど言ったようにひがしんさんにお金を借りなければいけないということから、困らずにそこはクリアできましたけれども、商工会議所に入っているにもかかわらず、商工会も商工会議所も私は違いすらわからない人間が何を言っているんだと怒られるかもしれませんが、そこら辺がもう少し伝わるような、例えばこう言ったら怒られるのかもわからないのですけれども、商工会議所からうちの会社に訪ねてきたことがあるのです。そのときに初めてうちは商工会議所に入っているんだということをまず知ったわけです。入っている人の現状もこうですから、支援機関はもう少し違ったことができるのではないかと。

決して責めているのではなくて、現状を私たちみたいな小さな、小規模の、うちは8名でやっていますけれども、実際にいろんなことを今でも私は、今日のこの会議でいろんなことを通さなくても、実際にはお国のほうでいろんな支援をさせていただいていて、いろんなことをやっていただいているのです。それは私がこの21年度のものづくりということでお金をいただいたときに、大変ひがしんさんに世話になって、困ることなく無事に成功してお金もいただいて、無事に終わったということからすると、困らないようになっているのですけれども、全くほとんどの人が知らない。

あと、商工会、商工会議所、また、支援に入っていないとたくさんやられている、前回聞いたときには200万社ぐらいいるといったところにも、こういうことがやれているんだ、ああいうことをやっているんだということを伝えるには、このままの支援機関でやるのであれば、そういうところに入っていると入っていないところがすごく損するんだというこ

とが伝わるような仕組みを考えない限り、相当レベルを低く私たちの会社みたいなところは、文書をつくるのは当たり前とか、やってあげるようにしているのに、それを知らないのが悪いんだというようなレベルではなくて、もっともっと低いレベルのところにおいてきて、支援のあり方とか伝え方ということを考えないと、多分、今までのやり方ですと全く伝わらずに、いいものの宝物が、幾らこの会議でまた支援のやり方を考えても、そのところを何か考えないと、せっかくいいものを現在でもいいのに、それが国民に全く伝わっていないというのが私の今日来るまでに調べてきたことなので、そこら辺を少し考えないといけないのではないかと思います。

○石澤委員長 ありがとうございます。

松島委員、お願いします。

○松島委員 ありがとうございます。

今日は取りまとめに向かったの大事な議論だということで、今までいただいた資料とか議論をもう一回振り返って、どういうふうにこの小規模企業基本法の問題を考えるかということについて準備をしてきました。

今、北川長官からお話をいただいたわけでありましてけれども、私は大変感銘を受けました。大変大事なポイントが北川長官のプレゼンテーションの中に入っていると思います。

そこで私は3点ほどそれに絡めましてお話を申し上げたいと思います。

第一に、小規模基本法というものの性格であります。これは中小企業基本法もそうですけれども、ある程度長い期間にわたって小規模企業政策をどういう考え方で進めていくかということについての基本を示す、その骨格を示すということが大変大事だと思います。小規模企業問題はなぜ基本法をつくってこれに取り組むのかという問いに対する答えが、その法律の中に基本的な考え方が示されている必要があると思います。

15年ないし20年という期間、その小規模企業政策、途中で見直しがあるにせよ、それなりの方向性を示すということであるとすれば、これから考えられる小規模企業問題というのはどういうところから起きてくるのか。その本質をどう捉えるのかというのが、この基本法の策定作業の一番根本に置かれるべきではないかという気がいたします。

それが2番目の私の発言に絡むわけでありましてけれども、今度考えてみますと、この15年、20年という期間に日本経済にとって何が起きるかということ、最大の問題は人口の減少であります。恐らく15年後、20年後には1億人を割る水準になると思います。同時に、この間に日本企業、これは大企業も含めてですけれども、大企業が中心と言ってもいいかもしれませんが、中堅企業も含めて日本企業の活動の範囲はグローバル化すると思います。そういうことになりますと、この2つが重なりますとどういうことが起きるかということ、地域によっては人口が減り、仕事が減る、雇用が減るという問題が地域ごとにまだら模様でくっきり出てくることになると思います。

北川さんのプレゼンテーションの中で、この小規模企業問題を地域の問題と絡めて議論しよう。これは大変大きな方向性だと思うのですが、私はその方向性に全く賛成でありま

す。小規模企業というのが地域を支える。例えば生活、雇用という面で支えるというのは事実であります。また、10人、20人という小規模の企業というのは地域が育む面がありません。小規模企業が地域を支え、小規模企業を地域が育む。この循環があつてこそ、それぞれの地域は健全に動いていく、活力を得ていくということだろうと思いますが、その活力が人口減少、日本経済のグローバル化の中でまだら模様になり、厳しい局面に立ち入るとということが、この15年、20年を見た場合に考えられる大きな問題であります。

そういった視点に立って地域に依存する、地域と一体である小規模企業をどういうふうにしていくのかということが、この基本法の中で示される必要があると思います。したがって、小規模企業政策を小規模対策というか、政策を地域の単位、地域というものをどの程度にとるかということが非常に大きな課題でありますけれども、私は市町村の単位ではないかと思いますが、その単位で小規模企業と地域経済の連関がうまくいくようにする。相互の方向性が地域を支えるという側面と地域が育むという側面をうまく循環するようにしていこうということを宣言するというのが、小規模企業の今回の大変大事な役割になるのではないかという気がいたします。そう考えたときに政策のメニューというのは長官のペーパーにも書いてありますように、さまざまであると思います。そのさまざまなメニューを地域ごとに小規模企業を見ていくということとセットで明らかにするというのが、この小規模企業基本法の大事な考え方ではないかと思います。

以上が2点目です。

3点目でございます。北川さんのペーパーの中で最後に枠組みを考えるに当たって、国の責務というものがああります。これが私は非常に重要な、今回の基本法の課題ではないかと思っております。

と申しますのは、今は国、都道府県、市町村という体系でお金の流れがある、補助金とかいろんな政策の流れが設計されているわけです。ところが、真ん中の都道府県が、県によっては財政事情が非常に厳しいということもあつて、そこもまだら状態ですので、市町村に対してそれぞれの地域の小規模企業対策をどのくらいの力を入れてやるかということについて、必ずしも均質な行政サービスが保証されていないというのが私の率直な印象であります。だとすれば小規模基本法の中で国の責務に、都道府県に対してだけお金を出しておけばいいということではなくて、小規模企業対策の実施単位である市町村に対して、市町村レベルの区域に対しても、国の責務を明らかにするというようなことがあつてしかるべきではないかと私は考えます。

総論的に申しますと、この資料3というのは、私はそういう基本法を考えるに当たって大変重要な点が網羅されていますので、こういった点についてこの委員会で、審議会で議論を尽くしていただければ大変いいのではないかと考えております。

○石澤委員長 ありがとうございます。

次に寒郡さん。

○寒郡委員 寒郡でございます。

まず北川長官から御説明がありました資料3につきましては、特に(2)②の2番目です。地域の中で持続的な経済活動を行い、地域の活力・雇用・付加価値を支える主体ということで捉えるかということで書かれておりますが、これはぜひ捉えていただきたいと思えます。

本当に地方の小規模事業者が地域を支えているということは、コミュニティも含めて必然でございます、この部分をやはり大きく捉えていただくことによって、全てが変わってくるのかなと思えます。

どうしても個々の努力だけでは難しいという部分もあります。今までのデータからもわかるように、商圈も非常に小さい。その地域がよくなれば自分たちの仕事もよくなるというような部分もありますので、その部分をよく捉えていただいて考えていただきたいと思っております。

その中で、まず論点のペーパーもいただいております。まず最初に、これは本当にすばらしくまとめていただいてありがたいなと私自身は個人的に非常に思っております。その中で、論点の中で1つだけ気になることがございます。それは14ページ(3)の2番目、よろず支援拠点でございます。先ほど高橋委員からもお話がありましたが、そのよろず支援拠点がどのような役割を持っていくのかということが、これは大きく左右されるかなと思えます。

まず、中小企業庁さん、経済産業省さん、あるいは国が持っている施策というのは、私は本当にすばらしいと思えます。ましてこれから小規模企業の細かい論点をどんどんしていきますので、もっとすばらしいものが出てくると思っております。しかし、一番問題なのは、それが小規模企業者までその施策がよく届いていないということが一番ポイントだと思います。

そうすると、小規模事業者の私たちの立場で見ますと、やはりいろいろ相談する先というのは確かにいろいろあってもいいのかなと。要は人間関係で相談をしますので、例えば商工会、商工会議所のような経営指導員とのコミュニケーションあるいは地元の金融機関さんとのコミュニケーション、税理士さんとのコミュニケーションの中でいろんなものが話が出てくるのは、それはそれでいいと思うのですが、しかしながら、ではそれを専門的にやっていく上において、まず横のつながりといいますか、お互いに例えば信用金庫さんに金融的なことを聞いても、もっと違うこともいろいろお話を聞きたいというようなことがあったときに、あるいは小出さんがやられているように、もっと専門的なビジネスマッチングのようなことをやろうとしたときに、ではそれをどういうふうにしていくのかということがいろいろあるのかなと。ワンストップとしてそれを受けとめることが1つ非常に有効なことだと思っておりますが、そこから先に専門的なところになったときに、ではどのように連携を保っていくのか。

私はよろず支援拠点のイメージがまだよくわかっていないのですが、この支援拠点が各県ごとにハブ機能ということになっていくのであれば、そこら辺をもう少しよく議論をし

ないと、産業振興支援センターみたいな組織も既にあって、その役割。商工会の場合には商工会の県の連合会というものがある、その役割。それと一番大事なことは、地域の市町村レベルでのコミュニケーションというのが私たち、特に小規模企業者は一番大事なところでは。

ですから、県のほうでコーディネートするよりも、市町村レベルで直接話をするということが一番必要なところがございますので、この部分をどのようにしていくのか。現状ある中で商工会、商工会議所は、既にある意味ではコミュニケーションをとれる人間関係ができていますから、その部分も有効的に使うべきだとも思いますし、この部分をやはり非常に私も高橋委員と一緒に期待するところです。よろず支援拠点ですね。期待するところですが、これが1つ間違ってしまうと現状の中で同じ組織がまた別にふえるだけで、全然機能しないことになりかねないと思いますので、細かい政策の話で恐縮ですが、それを一番懸念しているところがございます。

以上でございます。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す。

園田委員、お願いいたします。

○園田委員 私は説明していただいた2. ③小規模事業者 366 万者、極めて多数の主体への有効な支援というメッセージがあるのですが、このお話の中にも出ていましたように、小規模企業者は生活がまるっとビジネスと絡んでくるようなことがあることを、今までも議論の中で出てきたと思います。そこに対してどう支援をしていくかということ、ここに女性だとか若者と書いてあるのですが、例えば女性でなくても 50 代以上ぐらいになると今度は親の介護の問題が出てきたりとか、介護とビジネスは関係ないではないと言われるのですが、家族で経営している場合は大きな問題だと思うのです。あるいは子供が生まれたということでも、どういうふうにこれまでのようにやっていくのかというのは大きな問題になるので、ぜひ連携するということでも生活全般、まるっとかかわれるような連携の仕方というものを考えていただければ嬉しいなと思います。

例えば支援施策が人々に届いていなくて、あるいはその書き方が非常に煩雑でわかりづらいうえからあきらめてしまうという話もあったのですが、私は逆にこういった資源がない国がこれからグローバルに闘っていかねばいけない場合は、やはり人が成長しないと難しいと思うのです。書き方は確かに難しいですし、私も頭を悩ませましたけれども、ではそこで例えば全部やってもらってしまうと、考えるという、自分のビジネスのことをそのペーパーを前にして改めて整理して考えるという時間を全部なくしてしまうことにもなるかと思えます。

経営指導という言い方がどうかなといつもここで引っかかるのですが、この支援者の皆様にはぜひ会社を育てるというような視点を持って、育てるというのは子育てみたいなものかなと思うのですが、粘り強くいろんなことをいろんな言い方、いろんなやり方でぜひ会社のほうに教えていただくとか、あるいはこれはどうなのか、あれはどうなのか

と試していただくとか、そういったコーディネート力がある方たちが活躍していただければ嬉しいなと思います。

会社というものが成長していくためには、あるいは継続していくためには、専門以外のスキルをつけていくことも重要だと思うのです。技術だけがあっても売れなくて困っているという話はいっぱい出てきたのですけれども、では売れるためにはどうするかということも多少でも考える、あるいはそういう人たちと一緒に雇うのか、一緒に経営するのかわかりませんが、仲間に入ってもらおうとか、何かしらやっていかないと同じ話の繰り返しになりますので、ぜひコーディネート力をつけてそういったことを多面的に支援していただく。これができないからだめねということではなくて、多面的に支援していただくという視点を持っていただきたいと思います。

簡単ですけども、以上です。

○石澤委員長 ありがとうございます。

鶴田委員、御発言あればお願いします。

○鶴田委員 ありがとうございます。私は中央会の鶴田でございます。

資料4を見ていただきたいと思っております。

6ページのこれまでいただいた意見ということで、連携化、組織化を行い、グループで創業する例もあるとの意見を取り上げていただき、誠にありがとうございました。女性や若者が組んで創業することは、事業のスタートアップのときには効果的でございます。複数人による創業に対する支援が重要であることを重ねて主張させていただきたいと思えます。

12ページ(2)の支援機関の間の役割分担について、下から4行目の商工会、商工会議所の後に中小企業団体中央会を明記していただければありがたいと思います。

14ページ(3)の論点の2ポツで中小企業組合等とありますが、支援機関は中央会ですので書き改めていただきたいと思っております。

中小企業団体といたしましては、20ページ(3)の2ポツにも同様の表現がありますので、これも改めていただければありがたいと思います。

次は14ページ(3)の論点の2つ目のポツについて、各支援機関同士の連携を適切に行うこととの指摘はそのとおりですが、加えて継続していくことが重要であると考えております。地域連携拠点に関する支援が毎年変わるのでわかりづらいとお声をよく聞いております。そこで14ページ(3)の論点の2ポツ目にあるよろず支援拠点に関して、どう連携していくかに加えて、継続させていくのかについてもあわせて整理していく必要があると思えます。

また、地域としての課題についてでございます。多様な事業体の連携や支援側のネットワーク構築による地域としての事業力、経済力の向上と先ほど長官からの説明もございました。また、地域資源の発掘だとか共有、地域のにぎわいの創設による地域の魅力、競争力の向上が必要である。それから、中小企業組合に改めてそういった面で光を当てていた

できればありがたい。こんなふうで中央会といたしましても、組合のポテンシャルを最大限発揮できるよう支援してまいる所存でございます。

以上、私からでございます。よろしくお願いいたします。

○石澤委員長 続いて、西村委員。

○西村委員 どうもありがとうございます。日本商工会議所中小企業委員長で、大阪商工会議所副会頭の西村でございます。

今回は論点整理ということで、これまでの議論内容を取りまとめていただきまして、どうもありがとうございます。

この「まとめ」につきまして、少し私どもの意見を発表させていただきたいと思っております。

まず、「まとめ」の21ページ以降に書かれております「4つの方向性」の部分について、意見を申し上げたいと思っております。

「4つの方向性」には、起業、創業や事業承継などの個々の会社の支援に加えまして、地域全体の面的な支援の重要性について盛り込まれております。私どもの意見を反映していただきまして、非常にありがたく思っております。

また、(1)では「ビジネスモデルの再構築」についてお示しいただきました。前回御紹介申し上げましたとおり、商工会議所の小規模事業者支援におきましても、需要者側の立場に立ちまして、バイヤーとの商談会や、購買先となる事業者や消費者を結びつける「マッチング支援」のニーズが非常に高まっております。大阪商工会議所でも「買いませ！ 売れ筋商店街」ということで、例えばイトーヨーカドーやイオンのバイヤーに来ていただき、ブースをこしらえていただきまして、イオンにこの商品を売りたいと思う方々に来ていただいて、そこで事業者、生産者側がプレゼンテーションをするというものです。通常の見本市ですと、事業者、生産者がブースを用意して、バイヤーが通ってこられるということですが、逆の立場の形をつくりました。我々の、「物をつくってここに売りたい」という気持ちが直接伝わるような、通常の商談会ですが、それを一堂にまとめて行うというようなことをいたしております。

非常に盛況でございまして、ひょっとしたら海外のバイヤーにも来てもらえるのかなと思っております。メイド・イン・ジャパンを売りたいというバイヤーがおられるのです。やはり、いいものをきちんと自分の国の人に提供したいという気持ちがありまして、そういう方にはメイド・イン・ジャパン、本当に日本の国でしっかりつくられた商品を御紹介する場にもなるのかなということも感じております。こういうようなことにも力を入れております。こういうような支援が、小規模事業者には必要とされているところだろうと思っております。

また、これまでに私どもから申し上げた意見で、2点申しあげます。1点目は、小規模事業者の成長、発展に応じた支援についてであります。小規模事業者が成長、発展し、雇用を増やし、小規模事業者を卒業した途端に、小規模事業者向けの施策、例えばマル経融資制度等の対象から外れまして、独り立ちをしなければいけないということでございます。

ので、この辺での切れ目のない支援を、ぜひとも考えていかなければいけないのではないかと考えております。

2点目は支援人材。先ほどから皆さん方から、支援人材の問題についてお話がございましたが、経営改善普及事業などによる一つ一つの会社の支援に加えまして、面的な支援にも力を入れていくには、商店街全体を活性化するような人を育てていくことが必要なのではないかと思っております。その辺につきましても方向性を打ち出していただければありがたいなと思っております。

これはつけ加えてなのですが、先ほど、補助金の申請書を書くというお話がございました。24年度の補正予算で、ものづくり支援が出ております。今年度に入っても、募集されておりましたけれども、やはりこれを継続して、一定の規模はずっと出していただきたい。さもないと、先ほどから出ておりますように、ものづくり支援を申請する技能を磨いていくことができない。ことし1年だけだと、文書が不十分なために採択されなかったが、来年があるから来年のためにもう一回そこをきちんと磨き上げていきたいと思います。単年度補正予算だけであれば、先ほど文章力は経営のために必要だとのお話がありましたが、やはり、補助金は来年も再来年もあるので、技能に磨きをかけるチャンスがずっとあるんだよということが、ぜひとも必要なのではないか。ぜひ、続けてずっと一定の規模は確保していただきたいと感じております。

それから、商工会議所につきましては、PR 不足ということでお叱りをいただきました。非常に反省をいたしておりますが、先ほど松島先生からもお話がございましたけれども、私どもでは、6年ほど前には、事業者の経営相談対応にあたっている職員は110名ほどおりました。現在は70名ほどであります。これだけ数を絞らざるを得なくなったのは、経営指導員に対する補助金が、大阪府では削減されております。したがって、どうしてもそのぐらいでないと維持ができない。商工会議所の会計からかなり補てんしている状況になっております。したがって、三位一体で改革されましたけれども、この部分については、全国あまねくある一定のレベルを、国としてもきちんと保証する形をとっていただかないと、なかなか人材をふやすということは厳しいかなと考えております。ひとつよろしくお願ひしたいと思います。

○石澤委員長 ありがとうございます。

三神委員さん、どうぞお待たせしました。

○三神委員 どうもありがとうございます。

最初に資料3の細かい表現のところなのですが、(2)②に経済活動を行う主体「事業体」(事業者)の捉え方として「市場で価格による競争を行う主体」と捉えるのみならずとあるのですが、競争原理が小規模企業の場合、必ずしも価格競争だけではございません。どういう表現がかわりに適切かどうかはまた検討が必要ですが、少し認識を変えていただけるとよいのではという気がしております。

また、本日冒頭で高橋委員から、地方都市と国との感覚のギャップについて御指摘があ

ったのですが、これは最近、首都圏のいわゆるトップスクール、トップの大学の卒業生もしくは在校生における、東京都プラス関東近県——埼玉、千葉、神奈川出身者の占める割合が7割という例もあり、非常に偏ってきている。そして、恐らく政治家の方々も、地元は全国に散っているのですが、実際、高校以降どこで育ったかという、やはり関東近県にかたまってしまうているのです。

これは何を意味するかというと、省庁にキャリアを選ばれる方も関東近県、実質的には東京の論理しか知らない。例えば震災復興でも、地元の方からすると例えば「釜石まで地下鉄で何駅ですか」などと聞かれてしまうと、どこから教えてあげればいいのかしらというくらいのレベルの話になってしまうのです。これはおそらく、今日の範囲と外れるかもしれないのですが、例えば国立大学の学生を選抜していくときに、地方都市出身者に対しては、同じ得点ならそちらをとるといったフェアマティブ・アクションを中長期的にやっていくといった対策が必要と考えます。地方に対する政策を作るのも東京しか知らない人が輩出されるということが起こりかねない。

、親の年収と入る学校のレベルの相関も昨今明らかになっていますが、イギリスなどに見られる例では、親の年収水準に応じて学費が柔軟に設計されるといった対策がとられております。先ほど松島委員からも御指摘がありましたが、人口が減り、地方と都心の格差が開いていくことの前提として、対策を教育レベルのところから打ち、それによって間接的に中央に輩出される人材の出身地方バランスがとれていく、という大局的な政策も並行してぜひお進めいただきたい。

今回この委員会に出席をさせていただきました中で、毎回、具体的なお話をできるだけさせていただくようにいたしました。どうしても、予算がついて、組織をつくと官庁としては仕事が終わったように見えてしまうためです。ここから先、どうやって実務ベースで、プロジェクト単位あるいはビジネスモデル単位で、中長期的に実効性を持って回る仕組みにするのかという、全ての個別デザインと政策の運用をどうしていくかということが非常に重要だということを、ぜひとも共有させていただきたいと思っているのが理由なのです。

もう一点は、高齢化の本質的なところをお話したいと思います。日本だけにいるとわからないのですけれども、よくグローバル、グローバルと言うのですが、例えばよその国でアジア勢は、日本よりも労働人口の平均年齢が非常に低いです。こういったところと競争していくと何が起こるか。例えばヨーロッパ勢の場合は、日本と同じように高齢化していても、1回トップマネジメントに就く平均年齢というのは45ぐらいでキープしているのです。日本については定年を延長することによってこの着任年齢が高齢化し、45歳でも課長に届かないというのが現実なのです。支援機関にどのぐらいの年次の人間を配置しているかという、先ほども日本では「青年」部と言っても、また女性部と言っても50歳、60歳といったお話が出ました。例えば市の単位で持っている、州の単位で持っているといった欧州の支援機関でも、5～6人体制で30代後半から年長でも50代前半までで、グロー

バル企業の国際部で直近まで働いていたような人間を引っ張ってきます。そして5人体制程度で年間90カ国は営業するのです。このぐらいやって初めて「働いている」、「支援している」と言ってもらえる。公的な補助を受ける支援機関ばかり増えていくと、どうしても連想してしまうのはギリシャのように公務員ばかりが増えていく世界です。そして同時に、そんなに起業をすすめ、指導力があるのな、あなた御自身がやったらどうですか、という感覚も実はございます。

実態が伴う場合は、仕組みとして何が起こってくるかと申しますと、競争力高い支援体制をつくると、実際に成長企業が出てくるわけです。最初は出向のような形の支援になりますが、そのうちエクイティ、株で報酬をもらう形となり、最終的には役員で入るか株で回収するか、というキャリアパスに繋がり、支援する人間がより自分の年収を上げていくために本気で支援をやっていくという形です。そのぐらいマインドに日本のやり方と諸外国のやり方には差がある。このあたりのパフォーマンス評価は、資料では「見える化」という表現で書いていただきましたが、パフォーマンス評価をまずやらなければいけないということです。地域の産業構造によっては長期的に、補助金も前提としてやっていくレベルも必要かもしれませんが、根本的な仕組みは同様です。また、エリアによってはこういった諸外国のスピード感と体力の度合い、支援担当者一人当たりの出力の高さに合わせたモデルを徐々につくっていかねばならないでしょう。グローバル人材といっても、英語ができればという話ではないのです。どのぐらい働く水準をもって働くとみなしてもらえかの相場感の問題です。

同じグローバルという切り口でさらに加えますと、市町村単位のウェブサイトのつくり方に同様のズレが見られます。例えばベンチャー支援が非常に盛んなカリフォルニア州のウェブサイトなどは

「我々のエリアで創業をしたい方向け」であるとか、あとは「我々の地域にある企業とビジネスをしたい方」。そして最後に「住みたい方へ」といったカテゴリで情報にアクセスしやすいつくりになっています。対照的に日本の自治体のウェブサイトは住民の人向けの、例えば福祉関係のお知らせといった形です。もちろん、こうしたページは必要ですが、海外投資、海外の販路開拓、もっと人口をふやすために——日本の場合、移民政策との連動が必要なので難しいのですが——、一緒にビジネスをしたい方に対し、最低限英文でアクセスできる、あるいは国内他地域からも担当部署がすぐ検索できるという体制に全くなっていない。こうした領域もぜひとも把握をしていただければと思います。

以上です。

○石澤委員長 小出委員、お願いします。

○小出委員 富士市産業支援センターの小出でございます。

北川長官からお示ししていただいたペーパー、お話、本当にこのとおりだと思ひまして、大きな流れとして本当に賛同するわけなのでございますけれども、この中で我々みたいな支援機関の立場として見ると、特にここで触れていただいているさらなる支援、有効な支

援の構築ということが一番私としても期待をしているところでございます。

この会の席でも私は何回か申し上げさせていただいているところなのですが、毎年毎年行われているこのような審議会の部会あるいは委員会の中で、常に問題提起されている公の産業支援がうまくいっていないんだという現状。これを今一度、我々みたいな支援機関というのは深く強い危機感を持ってかみしめるべきなのだろうと思っているのです。

従来から申し上げているとおり、経産省や中企庁がおつくりになっているさまざまな中小企業支援施策というのは極めてよくできていて、今回のものもそうでしょう。けれども、期待されたような成果が上がっていないということは一体どういうことなのかということは、もう一度見てみる必要がありますよねと考えておるわけでございます。

私自身は現場で5年3カ月、出向時代を含めれば12年半ぐらいなのですが、常に考えておりますのは、先般も申し上げたとおり、我々のような中小企業支援あるいは創業支援の機関というのは、公であってもこれはビジネスコンサルの世界であり、しかるにサービス業であろう。公がやっているところのサービス業であると考えておるわけです。であるからして明確な成果を追い求めるべきだろうし、中小企業者がより活性化して、地域の中で頑張ってもらえるようなサポートをすることが当然でありますし、創業者であれば創業者の夢が実現し、継続する事業者に育っていくことを伴走して走りながらやっていくということなのだろうと思います。

先ほど申請書の問題について門野さんからお話ございましたけれども、我々がどういうふうを考えているかということ、確かに現場においても申請書を取りまとめることが非常に困難になっているような小規模事業者がたくさんおるわけです。我々はどうかと考えると、たかが申請書が書けないだけでしょう。問題は中身なのです。中身が重要だから、より継続して発展するような事業に育て上げることが我々の使命であって、それにとともに必要な申請書については一緒になって作り上げてしまえばいい。その中で共有していただきながら御本人たちもその理解を深めていく。一緒になって成果をあげていく。それが我々の方向性なのです。

一方で、先般からずっとなかなか支援の中身が届いていないというお話がございます。これも至極当然なことではございまして、サービス業として考えるのであるならば、自分たちのサービスメニューというのは徹底的にPRしない限りにおいては、地域の小規模事業者には届くはずもないのです。

我々は前回も申し上げましたとおり、恐らく日本で一番PRし続けて、出まくっている支援機関だと思いますが、こんな我々だって地域の中小企業者、商簿事業者に我々の中身そのものがどの程度浸透しているかということ、恐らく多く見ても3割、冷静に見れば25%ぐらいです。ですから日々、我々自身はスタッフたちに言って、とにかくお金のかからない新メニューをつくらうねということで新メニューをつかってアドバルーンをぶち上げ、新たなチャレンジを導き出すみたいなことを常にやり続けているのです。相談件数が少なかった日は担当を呼んで、何でこうなってしまったのかと徹底的に追及をし、そういうこと

が二度と起こらないように、普通にこの民間企業だったらやっているようなことが当たり前なことを繰り返して、ようやく地域の人たちの関心を引きつけ、成果にも結びつけている。こういうことなのだろうと考えているわけでございます。

そういったことを前提としながら、私どもはより活性を狙っているのですけれども、やはり地域のチャレンジャーたちをひきつけるために魅力のある支援機関になることが絶対に必要で、ネットワーク云々という話もありますが、こんなことだって昔から言われていることではないかとずっと言われ続けていて、地域の中では何とか連絡会ですとか何とか協議会みたいなものがごまんとあるでしょう。ただ会議をやったってしょうがないです。普通にやりとりができて、そういった案件が普通に電話があって、それを共有しながら成果に結びつけるような方向性が、実効性のあるようなネットワークができるかどうか重要なのではないかと。名ばかりのネットワークというのは全く意味がない。成果が上がるためにはどうするのかということをもっと真に問うべきであり、我々も含めて深く深く反省をしながら、この新たにできる流れに沿って成果を出していく。これが必要ではないかなと思っております。

以上です。

○石澤委員長 ありがとうございます。

中村委員、どうぞ。

○中村委員 発言の機会をいただきまして、ありがとうございます。

税理士会としてはいつもやっていることなのですが、この経済産業省の施策というものが、この委員になりまして世界に誇り得る政策だと私は思っております。9月にロシアで開かれたヨーロッパ税務連合 25 カ国、それから、先月ハノイで開かれた AOTCA の会議に出て片言の語学力でもって経済産業省の施策等々を当たってみましたけれども、日本の施策はすごいなというふうに実感しております。

長官からまとめていただいた中で、我々の支援という機関になりますか、あるいはどういふふうに国の施策にジョイントして支援できるかということの視点から考えていくわけですが、今、北陸 3 県の税理士会がございまして、ここは 3 年前から地元の地銀、信金との連携を深めて支援の体制をつくっているところでありまして、税理士にはない情報をしっかり金融機関から頂戴いたしまして、小企業の基盤関係あるいは販売価格の問題等々の助言をいただいて、ともにルーティングをしているところなのでございますが、このようなことと同じように、日本の商工会議あるいは連合会あるいは商工会議所というすばらしい組織がある中で、それを上位下達に落としたときに先ほど門野委員から、あるいは書き方がわからないというようなときに、どこに行ったらいいのかというときに、いわゆるコミュニティとしての商工会と、あるいは戦略的に経済産業省の施策を伝え得る人材を商工会議と一緒に派遣するというシステムをつくらないとだめなのではないか。

いわゆる 1 つの商工会議所の人材について、栃木、茨城、群馬の連中に聞きましたら、みんな地元採用ということで余りにも制度設計がしっかりした人材登用していないのでは

ないか。あるいは商工会の役員が日々の日当、交通費をもらうことに終始している委員が多いのではないか。言い過ぎかもしれませんが、そういう人で国の施策を一般の企業家に伝えることができるか。できないのではないか。50年、40年たった組織は見直すべきだということを前回の中で司馬遼太郎先生言葉を借りて言いましたけれども、やはり商工会の活性化、リニューアル化が必須ではないか。

コミュニティとしての部分はもちろん大切ですから、それは残すとしても、戦略的な中にそこに金融機関を入れる、あるいは税理士会を入れる、弁護士会を入れる、企業診断士会を入れるということで、受け身の組織化ではなくて、アクティビティな組織をつくるべきではないか。市単位でのことが必要だとおっしゃいましたけれども、そういう戦略的な指導員という人材は、1つの県の場合は4つか5つのブロックに分けた人で緊急性のあるとき飛び出していく。そして中小企業の要望に応えるしっかりとした人材を商工会あるいは商工会議所の役員として派遣することの必要性があるのではないか。中国でマンバンダという言葉があますが、位置も同じ顔ぶれでやっていたのでは、せっかく世界に誇り得る経産省のあるいは中小企業庁の施策が国民に広がらないという点は、大きな反省をすべきではないか。これは批判ではなくて提言として捉えていきたい。我々税理士会も今までの税務ということの面だけではなくて、中小企業の支援ということで組織が要し、あるいは国際化、グローバル化の中でということでも取り組んでおります。

一時韓国に、中国に、今はブラジルに、あるいは逆のASEAN諸国に流れています。海外には必ずUターンで戻ってくると思いますので、中小企業の受け皿としての素地を前回もお願いしましたけれども、戻ってきた者に対する経営支援を考えていただきたい。せっかくのこのはずらしい中小企業庁あるいは経産省の施策が、国民が納得して、誇り得る施策として認識されるような組織化にはどうしたらいいかという視点でお話をさせていただきました。

以上でございます。

○石澤委員長 ありがとうございます。

阿部委員、お願いします。

○阿部委員 手短にお話させていただきます。全国商店街振興組合の阿部でございます。

このような目標をつくっていただきまして、感謝をしております。

我々地方経済においては、地域の製造業というか工業というか建設業というか、それを儲けていただかないと末端の商店にはお金が回ってきませんので、本当に期待をしているところでございます。

2枚目の2②iの若者・女性等、起業・創業というところでございますけれども、先ほどから人口減少、高齢社会という形のお話が出てまいりました。これから商店街はどういうふうになるかという、二極化になるだろうと思います。もちろん郊外の大店に車で買い物するお客様、それから、町に歩いて暮らせる、楽しく暮らせる町というコンパクトシティという、町に力を入れるという、そういった形の施策がこれから大きく私ど

もも取り組んでまいりたいと思いますけれども、やはり高齢者の方は歩いてお買い物をしなければいけないという二極化になってくるのではないか。そのとき私たち商店街はどうなっていくかという、私たちの商店街の店主も高齢化でございますので、高度成長のときに非常に商いとしていい時代を過ごしてきた店主は、ここでライフサイクルの中で廃業をしてきています。ここ5年、10年で一気にこの波は来ていると思っております。

そこでどうしているかという、サッカーチームに商店街を例えますと、もう走れない選手がピッチに出ているということです。そうすると、やはり若手を準備運動させて、トレーニングさせてバトンタッチ、メンバーチェンジをしなければいけないというところに来ているわけです。でも、なかなかこの商店街はそこところはタブーで言いません。ですけれども、そここのところの若者をどうするのかという、経験と勘と度胸で起業する時代とは違いますので、商品を置いておけば売れている時代から、どういった商品をお客様に喜んでいただくのかというか、時代の環境に対して変化対応する。また、問題解決業であるべきだということ、非常に起業する方に対して勉強していかなければいけない。勉強をしていただかなければいけない状況なのです。

そここのところ起業する前の段階の勉強という、頑張っって起業したいという若者、若者でなくてもいいのですけれども、やはりしっかり勉強しないと途中で頓挫してしまいます。失速してしまいます。私どもも商店街で創業塾という形で9名の若者を育ててまいりました。ですけれども、勢いだけではだめでして、具体的にスピードとサイエンスと科学性を兼ね備えていかないと、なかなか途中でいかない。そんなPDCAサイクルを回しながらも、それもしっかりサポートしていただけるような、コーディネートしていただけるような、小出委員さんのような形の方がどんどん若手をサポートしていく、継続的に検証していくことが必要なのではないかと考えております。

しかしながら、商店街は今、後継者問題でございます。特に後継者がいても、私もそうなのですけれども、商店街に何で帰ってくるかという、勉強が大嫌いだっから帰ってきたわけございまして、そんなところにてこ入れをしていかなければいけないという、至難の業でございますが、何とかしていかなければいけないというところで、勉強する、商工会議所が受けるのか、商工会中央会が受けるのかわかりませんが、そういったところの勉強会、ただ勉強するという形で終わりではなくて、それを継続的に検証して成果を上げていくまでのところの企業家育成塾という形をぜひともお願いしたいなと思っております。

以上です。

○石澤委員長　それでは、上田代理。

○上田代理　本日、高原が欠席しておりますので、代理で発言させていただきます。

2回目の会合の際に高原が申しましたが、やはり製造業におけるグローバル規模での分業化の波は抗い難く、この影響を大きく受ける製造業に対する支援のあり方と、地域に根差したサービス業に対する支援のあり方は相当に方向性が変わると思います。よって、業

種・業態によって支援策を峻別することが肝要ではないかと思ひます。

次に、いただきました資料4に記載のある「4つの課題と4つの施策」は非常によくまとまっていると思ひます。ぜひ、ここに記載の「4つの課題」について更に深掘りし、その課題が「阻害要因が存在する」が故のものか、もしくは「促進要因が不足している」が故かという明確な分類をした上で、施策に結びつけることが肝要ではないかと思ひます。一例ですが、21 ページ(1)の2ポツ目後半のほうに、小規模事業者から調達をふやすような何らかのインセンティブの付与や、国内外の大企業に対して直接働きかけによる需要開拓支援という提案がありますが、なかなかこういったものを製造業の大企業がそのまま取り入れるというのは、相当のインセンティブをつけない限り難しいと思ひます。小規模事業者、中小企業者向けの促進要因の施策というものが、結果的に日本経済全体の足かせになるような策にならないような組み立てをぜひ御検討いただきたいと思ひます。

また最終的に雇用を守るということを考えたときに、事業継承をいかに上手く進めるかということが非常に重要だと思ひます。この際にポイントになるのは、事業内容を時代や地域の状況に合わせて上手く転換していくことを、いかに支援するかだと思ひます。しかしながら、先程から多くの委員からご指摘があるように、明らかに地域内人口が減少していく地区が出てまいります。人口が減少すれば必然的に地域内の需要も減少傾向に陥ります。このような地域においては事業体として成り立たないという企業も多数出てくるのが予測されます。よって、今後の小規模事業者支援・中小企業振興を考える際には、地域行政のあり方も含めて検討していくことが大切ではないかと思ひます。

私からは以上です。

○石澤委員長 貴重な御意見をいただきまして、ありがとうございます。

どうぞ。

○澁谷委員 いろいろ皆さんから非常に勉強になるお話を聞かせていただきまして、ありがとうございます。

私は地域金融機関として金融の面で御意見を述べさせていただきたいと思ひますけれども、小規模企業の皆さんの一番のニーズは何かというと、金利でも保証人でもないのだと思うのです。やはりいかに使い勝手よく資金の調達ができるか。ここが小規模企業が一番大きなニーズなのだろうと思ひますけれども、やはりその部分は金融機関の立場からすると非常にリスクの高い融資になります。そこをどのように金融機関とそれぞれの国と、あるいは行政機関等が連携して小規模を支援していくかという金融システムを考えていかなければならない。

一番手っ取り早いのは今、保証協会。こちらがございませうけれども、現実の中では今、保証協会は使い勝手が悪くなっていると思うのです。これはいろんな部分でデフォルトが発生している要因なのかなと思ひますが、このところはその保証の割合を何も100%とか80%ではなくて、例えばそれぞれの金融機関と50対50でもいいのだと思うのです。小規模の方にとってはいかに使いやすく出させていただく。ここが一番の問題だと思ひますの

で、この場の論点と違うのかもしれませんが、金融行政としてそうしたことを考えていただく必要があるのかなと思います。

もう一点が、基本的な考え方の中で、いろんな制度等の使いやすさ等につきましての政策が知られていない、わかりにくい、使いにくいという部分がありますけれども、ここにつきましてもそれぞれの支援機関でいろんな制度がありますが、実際にはそれぞれの支援機関に相談に来る中小・小規模企業の方というのは同じなのです。中小企業庁のほうに相談しに行く。そんなに大勢の方が積極的にそこに支援機関に相談に来ているかという、やはり行きにくいのが現状なのかなと。相談に行った方は結構前向きで積極的な方たちが相談に行っています。その方たちは毎年助成金とそういうものを受けているので、ですから同じ方の繰り返しなのです。そうではなくて、そこに来にくい埋もれた方たちにどういうふうに対応していくかが大事であって、その場合に支援機関の先ほど人材の育成、コーディネーターの人材の育成というようなことが局長からお話がありましたけれども、これが極めて重要なのかなと思います。

ですから、むしろ支援機関が出前で支援をする。地域の小規模企業の皆さんのところに出前をして、私ども4月から9月でものづくりの助成金を85件実行します。多分、金融機関の中では多いほうだと思いますけれども、この中で小規模企業の方が窓口に来たのは半分ぐらいです。それが実態ですので、この支援機関がいかに関外に出前をするような仕組みをつくり上げられるかというのが、大きなテーマになってくるのかなと思います。

最後に1つだけ宣伝させていただきますけれども、あさって21日、私どもの下町の中小企業が深海探査艇で挑みます8,000メートル。21日にそちらのほう海洋研究開発機構様と一緒にやりますので、マスコミでも取り上げられるかと思えます。ぜひお楽しみいただきたいと思えます。

どうもありがとうございました。

○石澤委員長 どうもありがとうございました。

それでは、ここで北川長官以下、事務局からこの御意見に対して御回答があればお願いをいたします。

○北川長官 誠にありがとうございました。

大きな話から、始め申し上げなかったことも含めて申し上げたいと思えます。

松島委員から、本当の問題は日本の人口動態であるということであります。我々もそう思っております。ペーパーには人口動態のことは書いていませんけれども、要するに小規模企業のこれから趨勢あるいは地域経済の発展もろもろは、日本の全体的な人口動態と、それが地域的にどうなるか。これは先ほど三神委員もおっしゃった関東だけではないかみたいな話も多分そうだと思うのですけれども、人口がどのように動いていくのか。それは明らかになっているわけです。その上でどのように考えていくのかということだろうと思えます。これをあえて申し上げて、その上で考えてやっていきたいと思えます。

それで、この人口の話が一番始めに中小企業施策の中で取り上げたのは、私はずっと長

い間やっているのですけれども、一番始めに言ってこられたのは商工会なのです。商工会が大変だと。なぜかという、会員が減っている。特に町村部ですから、会員がどんどん減っていて大変だということをまず言うておられて、次に言うてこられたのが信用金庫なのです。信用金庫も地域のお客さんがどんどん減っている。ただ単にお金を貸して、だめな人には貸さないと言っていけばいいのではないだろうという話になってきて、それで地域の人口の増減あるいは偏在と経済施策についてどう考えるかが、大きな問題として例示されているのだと思っています。

これまでは地域の中小企業を何とかしようとする、弱者救済ではないか、そんなことをすると日本経済の効率を下げるのではないか、そのような議論がずっとあったわけでありまして、しかし、さすがにここまでくると、そのようなことだけを言うていられることではないということで、このような考え方を立てているわけで、先ほど冒頭も少し申し上げればよかったのですけれども、多くの委員からありましたので、申し添えたいと思います。

もう一つ、園田委員から生活ベースだという話がありました。これも地域としてどう考えるか。先ほど上田様からも衰退する地域もあるだろう、その中でどうするのかということでもあります。もちろん成り立たない企業も出てくるだろうということで、働く場と地域の経済力とは本当に表裏一体ですから、そこをどうするのか本来ほかの政府の部署かもしれませんが、我々中小企業庁は横割り政策当局なものですから、全体として考えていきたいと思っています。

あと、門野委員はじめ、文書の問題があります。これは確かにそのとおりの面もありますので、今、何を考えているかということ、我々は、相当見直しを進めているのですけれども、文書は3つでいいと思っています。

3つは何かといいますと、1つは私は誰ですかというのをはっきりしてください。2つ目は、その制度を使って何をされるんですかというテーマをはっきりしてください。3つ目が補助金なり融資なり何でもそうなのですから、どういう資金計画なのか。この3つさえはっきりすれば、あとはコンペですから、コンペの中で何をアピールされるかの問題なので、このように徹底していきたいと思っています。

これまではこの際、色々なことを知りたいという行政庁側の考えもありまして、色々ことをお聞きしていたのですけれども、そういうものは基本的にやめて、今申し上げた3つの要件を満たして、その上でコンペとしてどう考えるかということで書類は整理していきたいと思っております。

寒郡委員から、これはなかなか難しい問いで悩んでいるのですけれども、1つは物事は人間関係で相談していく。もう一つは、専門家も要る。そこでよろず拠点考えたのだけれども、では、どうするのか。身近な人、その向こうにいる専門家、それをどうコーディネートしていくのか。それが重要な課題ではないかとの御指摘なので、もう少し考えさせてください。大変本質的な御意見であります。

それから、小出委員から実効性が必要ということで、そのとおりです。ただ、実効性という運用が悪いとの話になってしまうので、今回改めて制度を考えていくに当たって、我々なりに実効性を高められる制度は何だろうということを考えていきたいと思っておりますので、また御指導いただければと思います。

鶴田委員から、中央会の役割を明記する。それは大変失礼しました。そのとおりでございます。

地域力ということで、これまで組合ですべてやってこられたわけですから、改めてどのような力が出せるのか、御相談していきたいと思っております。

最後に澁谷委員から、これは私ども刮目すべき意見が出てきたと思っています。信用保証の問題で、昔は100%保証で、国が100%リスクをとることになっていたのですが、それを何年か前に一般補助80%で少しは金融機関とリスクをシェアすることでやりました。ところが、現場に行きますと金融機関からは100%がいいと、そんなリスクをかぶりたくないということが強かったのですけれども、今日は50対50でもいい、使いやすければいいという極めて前向きな御意見を頂戴して、これは大変ありがたく思います。考えていきたいと思っております。いずれにせよ支援機関が待っているのではなくて、出前でやっていくとの御指摘がありますが、これを具体的にやれる方法を考えて進めていかねばならないと思っておりますので、御指摘をお願いしたいと思います。

とりあえず以上でございます。

○石澤委員長 ありがとうございます。

田中政務官が御退席になりますので、大変御苦勞様でございました。

(田中政務官退室)

○石澤委員長 今日委員が全員御発言になりまして、私も委員の1人でありまして、ひとつ発言を許していただきたいと思っております。

先ほど門野委員から厳しい御指摘がございました。まさにそのとおりでありまして、商工会あるいは商工会議所の会員であることの自覚さえない。ましてや今、国やいろんな補助事業、政策のメニューがあるのでありますが、全く話していないし知らないという状況であります。会に入ってよかったという感じがありません。

したがって、会員がどんどん減っておる。商工会で言いますと恥ずかしい話ながら、かつては120万人ぐらい会員がおりましたが、今は100万人を切っております。毎年全国では1万7,000~8,000人の会員が減っております。私の富山県では会員が1万3,000人ありますから、1つの県がなくなっていくという状況で、これは商工会議所も同じことだと実は思っておるわけでありまして。

何とかこれを歯止めをかけたいということで増強運動をしておりますが、人口問題も一緒でございます、なかなか効き目がございません。

そんな中で、1つの県がそれを実現いたしまして、それは沖縄県であります。沖縄県はかつて2万人台の会員がおりましたが、どんどん減って1万7,000人台。何とかし

なければいけないということで、大体商工会の使命は巡回訪問にあるのです。経営相談、金融相談。それで回って何が一番ニーズが強いかと聞きましたら、先ほどから御指摘にありますようにどんな政策補助事業があるのかも知らない。それから、融資の制度があることも知らない。どうして申請をすればいいのかも知らない。敷居が高くて金融機関へはなかなか行けない。こういうような事実が出てまいりました。指導員が勉強をいたしまして、今、申しあげましたようなきめ細やかな政策の説明をいたします。10割とか3分の2の有利な補助金の制度がある、それから、マル経融資のように非常に有利な融資方法もある。何なら金融機関と一緒に行ってあげましょうか、その申請についてこちらのほうでやりましょうか、こういうような努力が実りまして、実はここ5年間で400~500人ずつ増えていきました。先日、ことし目標の2万人台の大台に到達したのです。そのお祝いが知事もおいでになりまして盛大に開催されました。

そんなことで私はやればやれると。いかにやる気を出すかということである。特に商工会の場合は巡回訪問が使命でありますから、これは徹底をしなければならぬと思っております。

幸い、今度小規模基本法が制定されることになりました。今まではどちらかと言うとどんな施策があっても、はっきり申しあげて大きな企業のほうに使いやすい。私はそういう一面があったのではないかと。今度きめの細かい小規模企業対策を取り入れていただければ、恐らくはもっと理解が深まるだろうし、ネタを持っているようなメニューを持って巡回訪問をすれば、必ずや私は成果が出てくる。

先ほど指導員の数が減ってきた。私たちも反省しなければいけない。そういう運動が徹底しておらないから効果がないではないかというので減らされた面もあるのではないかと。そういうことでありますから、我々もやはり指導員が必要だ、成果が上がっているという実績も示さないと、これが小規模企業基本法が待たれるゆえんであらうと思っておりますので、貴重な御意見本当にありがとうございました。

ここで副大臣からぜひ一言。

○松島副大臣 今日はどうもありがとうございました。

これだけ、おもしろくて全部頭に入る会議は少ないと思います。

今日の議論の中で、小規模企業とまで言えるかどうか、個人請負だったり、そして生業に近い方、そういった事業者はある意味で事業と生活が密接につながっているから、何人かからお話がありましたけれども、従業員が3人しかいないところで1人が自分の親が入退院を繰り返すようになったといったら事業が破綻するので、どうしようとか、個人的なことの重みが大きいのと同時に、地域の、つまり面的な産業政策、大企業とか上場企業のことを言っているときは、その地域がどうということは余り関係がないのですけれども、そういう意味の面的な広がりも持っている。ここにも注目しなければいけないし、その面的な広がりの中で先ほど長官が説明しましたように人口の問題。さらに先ほど三神委員が言われました東京と地方の問題。人材は多様性がないといけないのに、はっきり言いまして

政治家も2世、3世が増えていると地方選出の国会議員でも都内の高校出身とか、そんな感じで選挙区の言葉がしゃべれないとか、そういう人も増えている。もちろん政治家はその中でその地域を見ているから理解はしているけれども、感覚的なものがやはり東京中心になっているくらいはあるかと思っています。

そうした中で中小企業庁の政策を皆さんにお届けする。これはツールは多ければ多いほどいいと思うのです。私はかつて自民党の経済産業部会長をやっておりましたときに、12月に次の年の税制を決める、中小企業政策も決める。今は随分、北川長官のもとで変わって、これだけ多様な皆さんに集まっていますけれども、放っておくと商工会議所とか商工会とか中小企業団体中央会とか、これまで経産省が所管していたところを最優先に、政策情報を流しておけばいいという感じだった。だけれども、税理士さんとか信用金庫とか、私は加えてほしいのは自治体、市役所とか、私の地元だと区役所とか、そういったところにきちんと情報を流すことで、それがそれぞれ皆さん方のところに個別に話が伝わっていくということをしつかりとやっていきたい。

信用金庫はもちろん都会で都銀に勝つためにどうするかで、ものすごくサービスよく関わっている東京東信用金庫みたいなのところもあれば、地方でそこしかないからやっていられるところ、いろいろあると思います。そうした中でみんなのレベルを上げるために経済産業局があり、各局が本当に頑張っていて、そういう中小企業政策をやるために各地域に経産局があるんだ、そういう気持ちで私たちはやっていくようにしたいと思っています。

もう一つ言いますと、経産省の政策というのはどうしてもものづくりに偏りがちなので、新しくビジネスをやるときも、それ以外でも、そうではない非製造業がお互いのことを情報交換する。それも勉強させるというよりは情報交換する場をどんどんつくっていききたい。さらに大阪の商工会議所のお話を聞きまして、私もクールジャパン推進をやっている人間としても、外へ出ていくばかりでなしに海外のバイヤーをみんな呼んできて、日本のものを売り込む方法も考えてまいりたいと思っています。

最後に、今日出なかった話で1つだけ。皆さん、意欲にあふれるところなので開業の話ばかりになるのですけれども、廃業支援というか、あのときやめたから助かったという方が結構地域に、地元を見ているといらっしゃいます。そういうところが個人保証をとられて立ち行かなくならないできれいにやめていける。後継ぎがないならいいのでいいのです。人口も減るのだからきれいなやめ方もできるような支援も取り組んでまいりたいと思っています。

○石澤委員長 ありがとうございます。

磯崎政務官、何かありますか。

○磯崎大臣政務官 多様な御意見をいただき、本当に参考になったと思います。

冒頭、高橋委員から大都市の政策のイメージがあるということで、政府として地域を支えるのは小規模事業であるという発信をというお話がありましたので、非常にこれについては重く受けとめなければいけないなと思いました。

私はやはり小規模企業というのは弱みだけではなくて、強みというのももちろん持っているかと思しますので、このペーパーの中にも顔が見える信頼という、これは非常に強みだろうと思っておりますので、政策としては弱みを支えるということとともに、強みも伸ばしていくという二方面からの政策になるのだろうと思っております。

それと先ほど来お話が出ておりますように、私も生活がビジネスに絡んでくるという園田委員の話は非常にそうかと改めて思ったところでございます。

もう一つ、私は民間企業に長くおりましたので、どうしても社会が先に進んでいく。それに対してこういう法律が欲しいというふうに民間の立場で思うわけですがけれども、法律ができたときには世の中は先に進んでいるということで、どうしても法律というのは後追いになっていくという宿命があるのだろうと思います。ただ、今日、松島委員からも15年、20年耐えられるというお話がありましたけれども、まさにそれが今この議論のスタンスだろうと思っておりますので、とにかく先を見て、地域がどうなっていくのだろうか、小規模企業がどうなっていくんだと。そこを見極めた上で、先取りをしたような法律なり政策をとっていくのが求められるところだろうと思っておりますので、後追いではなくて、まさに先取りしたような、そういうものをぜひとも検討していきたいと思っています。

以上でございます。

○石澤委員長 多くの御意見や御指摘をいただきまして、誠にありがとうございました。

本日いただきました御意見を踏まえまして、論点について再構成をし、12月上旬に予定されている中小企業政策審議会に報告し、御審議をいただく予定にいたしております。報告の資料等については委員長に御一任いただければと思いますが、よろしゅうございませうでしょうか。

(「異議なし」と声あり)

○石澤委員長 ありがとうございます。

それでは、事務局から今後の予定について少し説明をお願いいたします。

○矢島部長 それでは、資料7をご覧いただければと思います。今後の検討予定についてということで、今、委員長からもございましたように12月上旬に中小企業政策審議会に論点を御報告いたしまして、その後、第5回といたしまして12月17日、午前中9時30分からになります。こちらのほうで論点を踏まえまして今後の具体的な、法制的な検討でございませうとか、課題に対しての取り組みについて御議論いただければと思っております。よろしくをお願いいたします。

○石澤委員長 ありがとうございます。

それでは、以上をもちまして中小企業政策審議会第4回小規模企業基本政策小委員会を閉会いたしたいと思います。

本日は長時間にわたり熱心に御審議をいただき、また、活発な御意見をいただきましたことを心から御礼を申し上げます。ありがとうございました。