

中小企業政策審議会
第10回
小規模企業基本政策小委員会

平成30年5月17日（木）

経済産業省中小企業庁

経営支援部小規模企業振興課

日時：平成30年5月17日（木） 10時00分～12時00分

場所：経済産業省本館2階西3共用会議室

○西垣課長 皆さんおはようございます。定刻より早いのですが、まだ来られていない森委員は飛行機の関係でおくれそうだという連絡が入りましたので、ただいまから、第10回「小規模企業基本政策小委員会」を開催させていただこうと思います。

委員の皆様におかれましては、お忙しいところを御参集いただきまして、まことにありがとうございます。本日、司会進行を務めます、中小企業庁で小規模企業振興課長をしております西垣と申します。どうぞよろしく願いいたします。

まず、この小委員会を始めるに当たりまして、最初に、私どもの中小企業庁長官の安藤から御挨拶をさせていただければと思います。長官、お願いいたします。

○安藤長官 どうも皆様おはようございます。

御紹介をいただきました、中小企業庁の安藤と申します。寺岡委員長を初め、大変お忙しい皆様方、お集まりいただきまして、心より感謝を申し上げたいと思います。座らせていただいて失礼いたします。

御案内のとおり、小規模企業振興基本法を平成26年6月に成立させていただきました。中小企業基本法がずっとある中で、小規模事業者の皆様方の存在と日本経済の中における役割を捉えて、頑張る小規模事業者の皆様方の背中をさまざまな制度でしっかり押しつけてこくないかということで、小規模企業の皆様方についての振興に関する基本法ということで制定されたわけでございます。基本法の下に基本法があるというのは、余り事例が、多分、ないのではないかと感じておりますけれども、そういう御議論のもとで行われました。

御案内のとおり、小規模企業の振興基本計画というものが、5年に1度見直そうということで、法律の規定をいただいております。これを来年、平成31年に迎えるということでありまして、皆様方にお集まりいただいておりますのは、まさに基本計画の見直しに当たって、それぞれのお立場から御知見をいただきたいなということであります。その点につきまして、改めてお願い申し上げたいと思います。

ちょっと1～2、申し上げますと、御案内のとおり、昨年から事業承継という話を大きく打ち出させていただいて、取り組ませていただきました。事業承継問題は古い問題であります。別にきょう、きのうの話ではありませんが、昨年の夏以降、とりわけ大きな関心を政治的な面でも、あるいはメディアの皆様方を含めていただいた理由は、御案内のとおり、高齢化という日本を取り巻く最大の課題が、中小企業・小規模事業者の経営層の皆様方にも考えてみれば当然なのですけれども、直面をしておる、大変重要な問題だということ。そして、それが日本経済全体にとって、大変大きなインパクトを持つお話であろうということについて、御理解をいただいたということだと思っております。

数字で申し上げますと、人生100年時代ではございますけれども、中小企業の経営者の皆

様方の平均の引退年齢が70才であるということも事実でございます。この20年間で、中小企業・小規模事業者の皆様方の、経営者の年齢層の山が、ほぼ20年、19才、お年を召されたというデータがございます。47才がピークであったものが、66才がピークになっておられる。20年たったのだから、年齢層の山が20年シフトするというのは当たり前ではないかとお感じになられるかもしれませんが、実は、ありていに言うと、世代交代が全く行われていないということなのです。経営者の皆様方が歯を食いしばって、20年間、お仕事を継続してきていただいているということの証左でございますけれども、世代交代が起きていない。問題はこれからだという御議論をしていただきました。66才に山が差しかかっておられる経営層の皆様方の今後10年、あるいは15年がどうなるのか。5年たつと、先ほど申し上げた平均引退年齢をお超えになられるわけです。もう5年たつと、後期高齢者にお入りになられるということでもあります。

こういった10年以内に70をお超えになられる、あるいは既に超えておられる経営者の皆様方の総数が245万人ということでありまして、中小企業は、御案内のとおり日本企業の99.7%でございますので、日本企業全体の3分の2がある種の高齢化に直面しておられるということでもあります。そのうちの約半分の127万人、127万者が、後継者が未定であろうと推定されるということもございます。ちょうど日本企業の3分の1に当たる数字であります。つまり、今後10年以内に、平均引退年齢の70を超える、あるいは既に超えておられる中小企業・小規模事業者の方々に、後継者が未定であると推定される方が日本企業の3分の1いるという数字。ここに22兆円のGDPと650万人の雇用が減るという数字を提示させていただいて、さあどうするのだという御議論をしていただいた。

事業承継税制が一つの大きな改善策として出てきたわけではありますが、これは一つの成果でありますけれども、今回、この御議論をさせていただいて、改めて多くの世の中の方々に、中小企業・小規模事業者の皆様方が負っておられる日本経済の中における位置づけと、その皆様方が直面しておられる少子化の中における高齢化という問題の深刻さを御理解いただいたのかなと、大変いい機会だったと思っております。

今回の御議論も、そういったことも御念頭に置いていただきながら、皆様方には釈迦に説法でございますけれども、事業承継の問題、あるいはさまざまな経営改革の問題等々、また、高齢化・少子化の裏返しの問題としますと、今度は地域の過疎問題があるわけがございます。そうすると、それぞれのコミュニティで機能を発揮していただかないといけない中小企業小規模事業者の皆様方がおられるわけがございます。

一例を申し上げますとガソリンスタンドの皆様、あるいは小売の皆様、そして、医療・介護といったサービスを提供しておられる皆様方。ところが、ビジネスとしてなかなか自然体で回りにくい。こういう構造の中で、公共サービスとしての位置づけをどう考えていくのかという御議論をぜひいただければなど。そういうときに、それぞれの地域の皆様方と連携をどうしていくのか。きょうは湯崎知事にきていただいておりますけれども、自治体の皆様方と、中小企業・小規模事業者の皆様方との接点なり価値観をどう共有していた

だくのか。

片やこちらのほうには、サプライチェーンという議論があると思うのです。やや短絡的な言い方を申し上げますと、事業承継の問題を一つとりましても、中小企業・小規模事業者の方々にとって大変であるのと同時に、後継者がおられなくて廃業をされる場合、中小企業の皆様方だけではなくて、サプライチェーンを形成しておられる自動車であり、電気機械であり、その他もろもろの日本を代表する製造業の皆様方、こういった皆様方のところの重要な技術なり、サービスなり、部品を提供しておられる方がいきなり廃業されてしまう。こういうことになると、サプライチェーン自体の問題であるということになりかねないと思うのです。こういう問題をどうお考えいただくのか。そうすると、サプライチェーン全体で中小企業政策・小規模事業者政策をお考えいただくという御視点もあってもいいのではないかなというような気がしております。

前置きがやや長くなって大変恐縮でございますけれども、少しそのような、小規模事業者の方たちがより発展をしていただくために、現実の経済の中におけるいろいろな力学とか、いろいろなシステムなりサプライチェーンならサプライチェーンで、エコシステムがどうなっているのか、地域における役割・機能はどうなっているのかということを改めて、きょうは専門の皆様方にお集まりいただいておりますので、皆様方のお立場から御知見を賜りまして、小規模企業の振興基本計画、いいものをつくらせていただきたいと思っておりますので、よろしくお願いを申し上げたいと思います。

○西垣課長 ありがとうございます。

簡単に今回の議事の進行の確認だけさせていただこうかと思えます。

本日、25名の委員のうち22名の方に御出席をいただきまして、中小企業政策審議会令に基づきまして、本日の審議会は無事に成立しております。また、御出席の委員の皆様の御紹介を本来すべきところであると思えますけれども、審議の時間に限りがございますので、お手元に配付させていただいております座席表、あるいは委員名簿といったもので御紹介にかえさせていただければと存じます。

それでは、審議会の運営について、御説明を申し上げたいと思います。まず、皆様のお手元の配付資料の確認ですけれども、審議会のペーパーレス化に取り組んでおります関係で、委員の皆様にはiPadを配付させていただいております。

お手元のiPadをあけていただきますと、本日使用します会議資料が表示されているかと思えます。画面上に委員名簿、議事次第、「会議の公開について」、「小規模事業者政策について」という本日使います資料が4点と、参考資料が表示されているかと思えます。何か問題がありましたら、今、言っていただければと思いますが。大丈夫でしょうか。

もう一点、審議会の議事の公開について一言触れさせていただきます。審議会は原則として公開との方針がございますので、本審議会も原則公開としまして、資料及び議事録を公表する予定でございます。公表前に御発言者の皆様には御確認をとらせていただきます。

それでは、これより先の進行は、この委員会の委員長であります寺岡先生にお願いした

いと思います。寺岡委員長、よろしくお願いいたします。

○寺岡委員長 寺岡でございます。よろしくお願いいたします。座らせて発言させていただきます。

本日は、お忙しい中を御出席していただきまして、感謝を申し上げます。どうかよろしくお願いを申し上げます。円滑な議事運営に御協力をぜひお願いをしたいと思っています。

本小委員会では、平成30年3月29日に、経済産業大臣より諮問が行われました小規模企業振興基本計画の変更について、自主的な議論を行うようにということになっております。

それでは、本日の議題に入りたいと思います。本日の議題は「小規模事業者政策について」でございます。ここで事務局から説明をいただくべきところなのですが、広島県の湯崎知事が公務のために御退席されますので、その前に一言コメントをお願い申し上げます。

では、よろしくお願います。

○湯崎委員 本日は、都道府県代表ということで出席をさせていただきまして、機会をいただき、ありがとうございます。公務が重なってしまって、冒頭で言いつ放しで帰ってしまって大変申し訳ありませんが、よろしくお願いいたします。

本県におきましても、小規模事業者は経済の中で非常に大きなウエートを占めておるわけございまして、企業数で言えば85%というところございまして。そういう中で、先ほど安藤長官のお話にもありましたような課題は、我々もまさに直面をしているところございまして。広島県は特に、事業承継の面で言いますと、日本の中でもトップクラスで後継者がいないというところになっております。さまざまな原因がありますが、それを言うと長くなってしましますが、一つは東京一局集中が非常に大きく影響していると思っております。後継者に当たる方々がことごとく、特に優秀であれば優秀であるほど東京に出てきてしまっている。そして、戻らないということが大きな要因としてあるのではないかと。こういうことも含めて考える必要があると思っております。

さまざまな取り組みをしておりますけれども、今、非常に大きな課題になっておるのが人材確保でありまして、人手不足・人口減少の中で、小規模企業・中小企業ほど人が確保できない。そのために我々はさまざまなことをやっております。例えば従業員の奨学金返済をサポートする企業には我々も費用の一部を出していくとか、あるいは第二新卒をターゲットにしていこうということで、第二新卒を中心としたマッチングフェアのようなことをやったりしております。中小企業あるいは小規模企業は人材育成にかけられるお金が限られているので、イノベーションの原動力となるような高度な人材を育成するということが企業が取り組んでいただければ、年間マックス400万円の補助をすとか、そういったこともやっております。

そして、もちろん生産性の向上が非常に大きな課題だと思いますけれども、IT導入促進であるとか、あるいは経営者に対してミニMBAを提供するといったようなことで、経営意識の向上を図るといったこともやっておりますし、成長支援のためにマーケティングであるとかブランディングであるとか、営業のやり方といったような、あるいは戦略、そういっ

たことを専門家のチームが企業の中に入って、売上倍増あるいは利益倍増を進めていくという、チーム型支援と言っていますけれども、そういうこと。あるいは財務諸表にはなかなか出てこない、無形の技術力とか経営力を評価してあげるような、技術・経営力評価制度とかをやっております。サプライチェーンであると、きょうはマツダさんがいらっしやっていますけれども、やはり広島の場合には、自動車は非常に大きなものでありますので、「ひろしま自動車産学官連携推進会議」というものをやっておりますけれども、こういう中でのさまざまな支援、特に我々はセカンドティア、サードティアというところをいかにサポートするかといったことを、県の外郭団体も含めてやったりしております。

そういう形でさまざまな課題に応じてやっているのですが、我々の県としての課題を申し上げますと、一つは、本県は1兆円の予算がありまして、広島県はGDPが11兆、12兆円くらいあるのですが、実は我々が使える政策経費というのは800億円くらいしかなくて、そのうち商工労働関係で92億円の予算を持っています。この12兆円に対して92億円というのは非常に小さなものでありまして、非常に限られている中で、予算問題がこういったことを進める上では大きな課題になっておることと、もう一つは商工会・商工会議所に対するさまざまな全国レベルで法律に基づいて行っている補助があるわけですが、そういった中で、それぞれの商工会・商工会議所は非常にすぐれた活動をやっているところもありますが、他方でなかなか経営支援というところが我々から見て見えにくいところもあつたりいたしまして、この辺の活動のレベルの確保というところが課題かなど。我々も人手が限られているので、なかなか全てを見切れないということも含めて、あるかなと思っております。

きょうは市や町の代表の方もいらっしやっていると思いますので、本当はそこでディスカッションもできたらよかったですけれども。申し訳ありません。言いつ放しで失礼をいたします。

○寺岡委員長 ありがとうございます。

それでは、事務局より小規模事業者政策についての御説明をお願いいたします。

○西垣課長 皆さん、iPad上の資料3「小規模事業者政策について」を御覧いただければと思います。私のほうから、本日、多様な方に委員になっていただいておりますので、まず、小規模事業者とはどんな方たちなのだろうかということと、小規模事業者政策として今までどういう政策を行ってきたか。そして、今回の小委員会の中で、今後、こういった課題について議論していきたいと思っているか。このあたりについてのお話を15分ぐらいでさせていただこうと思います。

お手元でページをめくっていただきまして、1枚めくって2枚目、まず、小規模事業者の定義でございますけれども、私どもは中小企業基本法に基づきまして、小規模事業者の定義を製造業・建設業等は20人以下、あるいは卸・小売・サービス業が5人以下と定めてございますが、あわせて小規模事業者支援法におきまして少し定義を拡大した部分もあります。それが左下の、現在の定義の赤くなっております、サービス業のうち宿泊業・娯楽

業についてのみ20人と少し大きくしている。右側の円グラフでございますが、中小企業基本法の小規模企業の定義と小規模企業支援法の事業者の定義がちょっとずれていまして、両方を合わせた一番大きな枠を小規模事業者325万者と捉えて、小規模事業者政策を行っている。こんな状況でございます。

次のページをおめくりいただきますと、諸外国でもこのように中小企業よりも小さい企業を個別に定義している国がございます。ただ、日本のように、業種によって人数要件を変えているのは非常に珍しくて、日本と韓国ぐらいというところがございます。

その次、4ページでございます。先ほど湯崎知事から325万事業者は全事業者の85%だというコメントがございましたけれども、真ん中を見ていただきますと従業員数で、オレンジが小規模事業者でございます。23%程度。また、付加価値額で見ますと、小規模事業者が16%という状況でございます。左下の円グラフは、325万の小規模事業者のうち個人事業主が61%、大体197万人を占めていると。ただ、税務統計上ですと、営業所得のある個人が389.6万人と言っておりますので、我々は経済センサス上325万を対象として小規模事業者と言っておりますが、実はその外に200万人ぐらい小規模事業者になり得る人たちがいらっしやる。

次のページ、御参考ですけれども、そういった我々が捉え切れていない個人事業主として、フリーランスの方たちの増大も一つの大きな原因かと思えます。今回も、フリーランス協会からも1人、委員に入らせていただいているところがございます。

6ページ目に参ります。先ほど企業規模別ですとか従業員別の小規模事業者のウエートの御説明をさせていただきましたけれども、地域で見っていきますと、郡部にいくほど小規模事業者のウエートが高くなっている。例えば売上高で言いますと、郡部の町村にいくと4分の1くらい、従業員数でいきますと、半分近くが小規模事業者に勤めてらっしゃる。そんな状況でございます。また、地域において非常にリーダー的な役割を担っていらっしやる事が多くて、地域コミュニティーの中核機能を占めていらっしやるというような状況でございます。

次にいきまして、7ページ目でございます。では、小規模事業者さんが325万と言っていますが、どの程度の規模感なのかということで、売上高階級別で規模別企業数を図1に出しております。売上高で1000万円以上の方が5割くらい、少し黄色にしております500万円未満の事業者さんも一方で3割くらいいらっしやる。500万未満の方々はどうやって生計を立てているのかなということで、図2を紹介しております。事業収入以外の収入をあわせて生計を立てている方が40%いらっしやいます。図3です。事業収入以外の収入としては、51%が年金とおっしゃっています。これも図4を見ますと、先ほど長官からも経営者の年齢の話がございました。中小企業の経営者年齢60才以上、黄色と赤の部分がそれなりのウエートを示しておりますので、年金といったものを、生計を立てる手段として事業収入とあわせて使っていらっしやる小規模事業者さんが多いのを見てとれるかと思えます。

次のページが経営構造でございます。小規模事業者さんの44%は常用雇用者がいないと

いう状況でございます。実際に常用雇用者さんがいる中で働いている人の属性で見ますと、個人事業主の場合は70%弱が家族・親族となっております。法人でございまして40%ぐらいが家族・親族となっております。ですので、小規模事業者の経営構造の議論をしますと、家族・親族経営構造をどう見るかというのが大きな課題となっております。

次のページ、小規模事業者数はこの30年間で150万者以上が減少しております。現在の325万も、人口減少に伴う需要減少も起こっておりますし、3人以上の世帯数が非常に大きく減ってきておりますので、こういった家族の担い手不足が今後の小規模事業者数の推移にも大きな影響を与えていると考えているところでございます。

次のページにいきまして、小規模事業者の成長意欲でございしますが、やはり企業規模別に見ますと、企業規模の大きい事業者さんのほうが経常利益の水準も高い。また、個人事業主と法人企業で比べますと、法人化されている方のほうが経常利益は高い。個人事業主の中で見ますと、法人化の予定のある企業さんと法人化の予定のない方で比べますと、法人化の予定がある方は拡大意思があるという状況でございます。

次のページは事業規模の変化でございますが、先ほどから小規模事業者が減少しているというお話をしておりますけれども、一方で中規模企業は増えている。右側を見ていただきますと41.3万、これが小規模事業者の減っている部分でございますが、中規模企業、ここで中規模と言っているのは300人以下の中小企業のうち小規模企業を除くものですが、ここに関しては増えている。こんな状況でございます。

次のページに参りまして、今度は従業員数を大企業、中規模企業、小規模企業で見ますと、全体の従業員数は10万人減ってございますが中規模企業で働く人は増えている。また、1社当たりの従業者数も大企業と中規模企業はふえていて、小規模事業者は減っている。小規模事業者から中規模企業へ従業員もずれている。そんな状況でございます。

おめくりいただきまして、小規模事業者支援として我々どもの政策の流れを簡単に触れさせていただきます。

もう1枚めくっていただきますと、まず、中小企業・小規模事業者政策として、私ども中小企業庁は昭和38年の中小企業基本法に基づいて中小企業政策を進めているところでございますが、先ほど長官からも基本法の下に基本法という話がありましたけれども、平成26年に小規模企業振興基本法というものをつくっていただきまして、小規模企業振興の基本的枠組みを構築したところでございます。この基本法に基づいて策定していますが、今回の見直しの対象の小規模企業振興基本計画になっております。あわせまして、平成26年のところに小規模事業者支援法の改正と書いてございますが、この2法が成立したことによりまして、今、小規模企業振興の柱となっております、小規模事業者さんに直接補助金を渡す持続化補助金といったものと、商工会・商工会議所が経営発達支援を小規模事業者に伴走して行っていくということで、商工会・商工会議所の方への伴走型小規模事業者支援推進事業補助金、こういった2つの補助金が創設されているところでございます。

次のページにいつていただきまして、今、申し上げた小規模企業振興基本計画の概要を

簡単に1枚にまとめております。真ん中を見ていただきたいのですが、小規模企業の事業の持続的発展を基本原則として位置づけまして4つの目標を設定しております。「1. 需要を見据えた経営の促進」、「2. 新陳代謝の促進」、「3. 地域経済の活性化に資する事業活動の推進」、「4. 地域ぐるみで総力を挙げた支援体制の整備」、この4つの目標に基づいて10の重点施策をやってきているというのが現状でございます。これを今まで、平成26年からの政策の状況を見ながら必要に応じて見直していくというのがこの小委員会の課題でございます。

次のページは小規模事業者向け政策として、どんなものがあるのかということをお簡単に図にしております。まず、真ん中に事業者と書いてありますが、事業者さん向けにございます中小企業庁の政策としましては、右上に赤字になっております、小規模事業者に限定した持続化補助金というものがございまして、後の黒字部分はIT導入補助金であるとか、ものづくり補助金、中小企業全体に対する政策ですけれども、当然小規模事業者の方にも使っていただいております。それから、資金調達、金融アクセスを進めるための信用保証であるとか、ビジネス環境やリスク管理を支援していくものとして、下請法等の取引環境の適正化ですとか、先ほど話もありました、事業承継をしやすい環境づくりを進めているところでございます。

事業者さんを支援するという意味で、各地の商工会・商工会議所の役割がございまして。先ほど湯崎知事からもコメントがございましたが、商工会・商工会議所の人件費を地方交付税という形で各都道府県から出費いただいているというのが現状でございます。ですので、商工会・商工会議所は都道府県に人件費を見てもらいつつ、中小企業庁の政策の執行を支援していただいている。こんな構造でございます。

次のページに参りますと、先ほど事業者さん、個者支援のお話をさせていただきましたけれども、中小企業政策の中にはそれ以外にも連携・組合といった形で地域であるとか業種であるとか、共通の目的によってつながった連携体を支援する仕組み、あるいは地域単位を支援する仕組みもございまして。こういったものは自治体の方々もされていまして、国も例えば商店街振興であるとか、JAPANブランド支援であるとか、独自産業化の支援であるとか、あるいは今、商工会や商工会議所の方々が小規模事業者の全国展開を支援する事業であるとか、こんな事業を行っているところでございます。先ほどの支援機関の商工会・商工会議所でございますけれども、地方交付税で人件費を見ていますと申し上げましたが、彼らの伴走するために必要な事業費は国費で見ているというのが現状でございます。

今、お話をした商工会・商工会議所は地方交付税で見ているというのが何なのかというのが次のページでございます。もともと1960年に経営指導員を設置し、小規模事業者さんの経営改善普及をしていくということをはじめた際には、国と都道府県で人件費を半分ずつ補助しておりました。その後、三位一体等で国の財源移譲を進めていった結果として、今商工会・商工会議所の人件費は全て地方交付税で見ている。都道府県の補助という形になっております。そのため、先ほどの絵にございました、実際に使われる補助金については

国費が出て、働かされている方たちの人件費は都道府県が出る。少しそこが分かれている状況になっているというのが現状でございます。

次のページに私どもが平成26年の法律をきっかけとして始めている持続化補助金がございますけれども、これが今、どのような人たちに渡っているかということのをこの後に御説明したいと思っております。この持続化補助金自身は、事業者さん御本人に原則50万円を上限として補助率3分の2で、販路開拓をする取り組みを支援する。こんな補助金になっております。

次のページで、採択事業者が実際に小規模事業者さんのどういう方かということのを少し整理しております。左側の図1の年商規模の割合ですが、赤の点線になっていますのは、最初に御説明をした、年商別割合でどれぐらい小規模事業者さんがいらっしゃるかという図です。それに対して青の棒グラフは、補助金の採択事業者の規模ということで比べております。そうしますと、1,000万円以上の方が大体5割いらっしゃると申し上げましたが、採択事業者で見ると7割以上、つまり、比較的年商規模が大きい事業者を支援しているという状況が見てとれます。一方で、年商規模が小さい方にも支援をしているのですけれども、実際の成果として図2のほうで見ますと、売上増加であるとか、利益の増加割合であるとか、そういった点につきまして、年商の低い方もしっかりと増加に結びつけられている。こんな効果が見てとれるかと思っております。

次のページにいきまして、今度は採択事業者の属性別分析というものをしております。まず、年商500万円未満の方に採択事業者としてかなり入っていらっしゃるというお話をしました。その方たちの経営者年齢で見ますと、全体平均よりも30代以下の若い方が多い。つまり、スタートアップ段階企業の方が多いのではないかと考えております。また、今度は年商が1億円以上というところになりますと、経営者の年齢層は上がりますけれども、補助事業実施者ということで、図2で見ますと、事業の実施担当者は事業主本人ではなくて、お子さんであるとか親族外従業員であるとか、こういった方の割合が少し高くなっているというところになっております。

次のページにいきまして、これは分析が十分に、データができていないので今回は実証までできていないのですけれども、今の状況を見ますと、小規模事業者さんのうち持続化補助金を利用していらっしゃる方は企業年齢が若くてこれからというところと、継続してこられて、ある種、売上利益を伸ばしていらっしゃるの、業態転換なり第二創業なり、こういったところに当たっているのではないかとということで、本委員会がこの後に継続していく中でこのあたりを実証できましたら、また御報告したいと思っております。

次のページに参りまして、先ほどお話をした商工会・商工会議所に対してどんな支援をしているのかという点についてお話ししたいと思います。今、全国で2,174あります商工会・商工会議所でございますが、平成26年の支援法改正に伴いまして、商工会・商工会議所の役割として、小規模事業者さんに伴走型支援をする仕組みとし、経営発達支援計画を策定していただいて国が認定するという制度を新設しております。経営発達計画をつくっ

ていただいている商工会・商工会議所さんに、その上で補助事業として伴走型補助金で支援をする。こんな取り組みをしているところがございます。真ん中に経営の発達支援計画ということでオレンジの枠組みがございますが、どんなものを策定しているかを考えますと、まず、支援をする事業者さんの経営状況のSWOT分析をして、どういった計画を策定するのかという戦略をつくり、市場調査をして潜在的顧客を探して、新たな販路開拓の支援をしていく。こんな伴走事業を商工会・商工会議所の経営指導員の方が小規模事業者さんに個別にしていってらっしゃいます。

次のページを見ていただいて、こういった計画をつくっていつている商工会・商工会議所というのが現在、今回の認定を終えまして72.4%、7割を超えたところがございます。少し地域差がございます。青字になっている部分が経営発達計画の認定の低いところとなっております。

次のページ、経営発達支援計画を策定した商工会・商工会議所さんに、この計画に基づいて個別事業者さんを支援する取り組みに対する事業費を支援しております。左側に補助対象が書いてございます。先ほど申し上げたような経営状況の分析をするとか、新たな需要の開拓をするとか、こういった事業をする商工会・商工会議所への補助金という形で、100%定額で国から単会ごとに上限700万円という形で支援しているところがございます。

次のページで、この経営発達支援計画の認定を受けた商工会・商工会議所と、未認定のところでのどのくらい経営指導の活発化の相違があるのかを見ていただければと思います。図1で見ていただきますと、まず、商工会議所も商工会も自分たちの対象地域がございますので、管内の小規模事業者数の数に対してどれだけ事業計画を策定しているのかというものですけれども、認定されている方のほうが、策定率が高いと。図2で、計画策定した事業者さんのうちどれくらいフォローアップしているかというところで見ましても、認定済みのほうが特に商工会は有意に高いという状況が出てきております。また、商工会・商工会議所の単会のうち、販路開拓等をする全国展開支援事業にどれだけ採択をされているかを見ましても、認定されている商工会・商工会議所のほうが活発な活動をされているという状況になっております。

次のページにいきまして、今度は各単会によって、これは先ほど申し上げた伴走型ではなくて持続化補助金のほうなのでございますけれども、持続化補助金を採択された事業者さんのうち、実際に利益が増加した企業の割合がどれくらいなのかということを見ても、ピンクで丸く囲っている部分が、認定されている単会が支援した事業者さんの利益増の割合が右のほうに青字よりも寄っているかなど。青で囲んでいる部分は未認定単会の支援をした企業の利益が増加した割合で分類していますので、非常に幅が広く広がっています。ですので、認定したところのほうが支援能力が高い方向にちゃんと進んできているかなというのが見てとれるかと思えます。

こんなところが、我々が平成26年の計画以降にプラスアルファで始めている小規模事業者政策の政策効果でございます。

今後の政策の方向性ということで、次のページをめくっていただければと思います。今、申し上げてきたようなことを、現状認識という形で字が並んでいて非常に読みづらくなっていて恐縮なのですが、まとめてございます。私どもとしましては、平成26年の小規模企業基本法の制定を踏まえて、小規模事業者の持続的発展を支援してきたところでございます。この補助金で325万事業者の全ての小規模事業者さんに持続的発展の機会を与えてきておりまして、引き続き小規模事業者支援の中核を担っていきたいと考えております。

先ほど申し上げましたように、持続化補助金の支援を受けた事業者さんを分析しますと、事業規模の大きい者に比較的多く採択されているという状況でございますが、一方で、規模の小さい事業者さんであっても売上増・利益増に寄与していて、成長する意思や能力のある事業者さんへの支援となっているのではないかと考えております。

また、各地を回りますと持続化補助金の採択まで行き着けない小規模事業者さん、こういった方々にどういう支援があるのかというお話をよくお聞きしますが、商工会・商工会議所が先ほどの伴走型補助金という形で、直接個別に事業者さんを支援し、底上げを図ってきている。こんな2本柱で小規模事業者政策を進めているところでございます。

一方、先ほどお話をした商工会・商工会議所で策定している経営発達支援計画は個者を支援する計画でございます。あるいは事業者さんの全国展開・販路開拓をしていく事業、こういったものは応募の際、手を挙げてくるのが個々の商工会・商工会議所になっておりますので、地域の課題解決という、市町村であるとか都道府県であるとか、そういったところとの連携が必ずしも図られているわけではないのではないだろうか。このような問題意識を持っております。したがって、今回ここでも議論していただきたいと思っておりますのは、個々の小規模事業者さんや商工会・商工会議所への支援に加えて、地域の課題、産業実態に即した支援を強化していけないかということで進めていけたらと思っております。

次のページに参りまして、では、地域の課題に対応した支援の検討の必要なテーマとは何かということで、6点下に掲示させていただいております。これに限定して議論していただく必要はございませんけれども、今、我々が考えている問題意識をここに書いております。1番目として、地域を牽引していく可能性のある小規模事業者さん、こういった方々への支援を通じて牽引することで、地域全体の底上げができる方向を模索していきたい。あるいは2番目に、先ほど長官からも話がありました、サプライチェーンの維持について、大手製造業のサプライチェーンの傘下にいる中小・小規模事業の実態を把握していこうと。把握した上で、十分な支援策を一緒になって考えていければなと思っております。

また、産地産業の維持でございますが、やはり産地の中の産業の状況を見ますと各工程が分散しておりますので、一つ一つの事業者さんに着目するのみならず、地域の産業として必要な工程を担っていらっしゃる小規模事業者さんの位置づけを考えていく必要があるのではないかと。あるいは今、地域としてのブランド化を色んなところで進めていらっしゃるけれども、地域資源、観光資源であるとか地域産品をブランド化していくとすれば、個者だけではなくて地域としての取り組みを一体化していく必要があるであろうと。

地域コミュニティの活性化、商店街中心市街地の活性化という政策を進めておりますけれども、そのエリアとしてどう考えていくのか、こういったことも必要になっていくだろうと。最後の6番目ですけれども、先ほどもお話がありました人口減少・過疎はどんどん進んでおります。その中で地域の需要がどんどん減っていきますと、事業者さんだけの個別の意思や能力だけではそのまま生き残れない事業者さんたちがふえてくるであろうと。そうしますと、地域の需要に対して生活インフラとして必要な産業の供給をどう考えていかなければいけないか、こんな課題もあるかと考えております。こんなものをこの後に議論していただけたらと思っています。

次のページは参考ですけれども、“小さな企業”交流キャラバンの報告がございます。この3年間、計画見直しに当たって地域を回ってきましたけれども、この3年の経緯で見ますと、補助金の改善要望が非常に減ってきておまして、事業承継であるとか人手不足であるとか、こういった課題が非常に大きくなってきているところでございます。

最終ページですけれども、今後のスケジュールということで、今、申し上げたような面的課題であるとか、自治体と商工会等の支援機関の連携であるとか、IT化であるとか、こんな課題について議論をしていただけたらと思っております。

少し長くなってしまいましたけれども、私からの御説明は以上でございます。

○寺岡委員長 ありがとうございます。

たくさん宿題をいただいたように思います。今までの説明につきまして、御質問、御意見があれば、ネームプレートを立てて発言していただければ助かります。発言は1人3分程度ということで、2分半くらいで事務局が1度ベルを鳴らしてくれるそうです。よろしくお願いたします。

どうぞ、片岡委員、よろしくお願いたします。

○片岡委員 全国市長会の経済委員長をやっております、岡山県総社市長の片岡聡一と申します。

まず、サプライチェーンのことについてであります。確かに国策は大企業、車のメーカーさんに届いているとは思いますが、何せサプライヤーの方々に対する受注・発注額が本当に安過ぎます。例えばブレーキパッド一式の出荷額は普通車で980円。あるいは車の底のマットの部分が約1,000円。それから、前輪のシャーシの部分が5,000円に足りない。これでは大手のメーカーが利益を上げて、その中小のパイプが全く切れているというところに非常に大きな問題があると思います。

2点目ですが、確かに持続化補助金がヒットしている。私は、それは理解できます。それに合格点をつけてもらった会社がこれだけある。それで売り上げが伸びている。確かにそれはある。それに届かないのは伴走型だということもわかる。

しかし、実際に現場を見ると、申請が煩雑・複雑過ぎます。これは5つ6つあるのです。こんな分厚い書類は、年老いた零細企業の従業員は手を挙げる前に断念する。そこなのです。その部分をもう少し基礎自治体を信用してもらって、我々はよくわかるわけですか

ら、我々のところに決定権の何パーセントとか、市がジャッジに絡むとか、補助金そのものをこっちで預かるとかです。現場はこれに手を挙げる前になえているという部分がものすごく色濃くあるので、そこをやってもらいたい。それから、未来法というものがあって、私はそれにもものすごく期待しているのです。ただ、もうちょっと国交省と農林省を打ち破って、経済産業省が力強さを持って、都市計画法にぶつかってもらいたいと思っています。

最後に、私は固定資産税のところに手を突っ込むなどずっと言っているのですけれども、私たちは従わざるを得ないのですが、新規の設備投資の償却のところを減免であるとか、それに従わない企業は中小企業庁あるいは補助金の対象からオミットされていくというようなものです。これは、お気持ちはわかるのですけれども、我々基礎自治体とすれば非常につらいやり方であって、全国市長会でも、考え方としては非常に反対なのだけれども、それぞれの市においてはそれぞれの市のジャッジに任せますよという、そういう裁定をしてやっているのですが、ここの部分は結構つらいものがあるので、もうちょっとよくお考えいただけないかと思います。

以上であります。

○寺岡委員長 ありがとうございます。

後で長官とか、いろいろなところからまたコメントがあるかと思います。ほかに御意見、コメントがある方は、ネームプレートを立てて置いていただけますと私がわかりやすいので、よろしく願いいたします。

富田委員、よろしく願いいたします。

○富田委員 先ほどは知事さん、今は市長さんということで、私は全国町村会から出席であります。湯河原町の富田と申します。どうぞよろしく願いいたします。

先ほどのいろいろな課長さんからの御説明の資料の中で、うなずけるところもたくさんあります。その中で、1,700~1,800ある町村の中で、全ての町村の状況は同じではない。サプライチェーンの問題も含めて、大手の企業がある周辺の地域でもあり、そうではない地域の方々に対する小売を専門にしているようなところから成り立っているという、商工会の関係者もいらっしゃいますので、それは本当に今後、ただ一つ、ちょっと失礼に聞こえたら許していただきたいのですけれども、小規模というこういった定義をようやく明確にさせていただいたという印象はあります。

これまではどちらかというところと中小零細というような、こういった表現が社会的にも使われてきたものから、平成26年以降、県も条例をつくって、こんな流れも出てきていますので、これにつきましては大変期待もするところでもあります。これまでいろいろな県も含め、また市町村においても、金利や利息、金利の負担やいろいろな政策をしているわけですけれども、いよいよ、この低金利の時代でもありますし、これは乱暴な意見に聞こえたらあれなのですが、先ほどいろいろ数字を並べていただいた中に、年金をあわせて生計を立てているというぐだりがあったのです。

これはここで議論しても結論が出るかどうかわからないのですけれども、これからのい

わゆる小規模で家業もしくは地域の事業を進めていこうという人と、やめたくてもやめられないという人がこの中にあるのか。私はあるのではないかと。商売をやめたくてもやめられないというような、ここは表面化するかはわかりませんが、こういったものが恐らくあるのではないのかなという気がします。過去の歴史を申し上げてもいけないわけですが、地方のいろいろな小さな商店におかれましても、やはり自分の息子や孫は大きな組織や立派な会社に入れたほうが良いということで商売をしてきていますので、事業を継承する人がいないというのはある意味、ここで表面化しているわけではなくて、遠い昔にもうそのような必然があったのではないかという印象もあります。これを今、とやかく言ってもいけませんので、ただ、一つ30代の方々にそのような機運が出てきているという分析は極めていいなという気がしますので、どこに焦点を合わせるかということが、次の計画には極めて大切かなと思いますので、意見として述べさせていただきました。

○寺岡委員長 ありがとうございます。

ほかに御意見はありますか。

晝田委員、よろしく願いいたします。

○晝田委員 全国中央会の晝田と申します。先ほど、地方交付税を補助金として商工会議所・商工会への支援を行っているというお話がございました。我々中央会も、支援をいただいで活動をしている団体でございますが、個別企業への支援はなかなか難しいし、情報収集という面でも限られています。そういったところで協同組合の存在意義といえますか、それをぜひ御活用いただければありがたいと思っております。

最近では広域合併がされておりますので、一つの市町村の中に商工会議所エリアと商工会エリアが併存しているという状況がございまして、情報発信という面でも差がついているという現状があります。業種によってはそのエリアを超えた同業者が一致しているので、そういったところで協同組合を活用いただければと、スピーディーな成果が出せるのではないかと考えています。

先ほど片岡市長からお話がございまして、私が経営する会社は、片岡市長の市に工場が立地しておりますので、大変力強い発言をいただいたと思っている面もあるのですが、いろいろな自動車メーカーさんの問題が起きたときに、個別企業の発信力では全く足りないと感じております。同業の方々が、総社市に限らず連携して発信したことが過去にございまして、多くの方々に支援していただいたことがありますので、やはり連携することの意義といえますか、意味といえますか、非常に大きい力になり得ることがありますので、そういった面で、中央会も活用いただければありがたいと思っております。

以上です。

○寺岡委員長 わかりました。ありがとうございます。

西村委員、よろしく願いいたします。

○西村委員 日本商工会議所中小企業委員会の委員長を務めております、大阪商工会議所副会頭の西村でございます。

基本計画の改定に当たりまして、前回の基本計画策定以降、小規模企業を取り巻く環境などの変化について振り返った上で、見直しをすべき点について意見を申し上げたいと思います。

最初に、1つ目は、小規模企業の経営を取り巻く環境変化といたしまして、人手不足の深刻化、働き方改革への対応、生産性向上などが課題となってきております。また、ここ数年でITツールが発展してまいりまして、小規模企業でも安価で導入しやすいクラウド会計とかモバイルPOSレジなどが普及しつつございます。現在の基本計画では、販路開拓など付加価値向上の取り組みが推進される一方、省力化・効率化には言及されておられません。したがって、小規模企業の生産性向上に向けまして、IT等を活用した省力化・効率化についてぜひ盛り込んでいただきたいなということを考えております。

2点目は、地域経済を取り巻く環境変化についてでございます。地方の人材・財源不足が深刻化する中、地域の行政各機関がビジョンや限られた資源を共有・有効活用することが大切でございます。商工会議所では、市役所と一体となった経営支援窓口の運営、地域のイベントを活用した経営支援などに取り組む地域が、全部とは言いませんが、出てきております。こうした動きを全国的に広げるために、都道府県・市町村と支援機関との連携、小規模企業振興における国、都道府県、市町村の役割や位置づけを明確にするべきだと考えております。

地域経済の担い手をふやすためには、起業創業、事業承継の促進が不可欠でございます。開業率は成長戦略に掲げる10%目標に半分ぐらいしか届いていないという状況でございますが、やはり創業は大事でございますので、創業関連予算は、現在は残念ながら激減してきておりますので、ぜひこれは大幅に拡充をお願いしたい。また、経営者の高齢化が進み大企業承継時代に突入する中、地域の各機関による事業承継ネットワークや後継者バンクの全国展開などが必要であると考えております。

3つ目は、小規模企業を支援する商工会議所などにおける変化についてでございます。国は経営発達支援事業、持続化補助金などの施策を充実し、商工会議所などの伴走型支援の実績は増加してまいりました。さらに消費税軽減税率導入、働き方改革など、国の政策拡大に伴い、経営指導員などの業務は非常にふえてきております。加えまして、説明にもございますが、地域を牽引する可能性がある小規模事業者への支援や地域のブランド化など、中長期的な課題に取り組むには安定的な財源が必要でございます。したがって、都道府県におかれましては、経営指導員などの人件費の十分な確保・拡充に向けた方策について、基本計画や関連制度にそういうことが反映されるようにぜひしていただくようお願いを申し上げたいと思っております。

以上でございます。

○寺岡委員長 ありがとうございます。

では、森委員。その後は渡邊委員。すみませんが、よろしく願いいたします。

○森委員 全国商工会連合会副会長の森でございます。私は鹿児島県商工会連合会の会長

を務めております。先ほど中央会、そして会議所がありましたので、今度は商工会の出番ということで、よろしくお願ひ申し上げたいと思ひます。

私ども商工会の実情につきましては、いろいろな施策を講じていただいております。それを充分活用させていただいております。まず、先ほど来ありますように、平成26年の小規模企業振興基本法の制定、そして、支援法の改正以来、小規模事業者向けの施策は確実に充実しております。私ども商工会におきましても、持続化補助金や伴走型支援、販路開拓支援など、各種事業に積極的に取り組み、広く事業者の皆様にお利用いただいております。伴走型支援にもありますように、今後も事業者に寄り添う継続的指導が第一であると考えており、そのための各種補助事業の継続は必要不可欠であります。効果が出ている事例も多々出てきておりますが、325万者の小規模企業にはまだまだ行き渡っておりません。小規模事業者の持続的発展を図るため、引き続き支援策の拡充を計画の中にお願ひしたいと思ひます。

また、事業者を支援する商工会自体の活動に直結する支援措置についても、議論をお願ひしたいと思ひます。地域におきましては、人口減少・少子高齢化などさまざまな障害が指摘される中で、商工会は地域経済の発展や地域コミュニティの維持に大きく貢献しております。その役割はますます大きくなってきており、しかしながら、財政的な理由により縮小の方向を余儀なくされている商工会は少なくありません。国の政策が拡充される一方で、支援をする職員の数は減少しており、ビジネスプランの作成支援など、単なる情報提供にとまらない踏み込んだ支援が求められているため、職員の負担が極めて重くなってきております。

国の三位一体改革以降、職員の設置定数、人件費は各都道府県に委ねられておりますが、その原資となる地方交付税について、踏み込んだ対応が必要であると考えております。各地域自治体と連携し、支援機関の運営が安定することが、国の小規模政策のさらなる充実につながるものと考えております。

さらに、今後の政策の方向性についてですが、持続的発展の理念を維持しながら成長支援、面的支援に重点化して取り組むという説明がありました。この考え方自体には賛同しますが、一部に光を当てると影も出てまいりますので、経済の合理性にとどまらない、政策に偏りがないような慎重な検討もお願ひをしたいと思います。

いずれにいたしましても、事業者と支援機関の両面から充実した議論ができるよう、当事者の一人として積極的に本会議に参画してまいりたいと考えております。

以上です。

○寺岡委員長 ありがとうございます。

それでは、渡邊委員、よろしくお願ひいたします。

○渡邊委員 富士電子工業の渡邊と申します。

今まではどちらかというと公共の立場の方たちが続いていたのですが、私どもは、実は高周波焼き入れの装置のメーカーでもあり、同時に、熱処理受託加工をしている、一般の

中小企業の代表をやっております。例えば熱処理の受託加工という業種に限りますと結構製造業ではありますが、従業員が20名以下のいわゆる小規模事業者になるような事業者が結構多いのです。

一つの問題として一般の民間企業の側からの意見を申し上げたいのですが、例えば販路拡大だとかそういったところを中心として、小規模事業者の補助をなさってきておりますが、これ実は、正直に申し上げてゾンビ企業の増大につながっています。例えば私たち競争をする側からすると、通常の業務をやっていくものとしてはこの単価はあり得ないという金額を提示されることによって、むしろちゃんと競争力を持ったものとしての金額を提示したい中規模の事業者の仕事を逆に奪っていることになっている。このままでは継続が不可能であろうという単価が提示されるとか、そういったところが現実的には起きております。

ですから、小規模事業者といっても、本当に先ほど西村さんがおっしゃったように、例えば設備投資をするとか、IT化だとか省力化だとか、一時的に競争力を高めるための支援は大変意味を持つことになるのだと思います。ですが、補助金ありきの状態で生業をしていくということを考えられているのであれば、そういうところは本当に事業として継続していく必要があるのかどうか。国はそこまでのところを支援する必要があるのかどうか。そのことによって、例えば本当にやる気があって自力で立つことができる企業の仕事を奪うことになっている。その会社の、次の、今の働き方改革の中で従業員の状況をよくしようというところの足かせになっているかもしれない。そういったある種の問題になっているかもしれないところにも、一つ光というか視点を当てたところで政策を考えていただきたいというのが民間企業の間人として申し上げたいところでございます。

○寺岡委員長 ありがとうございます。ほかに御意見がある方。

高鹿委員、よろしくお願いたします。

○高鹿委員 富士通の高鹿です。

私のこの委員会での立場は、富士通という企業に勤務をしており、中小企業診断士という資格を保有して活動しているという立場だと思っています。中小企業診断士とは、中小企業支援法に基づいて、中小企業の経営診断業務に従事するという資格でございます。中には独立をして商工会議所や、地域の自治体などと一緒になって企業を支援している方もいます。多くの人は私のように企業に勤めながら診断士の資格を保有し、ボランティアベースで中小企業や小規模企業、商店街などの支援をさせていただいております。

企業に勤めている中小企業診断士は、自分のスキルアップもありますが、もともと資格取得を目指していた大きな理由として、中小企業の成長に寄与したいと思っている中、本当はいろいろな企業を支援できるといいなと思っている人が多いです。けれども、実際に支援できる企業の情報などがなく、やりたいけれどもやれないという人が現実にはたくさんいるということを知っていただければと思います。

ですから、皆様のこのような議論の中で、企業に勤めている中小企業診断士をもっと活

用して中小企業の成長に寄与するとか、生産性向上とか、企業に勤めている人は自分たちの会社の仕事の中でITを活用するなどいろいろやっているの、IT支援のお手伝いなど、いろいろ親身になって支援させていただけるのではないかと考えております。今回、商工会議所などいろいろな方々が参加されておりますが、中小企業診断士も中小企業診断協会という協会組織もあり、ある程度人数もおりますので、一緒にいろいろ活動させていただけるのではないかと考えております。

以上です。

○寺岡委員長 ありがとうございます。

佐藤委員、発言をよろしく願いいたします。

○佐藤委員 ありがとうございます。佐藤商事の佐藤と申します。

多分、私だけが小規模事業者ではないかなと思うのですけれども、1人いますので優しくしていただければと思います。家業は川連漆器という伝統工芸品を製造販売させていただいております。持続化補助金もとらせていただきまして、大変とりやすいというか、資料も「JAPANブランド」よりも少なく、大変思いを伝えやすい申請書だったのかなど。私の周りの組合の皆さんも、みんな持続化補助金を活用させていただいて、秋田県はちょっと伴走型が余りないのですけれども、しっかり職場の皆さんを支援していただいたので大変よかったかなと考えているのです。

ただ、私は伝統工芸品におきまして、高齢化と、担い手というか、新しい職人のなり手がいないのが現状でございます。いろいろ支援策を探しているのですけれども、どうしても担い手がいないという部分での売り上げの減少が続いております。美術大学の生徒さんを入れればというお話をいただくのですけれども、どうしても美術大学の生徒さんというと芸術家志向というか、私たち職人とすれば1日200個を塗らなければいけないのに、1年で1個をつくるというのとは、やはり話が違いまして、簡単にはいかない部分が多くありますので、ぜひその辺を、全国の漆器産業も、きのうも和歌山で全国大会がございまして、大変皆さん疲弊して、しかも結構な高齢な方々が頑張って1個1個を丁寧に塗っているのですが、なかなか御理解いただけない。海外展開もさせてはいただいているのですけれども、見ていただくとき大変好評なのですが、その後が続いてこない。商売ベースに乗ってこないのが、なかなか漆器というものを御理解いただけないことが多くございますので、何とか息の長い政策をいただければと考えてございます。

また、どうしても分業制で全てを行っております。全て手作業で行っているという部分では、伝産法のその法律の中での工程で制作しています。ただこの伝産法が昭和49年に制定だったので、今の時代となかなか合わない部分が出てきます。例えばどうしても漆器は赤と黒のイメージがあると思うのですけれども、今はガラスに漆が塗れるようになっているのですが、それが伝産法でいくと川連漆器とは呼べないとか、そういったこともありますので、そういったものを全て、産地全体としての支援策を考えていただけないかなと考えてございます。

小規模ですので、よろしく願いいたします。ありがとうございます。

○寺岡委員長 ちなみに佐藤委員のところは、従業員は何名ぐらいですか。

○佐藤委員 弊社は今、従業員は8名で内職人が5名でございます。小規模です。

○寺岡委員長 わかりました。ありがとうございます。

立石委員、お願いいたします。

○立石委員 アテーナソリューションの立石でございます。

私は、ここ数年来、小規模企業振興基本法、支援法の制定、持続化補助金の発案等々、小規模政策にどっぷりと漬かってきました。そしてこの数年間、日本全国千カ所以上を講演と研修で回りました。数多くの小規模事業者の方々の声を聞いたその結果として、この席に座りながら、5、6年前の議論と比較して、こんなに変わったのだと感じています。

例えば50万円の補助金などを出して何の意味があるのだと揶揄されまくりました。中小零細企業という言葉が今、日本全国で消えかかっています。「小規模企業・小規模事業者」という言葉に変わりました。「持続的発展」という言葉はあの時、鬼塚貴子さんという経産官僚が紡ぎだしました。ほとんど経済用語としては使われていなかったと思います。こんなに変わったのかというのが実感です。その結果、小規模政策が、「社会政策」から「経済政策」に変わってきたのだと思っています。これは間違いのない経済政策です。

そして、どんぶり勘定からの脱却がふえました。ほとんどの小規模企業は、どんぶり勘定です。その方達が、きちんとしたら売り上げが伸びた、利益が伸びたという言葉が全国で耳にしました。「よろず支援拠点」や持続化補助金の支援事例を調べてみると、そういうことが顕著にあらわれました。小規模事業者の最大の強みとは何ぞや、それは「何もしていなかった」のです。何もしていなかった方々が、ちゃんとやったら、こんなに伸びた。これが実感でございます。

大事なことは「社会政策」から「経済政策」に変わったことということです。小規模政策は、ゾンビ論的弱者救済社会政策的議論であって、経済政策ではないというような議論に戻してほしくないのです。私の7年間の戦いはそういうところだったと思います。そして、結論として、7.1万者が伸びた。この伸びたところをさらに伸ばす、成長戦略としての考え方を持っていただきたい。そんなふうに思っています。

あと、小規模企業はIT弱者ではないということを断言します。先ほどたくさんの方の御発言もありましたが、小規模企業のほとんどがITを使っています。この議論の中使われる「IT」とか「生産性」という言葉を言うと、ほとんどの小規模企業に言葉が届かないのです。この委員会含めて、METIの中でもっと小規模向けの言葉に変えるキャンペーンをしていくことが重要だと思います。

ほとんどの情規模企業経営者は、「職人」であり「経営者」ではありませんでした。支援施策によってその職人の人たちが経営者になりました。それが大事だと思います。そして、新しい二重構造論が出ました。それはこの5、6年間でこの政策を使った人たちはどんどん伸びた。しかし、使っていない人は変わっていない。新しい二重構造論です。ここ

をどうするか。深掘りしろと言っているわけではありませんが、やはりここも配慮しながらやってほしいと思います。

あの4年前の6月20日にこの法律が通ったとき、すなわち、小規模支援法の改正をしたことです。重要なのは、支援者にも光を当てると決めたことです。しかしながら支援者たる商工会・商工会議所・中央会等々の職員の方々が、実はブラック化しているのが現実です。施策の充実が、逆に職員の方々をブラック化させてしまった。この現実を踏まえた時に、やはりここに施策を当てるべきではないかと思っています。それでないと我々がつくった話が、どんどん商工会・商工会議所・中央会等々をブラック化していく。今はこの問題を間違いなくはらんでいるというのが、私が全国を回って感じるところでございます。

その議論でお願いできたらと思います。よろしく願いいたします。ありがとうございました。

○寺岡委員長 ありがとうございました。

植村委員、よろしく願いいたします。

○植村委員 ありがとうございます。私は、奈良県五條市というところで警備会社を営んでいます。植村でございます。

先ほど来、私の諸先輩方にいろいろと発言をしていただきましたので、しゃべらせていただきたいと思います。

私どもは、奈良県内でも、先ほど来御説明があった中で、中規模と言われる、小規模事業者から中規模に上がっただけの企業であります。奈良県内ですけれども、約8割から9割を小規模事業者が占めているというのが現状でございます。

その中で、私は昨年まで、商工会青年部、45歳までの青年部なのですけれども、その全国の会長も務めさせていただいておりました。そんな御縁もあって、全国津々浦々を回らせていただきながら、若手経営者、そして後継者等々といろいろな、さまざまな議論を重ねてまいりました。特に商工会地域では、都市部にどうしてもお金が流れるといいますか、人口もそうですけれども、その中で、地方は人口減少とか少子高齢化ということで、高齢化がさらに進んでおるといところが現状だと思っております。そんな中で、我々は商売人として、非常にマーケットが減少している、激減している現状であると感じておるところでございます。

その辺に関しましては、企業努力としていかに頑張ったとしても、伸び悩むところではないかと思っておるところでございます。その辺を踏まえて、これがさらに進んでいきますと、地方がなくなる。地域がなくなっていくような感じもしているところでございます。

そんな厳しい環境の中でも、我々商工会青年部は、国の施策といいますか、先ほど来出ております持続化補助金であったりとか、ものづくり補助金をしっかりと活用させていただきながら、自分たちの商売を強く成長・発展をやっているところだと感じておるところでございます。

また、我々、小規模事業者から中規模企業に上がったところの企業体にとって、いろいろな国の施策としては、やはりハードルが高いといえますか、まだまだそこまでのノウハウを持っていないというのも現状は感じているところでございますので、中規模事業者への支援策も何か御議論いただければというところでございます。

地方、地域にとって、国、商工会・商工会議所の支援が必要な地域、事業所、事業体がまだまだいると感じておるところでございますので、今後、この会をさらに重ねていただきながら、小規模企業・小規模事業者へのさらなる支援施策をよろしくお願ひしたいと思います。

以上でございます。

○寺岡委員長 ありがとうございます。

平田委員、よろしくお願ひいたします。

○平田委員 フリーランス協会の平田です。よろしくお願ひいたします。

先ほど少し言及がありましたけれども、今、国内にフリーランスは1,100万人余りいると言われておりまして、我々の協会は去年1月に設立して、まだ1年ちょっとなのですが、会員の7,000名を超える方々にいろいろ情報発信・支援を届けております。

今、フリーランスというのは、非常に職種やバックグラウンドも多様化しておりまして、その分、課題も複雑化・多様化しているのですけれども、小規模企業基本政策小委員会ということでお話しさせていただきますと、1つは、私たち個人事業主は、小規模事業者と言われて全くぴんとこないのです。私もすごく恥ずかしいお話ながら、協会を立ち上げていろいろとお話しただくまで、自分が小規模事業者に当たるということを認識していませんでした。これはほとんどのフリーランスがそうではないかと思っています。

私たちフリーランスは、スキルアップが自己責任になりますので、いろいろと自己投資が必要だと思っているのですけれども、そういった助成金とか融資制度をせっかくたくさん御用意いただいているのに、届いていないというのが非常にもったいないと思っておりますので、フリーランス、若い世代の方々にも届きやすい発信の仕方とか、施策の内容を考えるお手伝いは、我々もさせていただけるのではないかと思っております。

もう一点目としまして、いろいろな課題があるのですけれども、よく言われる社会保障の問題とかは労政審とかのほうでも議論していただいておりますので、この場では、どちらかという先ほどから皆さんがおっしゃっている小規模事業者の皆様の人材不足とか、事業継承の問題に我々フリーランスがどうお役に立てるのかという視点で参加させていただければと思っています。

私たちの協会で、段階的移住というものを提唱しています。これはどういうことかというと、我々は場所にとらわれずふだんから働いていますので、いきなりUターン、Iターンというと、どの自治体さんも頑張っていてなかなか厳しい現実があると思うのですけれども、東京で大学を出て、そのまま仕事をして、キャリアと人脈を培った人にとって、全部それを捨てて地方に移住するというのはかなり心理障壁が高いのですが、我々フリーラ

ンスとか副業をしている人間は、東京の仕事を残しつつ、地方の仕事も出張とリモートベースで受けるということが出来るのです。

なので、手前みそですけれども、フリーランスが東京一極集中回避の切り札になるのではないかという考えのもとで、そういった専門スキル・知見の流動化を進めています。2拠点居住とか、ワーケーションとか、そういった言葉でいろいろな施策をしているのですけれども、去年、福岡市、福岡商工会議所と一緒に、フリーランス人材を労働人口不足で悩む企業がどう活用していただけるかというようなセミナーを開催したりとか、山口県萩市と一緒に、2泊3日でフリーランスの人たちを連れて行って、地元の企業の課題をお伺いして、解決策の方向性をプレゼンテーションして、そのままそこでプロジェクトが生まれて、今、すごくアクティブにチャットが動いているのですが、そういったお試し活用みたいな施策を協会のほうでやっておりますので、もしそういったことに御興味がある自治体とかがいらっしゃったら、ぜひ御一緒させていただければと思っています。

労働人口不足という中で必ずしも雇用ということにこだわらず、柔軟な人材活用、人材獲得というところにも皆様が目を向けていただけると、よりいろいろな、プロフェッショナルの方が地方の企業にも貢献できるのではないかと考えております。

私からは以上です。

○寺岡委員長 ちなみにフリーランス協会は7,000名なのですけれども、男女比とか、東京と東京以外とか、どういうスキルの人が多いか、簡単にもし情報があれば。

○平田委員 男女比はやはり男性のほうが多くて、6・4ぐらいです。最近、女性のフリーランスも非常に増えている。一億総活躍の文脈の中で、子育てと両立しやすい、介護と両立しやすいことで増えているのですけれども、もともと男性が多いかなと思っています。

地域で言いますと、東京とか関東圏、関西が多くはなっていますけれども、もしかすると私たちがリーチできていないだけで、地方でもフリーランスの方はいらっしゃるのではないかと考えています。

職種なのですけれども、以前は割とクリエイティブ系というか、ライターとか、カメラマンとかアーティストの方とか、そういった方がフリーランスというイメージが多かったと思うのですが、私自身は広報が専門なのです。いろいろな企業の広報を、その会社の名刺を持って、その会社の人間として請け負うということをやっている、それを複数社で受けているということなのです。

広報に限らずマーケティングだったり、人事だったり、財務、営業だったり、ビジネス系のインディペンデントコントラクターと言われるようなフリーランスも非常にふえていまして、人材不足の中で一定のスペック・スキルを持った人間が欲しいという企業がフルタイムで、その方の単価で報酬を払うのはちょっと難しいのだけれども、業務量的にも週2とか月2回ベースの会議で、あとはリモートでいいというような契約の仕方ですと、1人である意味シェアをしていただけるのです。雇用しようと思うとなかなかとれないぐらいのレベルの方に来ていただけるというようなこともありまして、結構東京のスタートア

ップを中心に、そういう人材活用は進んでいるのかなと思っております。

○寺岡委員長 ありがとうございます。

ほかに質問、コメントがある方はおられますでしょうか。

○片岡委員 委員の方に対する発言でもいいのですか。

○寺岡委員長 よろしいですね。

どうぞ。

○片岡委員 先ほどの立石委員の御発言で、このテーマが非常によく浮き彫りにされたと思うのですが、政策持続化については、社会政策ではなくて経済政策。それは非常に、すごくよくわかります。私は先ほど女性の方、私は目が見えなくて、渡邊さんですか、おっしゃるとおりだと思います。補助金ありきで真面目にやっているところが追い抜かれていくなどというのは、あってはいけないと思うのです。それから、佐藤委員が言われた、非常に手続きが簡単で、ベリーグッドだというように言われるところもあります。

一方で、我が市はIT弱者なのかもしれませんが、27年は提案が56件、28年が34件、29年が8件とだんだん減っていく。私に対して、これは煩雑過ぎるとがんがん言ってくるわけなのです。これが不真面目な人間かどうかで言えば、そうではなくて、真面目な人も結構いて、障害者をいっぱい抱えてやっているところとか、本当のよちよち歩きみたいところが非常に難しいと言っていることも一方で、側面として、事実としてあるわけです。

私は立石委員がおっしゃる思いとかは非常によくわかるし、これが実績を上げている国の政策だと非常によくわかるし、すばらしいと思うのですが、その部分で、ジャッジのところ、余りかたくなであってはいけないと思うのです。経済産業省のいいところは、かたくなではないところだと私は思っておりますので、そういうことも現場の現実として一方ではある。

○寺岡委員長 ありがとうございます。

増田委員、よろしく願いいたします。

○増田委員 静岡県から来ております増田と申します。全国商店街振興組合連合会の代表をさせていただいています。私の町は、きょうは富士山があいにくと見えませんが、毎日美しく見えるところ、それだけでも女性は美しくなれるかなと思うのですが、なかなか追いついておりません。お話がどうしてもかたくなってしまうので、くだらないことを申し上げました。

商店街ということで、商工会・会議所、中央会、全てに私は絡んでおりましたけれども、こういう立場で商店街のほうの会長をさせていただいていますと、何で商店街はこんなに寂しくなったのかと。全てが私たちの責任でもあるところもあるのですが、やはり市民の皆さんに励ましてもらって、今、少しずつ元気になろうかな、自信を取り戻そうかなということ、

というのは、全国の商店街支援センターというものがございまして、もう10年を経過したのです。まだですか。もう少しで10年なのですが、先ほど中小企業診断士の先生から

もお話がありましたけれども、その方々やそれ以外のいろいろな資格をお持ちの方々をセンターから派遣していただいたり、わずかなことですが、大規模な支援ではないのですが、微に入り細に入り指導していただくことで、少しずつ、自分たちのスキルアップがなかなか自分たちでできる環境ではないわけですので、刺激を与えてくださっていることで、それぞれが東日本大震災もありまして、復興という言葉に商店街も絡んでいたわけで、その辺が自分たちも、自分たちのこととして全国の者が復興という言葉を感じてきたのかなとも思う。

そこに支援センターと商店街振興組合連合会のほうが手助けをしていただいたおかげで、少しずつ、周りは大分持ち直しておるのです。一人一人を考えますと、人材不足どころか後継者難とか、うちの町では、それでも、50%の方が今年の調査では事業を続けていきたいのだけれども、本当にできるかという、先ほどのお話ではありませんが、なかなか難しい状況で、やめなくてはならないところ。そうすると、シャッターがふえます。にぎわい創出というのは、一体どういうことを指していくのかというようなことが、5番目にお話しいただく地域コミュニティの活性化というところでは、かなり重要なことを占めてくるし、私たちが日々のことで、家族経営ですし、親族経営である。それもお母さんとお父さんしかいないお店も多いものですから、どうやってこれを励ますだけではなく理論的に経営という形で取り返していくか。もう一度、かつての旦那衆の頑張りやおかみさんの頑張りで支えていきたいと思っておりますので、その辺、とてもある意味で楽しみにしておりますが、皆さんから御意見をいただければと思っております。

○寺岡委員長 ありがとうございます。

立石委員、よろしく願いいたします。

○立石委員 いろいろな御意見を聞きながら、この数年間で変わったことが、先ほども一言だけ言いましたけれども、職人から経営者へ変わっていった人がふえたということだと思います。私もホテル経営に数十年、もともとは温泉旅館の3代目ですから、それで考えたときに、昔は井勘定でもできた。ちゃんと経営者にならなくてもできた時代があったと思います。それが完全に終わってしまったときに、失われた20年になって、今、もう一度この施策が浸透し始めたときに、そうか、うちはちょっとだけちゃんとやったらもうかり出したのだと。先ほど旦那衆という御発言もありましたように、昔の旦那衆は、そんなにやらなくてももうかったかもしれませぬ。今の息子さんたちはそうではない。その背景の中で、ほんのちょっと伝票をつけたらうまいこといったという人たちがふえた。計画書をちょっとだけつくったけれども、この程度でいいのかと思うような内容でもふえた。それが持続化補助金の成果だったと思います。

そして、ITという言葉もそうなのですが、先ほど片岡委員がおっしゃったように、ITというのは、イメージとしてあんな難しいITではなくて、もっと簡単なIT、スマホをちょっと使っただけでいいではないか。これをITだと認めるべきだと思います。スマホを使えたらIT弱者ではないのです。今、freeeだって、マネフォオだって、Airレジだって、全てあれ

で簡単にできてしまう。それを創業の段階から、もしくは第二創業、いわゆる事業承継をするときに、こういうことをちょっと使うということにインセンティブを持たせれば、きっとこれはふえると思うのです。それをやった人たちは、本当に今、利益が上がった、こんなことでよかった。例えば豆腐屋さんが、財務処理に2時間かかっていたものが30分でできるようになった。これは有名な話だと思いますが、そういうことがふえています。どうかこのようにハードルを落としていくことの方、それと同時に、中小企業と小規模企業・中規模、これをきっちり分けた上で議論しないと、議論がごちゃ混ぜになります。

必ずこれは分けて考えるということが大事だと思っておりますので、どうぞよろしくお願ひいたします。

○寺岡委員長 わかりました。ほかにありませんか。

笠原委員、よろしくお願ひいたします。

○笠原委員 信金中央金庫という会社の笠原と申します。少しだけ自己紹介をさせていただきますと、信金中央金庫とは、全国に260ほどあります信用金庫という金融機関の中央機関ということで、さまざまなサポートを、信用金庫を通じてさまざまな活動をしておるのですけれども、信用金庫、メインのお客は中小企業ということで、きょう、今回議論になっております小規模事業者です。もちろん個人の方も行政の方もお取引をいただいているのですが、メインのお客という意味では小規模企業の方になりますので、私どもは金融機関ではございますが、単純にお金を貸すとか預かるとか、そういうことだけではなくて、いろいろな形で企業の皆様方に御支援をさせていただいているというところがございます。さまざまな補助金、持続化も含めまして物の保証とか、そういったものの申請なども私どもの業界でお手伝いをしてやっているということもございます。

当然、そういったところにおいては、会議所・商工会、皆様方と連携をとりながらやっているところが多くて、私どもの立場が金融機関でもありますけれども、あえて言うならば支援側の立場なのかなと思っております。

私がおりますのは地域創生支援センターという部署で、今、行政などと一緒に、国で言えば地方創生、私どもの業界では地域創生と言っていますけれども、そのお手伝いをいろいろな形でしてございまして、例えば商店街とか観光とか、そういったジャンルの中で、特定の地域のお手伝いを、私などもお邪魔をしてやっております。

そのときに、当然ながら、行政と地元の信用金庫と一緒に支援をしているのですけれども、支援をされる対象としては小規模事業者になりまして、彼ら、彼女らが当然主役になりまして、端的に言うと、そこの皆さん方にいかにもうけていただくのかということを考えることを、後ろから、前からお手伝いしているというような業務をやっております。私も幾つか出入りしているのですけれども、その中で、今、小規模事業者の中での状況を、私が入っているところだけで言うと、全体のうちのアンケートをとると、2割が前向きにやっていきたい。6割が現状維持。2割がやめたい。すぐやめたいということではなくて、5年後とかにやめたいというものも含めると、やめる方向で動いているというの

が現状であります。

この状況の中でどこから支援をするのかを考えたときに、私どもは、最後に言った2割から支援をしたほうがいいのではないかと考えていて、その部分でも、今回のテーマとして議論いただければということで、まず、1つはやめたいと言われている方がおりますので、すぐにそのまま事業をやめていただくわけではなくて、後継者というか、事業そのものを引き継いでいただける方をどこからか連れてきたらいい。それは残念ながら地元にはいませんので、都市部から連れてくる。都市部で何かの仕事をしたいという方と、地方部でもうやめたいのだけれども商売としてはそこそこうまくいっているという事業者とを結びつけるような施策があるのではないかと1つ考えています。

もう一つは、お話もございましたけれども、やめたいと言われている方が、そのままおやめになられたときには空きスペースになる可能性がありますので、そこに創業者を入れるという中で言うと、なかなか難しい問題ではあるのですが、その地主さんというか、権利者がなかなか入れることをうんと言わないというハードルがあります。外から見ているとあいているのだけれども、中は使えないという状況になっている。そこをどうしても打破していかないと、新規事業者を入れにくいという環境がありますので、後のほうの問題は答えが出ないのかもしれませんが、後継者を首都圏とマッチングする。あとは創業者が開業できる環境をうまく整備していくというところも議論をしていきたいと思っております。よろしく願いいたします。

○寺岡委員長 ありがとうございます。

加藤委員、よろしく願いいたします。

○加藤委員 ありがとうございます。株式会社SUBARUの加藤でございます。

私どもは当然製造業に属しているわけでございますけれども、製造業は御案内のように非常に加速力の高い、トルクのきいた存在でありまして、恐らく地域の経済的エコシステムの中核を占めていると我々自身としても自覚をしております。その製造業で今、起こっている現実は何かという、産業構造的に見たときに、一本足打法というか、一極集中がものすごく進んでいるということです。自動車の空洞化が他方において進んでいるわけですがこうした状況下において、トランプさんなどが、どんどん海外に出せと言われております。私どもは北関東にいますけれども、北関東のお取引先様のSUBARU取引比率はどんどん上がっているという状況になっています。

非常にこれは大変な状況です。それに加えて、自動車自身がCASE、コネクテッド、オートノマス、シェアード、エンバイロメントあるいはEV、100年に1度の大変革になっていまして、我々自身が生き残れるかどうかという状況になっています。したがって、資料の中でサプライチェーンの維持とありましたけれども、我々の危機感はもうちょっと強いという状況にあります。

そんな中で、我々は何をしているかということなのでありますけれども、私どもに関しては、SUBARU圏という発想があります。これは資本関係を超えたグループ経営あるいはバ

一チャルな地域経営。こういうものを一企業でありますけれどもやっているということでございまして、中核企業につきましては、資本関係はありませんけれども、準内製ということで取り組んでいます。また、品質を含めた技術水準を上げなければいけませんので、月に1回は、例えばコラボチームといったものを派遣しながら技術力を上げていくというような対応をしております。そうでありますけれども、品質問題でありますとか、後継者問題は、非常に大きな課題として覆いかぶさってきているということでございます。

私どもとしては、そういう中で、今、申し上げましたような、バーチャルな経営あるいは資本関係を越えたバーチャルなグループ経営という中で、日本に軸足を置いた事業活動をしっかり進めていきたい。このように思っております。この委員会の中で、私どもに対しても大いなる力を貸していただけるような新しい政策でありますとか、そういうものが導き出されることを期待して、委員として参画させていただいているということでございます。ありがとうございます。

○寺岡委員長 ありがとうございます。

藤川委員、よろしく願いいたします。

○藤川委員 マツダで購買を担当しております藤川でございます。SUBARUの加藤さんに続きまして自動車の関係で、特に我々は広島の地方企業でございます。先ほど来出ております少子高齢化の関係とか人口の都市部への集中、その影響、もともと最初に湯崎知事がおっしゃったような点は、最も大きな懸念点として感じている、まさに地方を代表した課題を抱える企業だと御認識いただきたいと思えます。

サプライチェーンということなのですが、従来、正直に申し上げまして、東日本大震災が起きるまでは、自分のところのサプライチェーンがどうなっているのかということすら、実は正確に把握ができていない。現在ももちろん十分ではございませんけれども、いかに深いサプライチェーンの中で皆様に支えていただいているのかを、本当に2011年以来ずっと考える日々でございます。

非常に歴史が長い自動車業界ですので、いろいろな形態の業種の方がいらっしゃいます。広島のマツダでいいますと、若干、先ほどCASEという話もありましたけれども、高付加価値、いわゆるエレキ系の産業は、どうしても中央であるとか海外であるとかに依存せざるを得ないということから、地元は鋳造、鍛造、機械加工、先ほど渡邊さんからありますが、熱処理。そういった成形材の加工あるいは樹脂の成形であるとか内装品の組み立て、特に荷姿の悪い大物については近場で生産をしていただいて、計画順序で納入いただくというような形の、日本でしかできないような非常に独特の生産方式をとっております。

そういう意味で、我々は広島の地場産業とまさに一心同体、完全に運命共同体として仕事をしているという認識を過去から強く持っております。いろいろな過去がありますけれども、特にここはもう我々の会社では全社で一致した考え方で、とにかく広島で一体として動くという中で、そのための支援策を点とか線を面にという話がありますので、そういったことを産学官、あるいは商工会議所、県の外郭団体、このあたりの方々と、生産性

であるとか経営セミナーであるとか、生産性の支援であるとかを一次サプライヤーと今までやってきた。これを二次以降にどうやって広げていくか、今、特に経済同友会の中で広げて、できるだけティア2、ティア3の皆さんに参画いただこうと。その経済負担をできるだけなくしていくにはどうしたらいいのかというような支援のところも、また御協議させていただきたいし、実態を御理解いただきたいと思います。

皆さん、自動車は本当に、部品一つなくても、もう車ができません。ラインがとまってしまいます。ここは皆さん、個人とか小規模企業として頑張っているところとはまた違って、一社が欠けても、一部品が欠けてもだめだというところでの連帯感が非常に強い。そういう前提の中で、いろいろな事情が絡んでいますので、そこをどうやってうまくやっていくかを、この会合を通していろいろと勉強もさせていただいて、提言もさせていただきたいと思います。

長くなりました。済みません。

○寺岡委員長 ありがとうございます。

私の手元にあるスケジュール表では、あと10分ぐらいです。

村田委員、発言をよろしくお願ひいたします。

○村田委員 SAPジャパンという会社で仕事をしております村田と申します。いわゆる外資系のITの会社です。ほとんどの委員の皆様と違ひまして、正直に申し上げて、国内の、特に小規模企業さんに関して土地勘があるわけではございません。ですので、なぜ私がこの場にいるのかという気もするわけですがけれども、逆に第三者視点と申しまししょうか、外部視点で何かしらの御貢献ができればと思って、今回、御縁をいただきまして、参じた次第でございます。

ただ、私個人は、実は、SAPに入る前は、社員30人ぐらいのいわゆるベンチャー企業で8年ほど勤務しておりましたし、短期間ですが個人事業主になった経験もちよっとだけございますので、そういった視点と、あとはITベンダーと申しましても、私どもSAPという会社は、いわゆる経営支援システムと呼ばれているものを専業でやっておりますので、私どものお客様は、どちらかというといIT部長ではなくて経営者であるといひましようか、CIOよりCEOのほうがお客様であるというような会社でもあるので、そういった目線の話と、あとはグローバル企業ですので、いわゆる海外の事情についてはリサーチしておりますので、そういった観点から、何かしらインプットができればと思っております。

例えば今日、既にITという言葉が何度も出てきておりますけれども、実際に世の中には、「スジのよいIT」と「スジの悪いIT」があります。この辺も、今後、もし機会があれば御説明できればと思ひますが、ITあるいはデジタルと呼ばれているものの最大の特徴は何か。皆さん、何となくわかっているようでわかっていらっしやらない部分があるのではないかと思います。ITというよりソフトウェアの特徴ですが、それは複製するコストがないということです。別の言い方をすると、製造するという工程がないと言ってもいいです。

ハードウェアは必ず設計の後に生産とか製造というプロセスがあるのですが、ソフトウ

エアは設計が終わったら即商品で、製造がありません。これがなぜ重要大事かというのと、要は、一度つくったソフトウェアは、それをみんなで使い回している分には、コストは限りなくゼロだということです。値段がゼロだとは言いません。値段がゼロだと弊社も潰れてしまうので、値段はゼロではないのですけれども、製造原価は限りなくゼロだということです。このことが意外に皆さん明示的に理解されていないことが多いのです。この辺、特に最近ですとグローバルなIT系の会社が非常にはやっているのは、実は全てここに起因しております。

ですので、ITというものがほかとどう違っていて、なので、どう使うとよいIT、どう使うとだめなITなのか。そのあたりの視点も、今後お話ができればと思っておる次第です。

○寺岡委員長 ありがとうございます。

安田委員、よろしいですか。

○安田委員 東洋大学で現代中小企業論を担当しています安田と申します。今まで出てきた話の中では、事業承継、それとも、廃業に至るのかというような話をどのように考えていくのかなというのが一つあると思います。もう一つは創業。それから、3番目に施策の認知です。

3個のお話をごく簡単にしますと、廃業する人は、実を言うと、もう業績が悪いから廃業するというのは余りいないのです。むしろすごくもうかってしまって、そういうものは何かといったら、弁護士とか医者とかです。士業などは典型的です。税理士とかもです。だけれども、息子はどうも才能がない。医大に落ちてしまったみたいな人が多かったです。どういう人かということです。だから、私一代限りの仕事だともともとと思っている人。では、そういう人に持続化補助金をどんどん出してつぎ込んでいって、どうせやめる人という話になってしまったりする。だから、どう考えるのかなという話です。

それから、手短かに、創業ですが、20世紀の末の段階では、やりたい人が多かったけれども金がない。だから、政策を立案するのは意外と簡単で、金がないなら、何かいろいろな経済学の理屈をこねて、情報の非対称性だとかいろいろなことを言って、そしてつくる。ところが、今はやりたい人がどうもいなくなっているようだ。それは見方としては、先ほどお話にあったようにフリーランスとか、すごく創業が緩くなってきているということです。副業もあります。そうだとしたら、どの辺に政策の焦点を当てていくのかという話になる。

3番目の問題として、そもそも政策を知らない人がたくさんいる。知りたくないから知らない。これも本当にあって、知ったらよかったという人と、そうではなくて、知った、役に立ったなど。多分、いろいろな人がいると思うのです。そこをどのようにやっていくのかというような話。だから、ホームページを充実させましたというだけの話ではなくて、そういうものを普通は見ないですから、そのようなものをいろいろ考えていかなければいけないのではないかと思います。

○寺岡委員長 ありがとうございました。

時間が押していますので、あと3名の方、玉井委員、長島委員、西村委員です。

玉井委員、よろしくお願いいたします。

○玉井委員 玉井と申します。私はデザイン事務所を経営しております、先ほど佐藤委員からもありましたけれども、私のところも小規模事業者になります。非常に小規模でやっております、デザイン事務所といいますが、ちょっと新しい分野のデザインになります。CMFデザインと呼んでおりますが、カラー、マテリアル、フィニッシュの頭文字をとっております。

こういった分野は、日本には今までなかったもので、約11年前に創業しているのですが、色と素材と表面の加工、そういったものを複合して、表面材をつくっていく上でのデザインです。私がかかわっているデザインの中で、非常に大事なものが素材、加工技術になります。加工技術と素材を複合してデザインを表現していくものですから、そういった方々とのつながりも非常に強くて、今、私たちの活動の中で、そういった技術、成形材をお持ちの企業様とか、加工技術をお持ちの企業様と一緒に展示会を行って、技術とデザインを複合して、見せ方としてはデザイン展としておりますけれども、技術メーカーの方々を主役にした展示会を開催しております。

そういったイベント・展示会を主催していく中で感じたこととしましては、いろいろ資金などがかかりますので、補助・助成なども受けられないかということで相談をしておりました。その中で、今までの定義に当てはまらない分野だったりとか、新しい価値観のものであるということで、どこの分野に当てはまるのか、どういった補助・助成が受けられるのかということがなかなか見つけられなかった。それはサポートしてくださる方々もそうなのですが、私たちとしてもどこで申請していいのかわからないという非常に難しい問題がありました。

そういった新しい分野は、私たちの仕事だけではなく、どんどんこれからふえてきていますし、新しい活動をしている人たちの支援をどのようにしていくかは非常に難しい問題かなというのを一つ感じました。

もう一つ、製品などをデザインしてつくって売っているということも行っているのですが、その中で、例えば海外で販売するために展示会に出したいということで、助成金とか補助金を申請する際にも、私たちのような小さい事業所ですと、それを一時立てかえをしなければいけないという大問題がありまして、その一時立てかえが非常に難しく、そこに対する一時的な短期の融資とか、そういったサポートがあると、非常に挑戦がしやすいと感じております。

以上になります。

○寺岡委員長 ありがとうございます。

長島委員、よろしくお願いいたします。

○長島委員 私も実は、村田さんと同じように、今までは小規模の事業者とのかかわりは余りなかったのですが、最近、大分かかわりを持てるようになってきています。

今日、お話を聞いていて大変勉強になったことは、皆さん、商工会の方だったり、中小企業診断士の方々のこれまでの努力と国の政策などがうまく回り始めてきているのが分かったことす。多分、小規模事業者の方々が継続的に刺激を受けられるようになって、次第に結果が出てくるようになってきたのだと感じました。

また先ほど、マツダの方とかSUBARUの方が言われていたバーチャルの地域経営とかグループの経営など大企業側からの取り組みも含めて、少しずつ対話の密度みたいなものが上がってきているのではないかと思います。

それを多分、周辺の小規模事業者とかに広げたりとか、場合によっては異業種に広げていくことが大事で、例えば小規模事業者同士の人材交流とか、一時従業員交換とか、そんなことも新しい刺激として使えるものなのかなと思います。

もう一つ大事なものは、そういった交流・対話をやっていくきっかけ作りがすごく大事なのだらうと思います。一番効果的なのは、これまでつくった製品・サービスといったものを、いろいろな視点から光を当てて示していく、表現していくということだと思います。そのためにも実際の物とかサービスそのものを隠し事なく宣伝できる状態にしていきたいと思います。サプライチェーンの話もありましたけれども、どこにこういう部品を何個というのは、もしかしたらなかなか言いづらいかもしれませんが、こうした成果が外に伝わらない限り、対話が始められるきっかけは生まれないと思うので、今まで積み上げた成果が大っぴらに公開できる。隠し事なく公開できる。そのようなことをやっていけたらいいのかなと思いました。

○寺岡委員長 ありがとうございます。

それでは、西村委員、手短によろしく願いいたします。

○西村委員 30ページの資料の件で少しお話をしたいと思うのですが、最初に、基本的な考え方として、小規模企業の範囲について、拡大を考えていただきたいと思っております。これは生産性革命などでこれからますます活躍していただきたいITツールの普及化・発展に対する、こういうものは非常に労働集約的な事業でございますので、担当する情報サービス業について、サービス業としての範囲ではなしに、製造業の範囲、従業員が20名以下は小規模だという範囲に、宿泊業などと同じようにしていただければ非常にいいのではないかと思いますし、ぜひ考えていただきたいと思います。

2つ目、地域を牽引する可能性のある小規模事業者への支援については、小規模企業政策の社会的な意義、セーフティネットとしての機能を踏まえまして、その他の多くの小規模の事業者の支援にも行き届くように、目こぼしのないようにひとつお願いしたいと思います。

3番目は、検討テーマの中には、サプライチェーンの維持、産地産業の維持、地域コミュニティの活性化などがございます。これは従来の小規模政策を超えた幅広い政策が検討されていくと思いますが、これを実現するための予算措置につきましては、既存の小規模企業予算だけではなくて、ぜひ中小企業庁全部もしくは経済産業省全体、もっと言うな

らば非常に予算の潤沢な国交省とか農水省とか、厚労省、総務省ともぜひ連携して、そういう政策を打ち上げていただいて、予算確保もしっかりお願いしたいと思います。

以上でございます。

○寺岡委員長 わかりました。

最後に池田委員、何かありますか。よろしいでしょうか。最後に発言をお願いします。手短にお願いいたします。

○池田委員 日立アプライアンスの調達を担当しております池田と申します。私ども日立アプライアンスという会社は、日立グループの中では家電の事業をやっております、国内では茨城県の日立市、栃木県の栃木市、東京の青梅市に製造拠点を持っている会社でございます。

先ほどSUBARUの方とかマツダの方からもお話が出ましたが、企業城下町というか、そういうところでサプライチェーンを非常に重要視しております。特に家電に関しましては、中小企業の協力工場さんに部品の製造を支えていただいている。私たちの調達額の規模で言いますと、大体45%がそういう地域の中小企業の方、近隣の中小企業の方に支えていただいている。製品を世の中に送り出している。そういった中で、中小企業の方々の後継者の問題とか、新しい工場をつくったのですけれどもなかなか人材が確保できないとか、いろいろな問題に直面しているというところがありますので、こういう委員会に参加させていただきましたので、そういった目線でいろいろ考えさせていただきたいと思っておりますので、ぜひよろしくお願いたします。

○寺岡委員長 ありがとうございます。

時間がもう迫ってまいりましたので、最後に事務局からもしコメントとか連絡がありましたら、よろしくお願いたします。

では、安藤長官、お願いします。

○安藤長官 個々のお話につきましては、お時間がございませんのであれですが、全員の皆様方から、それぞれのお立場の御意見、コメントをいただきまして、大変ありがとうございました。

経済政策か、社会政策かというようなお話がありましたけれども、残れるか、残れないかということではなくて、やや上目線かもしれませんが、残すべきものは何だというような御議論ではないかと思うのです。ただ、これは非常に難しく、それぞれのお立場なり課題の設定の仕方によって、価値観の対立が必ずある問題です。

もう一つは、それを誰が判断するのかという問題が出てきます。何でもいいのですが、例えば地域にとってかけがえのない企業。これ自体は誰も否定はしません。ただ、どの企業がそれに該当するのかということになると、いや、私は該当しないのかと、私は要らないということかという手のお話が必ず出てくる問題になるのです。中小企業政策・小規模事業政策の話をやっていると、必ずこの壁にぶつかっていく。ただ、そこで思考停止をしてはいけないというのが私どもの問題提起だということで、御理解をいただきたいと思

っているのです。

もう一つ、逆に言うと、今、皆様方に、我々も中小企業・小規模事業という定義を持っているわけですが、定義は御案内のとおり、資本金と従業員、ここには機能とか役割というファクターがないのです。そこが先ほど申し上げましたような、どういう企業なりどういう機能をどういう視点から維持していくべきなのかということと、小規模事業者の皆さん方も含めた定義問題と、実は、隔絶されてしまっている。

本当は資本金に関係ないけれども残さなければいけない存在は必ずあるはずです。あるいは逆もあるかもしれないということで、現実の経済の流れとか地域におけるいろいろな企業、あるいは事業者の皆さんが担っている機能を見ると、資本金とか従業員規模で逆に見ないほうが実態に合っているのではないかというような感覚が、むしろ皆様方のほうがおありかもしれませんけれども、それはあるかもしれない。

ただ、私どももそうです。仕事の関係でいくと、中小企業庁と言っているわけで、資本金定義があって、さらに小規模事業者の皆様方の基本計画を今度、改定をしなければいけないという話なものですから、その視点を持ちながらやっていかなければいけないというところのギャップがあるということだと思っています。

ゾンビというお話がございましたけれども、これもある種の価値観問題が一つあるということで、ある価値観に基づいてやると必ず反作用が起きてしまうから、今みたいなお話が出てくるのかもしれないですね。できるだけ反作用を少なくしていくための施策としては、立石さんがおっしゃったけれども、いずれにしても、残すべきだとしても、余り無茶な資金投入の仕方はしない。やはり自己努力。それと今回は白書というもので事例集を徹底的にやらせてもらいましたけれども、ちょっとした工夫で物すごく効果のある事例を、これも上目線で申し訳ないのですが、むしろそれこそ資本金規模に関係なしに勉強していただいて、挑戦をしていただきたいと思っている。特にITの食わず嫌いはやめてくださいというメッセージを今回の白書でも載せさせていただきました。

他方、現実にお金の世界でいくと、これは皆さん方、御案内のとおり、中小企業予算は1,100億円ちょっとなのです。補正がありますけれども、年間の予算はそうです。ちなみに余り言うてはあれですが、農林水産関係予算は2.3兆円であります。だからとって、こちらをふっかけるということを申し上げるつもりはありませんけれども、やはり99.7%だという話の後に、すぐ1,100億円になってくるというこのギャップ感です。これは私どものある種の価値観の対立の中で、どこに本音の部分を残しながら、失礼な言い方ですけども、表で言うかどうかは別ではあります、ある一定の価値観を持って、かつ資金の投入の仕方も最大限工夫をしていくという前提のもとで、本当に99.7%であったら、国家予算をもう少し私たちはとっていかなければいけないし、あるいは予算と関係なしにサプライチェーンの話の皆様方からすると、中小企業庁は何をやるかどうかとかは関係なしに残していかなければいけない企業群、SUBARU圏という話があったけれども、そういうことだったら、それはもうSUBARUがやっておられるだろうし、逆に地域の皆さん方からすると、とにかく

事業が成り立たなくても、どうしても公共サービスの観点で残ってもらわなければいけない企業があるのだということであれば、これはまた自治体の皆様方が前面に立って、ある種のコストも含めてお考えいただく。そのような三次元、四次元の議論を引き続きやっていただきたい。そのような感想を持たせていただきました。

いずれにいたしましても、本日は大変ありがとうございました。

○西垣課長 本日は、皆さんからたくさんの貴重なコメントをどうもありがとうございました。

次回はちょっと間があきますけれども、6月29日を予定しております。また詳細は御連絡をさせていただこうと思います。

○寺岡委員長 ありがとうございました。

中小企業政策審議会の第10回「小規模企業基本政策小委員会」を閉会いたします。

長時間にわたり貴重な御意見をいただき、また、本委員会の円滑な運営に御協力いただき、ありがとうございました。

これで閉会といたします。

午後12時03分 閉会