

第 1 3 回
中小企業政策審議会
小規模企業基本政策小委員会

平成 3 0 年 9 月 2 0 日 (木)

経済産業省中小企業庁

午後1時59分 開会

○寺岡委員長 それでは、時間となりましたので、第13回「中小企業政策審議会小規模企業基本政策小委員会」を開始いたします。

ご出席者につきましては、お手元の座席表にてご紹介にかえさせていただければと存じます。

本日も円滑な議事運営にご協力をお願い申し上げます。

それでは初めに、安藤中小企業庁長官より開会のご挨拶をお願いいたします。

○安藤長官 改めまして、寺岡委員長を初め、委員の皆様方には、大変お忙しい中、お集まりいただきまして、御礼を申し上げたいと思います。

小規模企業基本政策小委員会を再開させていただいて、ご議論いただいているところがあります。今回は、ご記憶あるように7月12日でありますから、ちょうど7月豪雨があった直後だったと思います。それから2カ月たったわけではありますが、ご案内のとおり、台風20号、21号が参りました。そして、その直後に北海道の地震が来たということで、この2カ月の間にかかなり大きな災害で、中小企業・小規模事業者の皆様方も含めて、大変ご苦労いただいているということでもあります。

私も、7月豪雨の関係で被災地を回らせていただきまして、まさにこちらでご議論いただいておりますように、サプライチェーンの中における中小企業・小規模事業者の皆様方の大切な役割、そしてまた、それぞれの地域、特に山間地、そういった地域における人々のコミュニティーのライフラインとして頑張っておられる小規模事業者の方々、こういった方々が災害を契機として大変苦労されて、また、事業継続について先行きの希望を失っておられるというお姿をたくさん拝見させていただきました。まさにこちらでご議論いただいているようなテーマの、いわば現実を見せていただいたという思いであります。

そういったことも含めて、今回、世の中のさまざまなテクノロジーの変化、IT、そしてさまざまな意味での金融環境の変化というものが、小規模事業者の皆様方のありよう、ビジネスチャンス、業態の変化、こういったものにどういった影響を与えているのかということにつきまして、ご専門の皆様方のご意見をいただくというふうに承っております。また、そういう中で、全体の中小企業政策の中における小規模政策の位置づけということで安田先生からも貴重なご意見をいただけたらと思っております。

いずれにいたしましても、小規模企業基本政策小委員会という名前ではありますが、ご案内のとおり、中小企業政策、さらには最初申し上げましたが、資本金規模で機械的に切るというよりも、社会の中でそれぞれ期待される機能、担っておられる事業体の皆様方がどういった環境変化にさらされていて、そういった皆様方の中でどういった機能をより発揮してもらわなければいけないのか、そういう中に当たって、政策なり何なりの目線なり視点をどういった形で据えていくのか、こういうご議論だと思っておりますので、本日もよろしくお願ひ申し上げます。

私、災害対策の関係があるものですから、冒頭のご挨拶だけで失礼するご無礼をお許しただければということを含めまして、冒頭のご挨拶にさせていただきます。本日もよろしくお願ひ申し上げます。

(安藤長官退室)

○寺岡委員長 ありがとうございます。

本日の議題は「小規模事業者の多様化と政策対象について」であります。

まず、中小企業庁より議題の趣旨説明をお願いいたします。

○西垣課長 では、皆様、お手元のiPad上に資料2「小規模事業者の多様化と政策対象について」を事務局から上げさせていただいておりますので、それを開いていただけますでしょうか。

本日は、題名にもあらわれておりますが、この委員会にもフリーランス協会から平田さんに入らせていただいているように、いろんな小規模事業者がふえてきています。そういった中で、我々の今までで行ってきている小規模企業振興施策がそういう新しい動きに十分対応しているかどうか、そういった問題意識で今回の資料を用意させていただいております。

まず、字なり絵なりが多いので、割愛しながら簡単に説明させていただこうと思っておりますが、最初に、私どもが中小企業庁の中で小規模企業振興政策をどういう目的でやってきているかというお話です。

平成26年に小規模企業振興基本法という法律ができたことによりまして、支援策のメニューがふえております。「従来」というところですが、それまでの新しい法律ができる前は、専ら小規模企業振興政策は、小規模事業者の経営の近代化、それから、金融市場になかなかアクセスできないという状況の中で金融市場にいかんアクセスを進めていくか、こういった2つの柱で行ってきましてございまして。

平成26年の小規模企業振興基本法とあわせて小規模事業者支援法を改正しております。市場経済の中でプレーヤーとして伸びてきている小規模事業者たちが販路開拓をしていく、新しい事業をどうやって掘り起こしていくか、そういったところの投資を進めていくため、小規模事業者持続化補助金を始めたり、あるいは商工会議所・商工会の経営指導員の方々が小規模事業者を伴走型支援ということで従来からやっていただいていたのですが、記帳指導や税務指導といったものに加えて、新しい需要開拓といった形のマーケティング支援、こういったものに拡大してきたというのが小規模企業振興施策の歴史でございまして。

そうした中で、今、小規模施策の全体像はどうなっているかというところですが、小規模事業者の持続的発展を支援していく、小規模事業者を伴走型で支援していく、こういった2つの柱です。

絵の真ん中に支援機関というのが書いてあります。これが伴走型支援をしている支援機関としての商工会・商工会議所の位置づけですが、前回7月にメンバーシップ型という議論

をさせていただいたかと思います。商工会・商工会議所を經由して伴走型支援として行っていく支援策と、支援機関を必ずしも通らなくても小規模事業者を支援する施策、両方が相まって小規模政策を行っているところでございます。

こうした中で、今日は、今まで取り上げてこなかった小規模企業共済のお話と、商工会・商工会議所の推薦に基づいて低利融資を進めているマル経融資、このあたりを例として取り上げながら、今の小規模企業の多様化の中でこういった施策がどうなっているのかというところの議論をさせていただければと思っています。

支援機関の下に補助金の話が書いてあります。前回、地域、自治体、都道府県や市町村との連携が重要になっているということで問題提起をさせていただいているところです。商工会・商工会議所の経営指導員を支えている人件費が都道府県から出ている。一方で、平成26年から経営発達支援計画に基づく伴走型事業費という形で国費で支援している。国の支援と地方の支援が相まって今の商工会・商工会議所があります。こういう中で国と地域がどうやって連携していくかというのが前回7月の議論だったと位置づけております。

最初にお話ししましたもともとの経営の近代化と市場経済への適応ということで、何を期待している効果として考えてきたかというところです。

まず、金融市場へのアクセス改善という意味でお話しさせていただくと、小規模事業者は帳簿が整備されていない、個人事業主の方もいらっしゃる中で、事業資金と生活資金の区分が曖昧である、こういった状況のままですと、金融機関のほうでは、まず決算情報がとれなくてリスク評価すらできず、なかなか融資が難しい。そういった間の部分で必要な情報のやりとりを進めていくという観点から、商工会・商工会議所の経営指導員に、事業者に対する金融機関に向けてつなげていくための経営指導をしていただき、その部分でマル経融資を進めていく、こんなことをやってきた状況でございます。

経営の改善・発達も、新しい投資をしていくためにはまず自分たちの経営計画をしっかり考える必要があるだろうということで、持続化補助金は事前に経営計画の策定を支援する。こういうように伴走型支援の中では、経営指導員が働きかける、ワンステップがあり、その次のステップにどうつなげていくかということでやっているのが現在の小規模企業振興政策の中の柱です。

そうした中で、今日のこの後の話ですが、情報通信技術が発達していることによって市場環境は大きく変化してきているのではないかと。今まで申し上げていた金融市場へのアクセスや市場経済のプレーヤーとなっていく、こういった小規模であるがゆえのハンディがなくなっているのではないかとというのが今の状況かと思っています。

簡単に幾つか書いておりますが、例えば投資家に直接アクセスできるようになっている、あるいはクラウド会計ソフト等が出現することによって従来の帳簿の未整備といった部分も随分改善されてきているのではないかと、資金供給コストも低下してくる中で、資本調達、アクセスも改善されているのではないかと見ているところでございます。

そうした市場環境変化を受けまして、小規模事業者が随分変わってきているのではない

か。今、小規模事業者は従業員規模で5人、20人という議論をしておりますが、実際には従業員が少なくても世界シェアを有するようなグローバルニッチトップ企業も登場してきています。従業員規模が小さい、資本が小さいということが決して今の市場における弱者ではなくてきているのではないかと捉えております。

実際に小規模事業者の事業の変容により新しい形の小規模事業者の方々が出てきている、あるいは新しい小規模事業者の方が出てくることによって既存の小規模事業者も変わってきている、こんな状況が起こってきていると認識しているところです。

事例を2つ挙げています。後で富士通の方からも事例紹介がございますので、私からは簡単にと考えています。例えば、ことしの中小企業白書で取り上げた「シタテル」という洋服生産のプラットフォームサービスをしている事業者です。彼らも始めたときは小さかったので小規模事業者ですが、今は50～60人規模ぐらいになっているかと思えます。この「シタテル」がやっていることは、各地の縫製工場、ほとんど小規模事業の方々ですが、この方たちと実際の需要、市場を結びつけることによって、地域を越えて中小の縫製工場の方たちの仕事をふやしていく。需給をしっかりとマッチングさせるようなプラットフォームとして出てきている。

「株式会社YPP」は、働き方が変わっていく中で、ITプラットフォームをベースとして、少しだけ働きたい人、業務を外出ししたい人、こういった人たちを結びつけています。こういう形により小規模事業者の方自身が変わりつつある状況かと思えます。

小規模事業者の方が変わるだけではなく、フリーランスと呼ばれる新しい小規模事業者も出現してきています。従来、小規模事業者の方は職住近接、地域に密接していると言われていた部分も、ITプラットフォームを経由して仕事をすることによって場所概念から離れた小規模事業者の方々がふえてきています。あるいは小規模事業者の方は経営者であって従業員ではないということで個人事業主として捉えられてきましたが、今、兼業規制緩和の議論などもあって、他社の従業員でありながら自分も事業を行っている、従業員でもあり経営者でもある、こういう方々も出てきているという状況だと認識しております。

次に、私どもが進めている施策の一つの小規模企業共済制度について若干状況をご紹介します。

当初から我々は小規模事業者数が減っているというお話をしておりますが、現在、325万ぐらいの小規模事業者、こういう捉え方をしております。ただ一方で、小規模企業共済の在籍者数は最近ものすごくふえておりまして、小規模企業共済制度を担っている機構のほうでもフリーランスの方々のセーフティーネットとして大きなキャンペーンをしております。

小規模企業共済は、経営者個人のセーフティーネットとして働いております。年金とそのまま一緒に結びつけて考えるのはおかしい話なので、あくまでイメージ図として見ていただきたいのですが、自営業の方々はまず1号保険者として国民年金しかありません。会社に入られている方ですと厚生年金保険という2階建てがありますが、最近は3階建てがいろ

いる議論されています。

そうした中で、1号しかない個人事業主を念頭に置いて小規模企業の方々の退職後のセーフティーネットとしてできているのが小規模企業共済ですが、従来であれば2号の中にいた方々が、起業やフリーランス化することによって2号から離れて1号の類型に入って、小規模企業共済に入るという手が出てきている、こんな状況でございます。

さらにもう一つ言うと、旦那様が2号、奥様が2号のときに、その被扶養者である配偶者の方が3号ですが、そういった方々も主たる生計者の方が1号に来ると3号から1号にずれてきます。事業をされていれば、こういった方々も小規模企業共済に入る形が出てきているという状況でございます。

この話をしますと、フリーランスの方々はなかなか労災保険に入れないというお話がありますが、従来の小規模事業者の方々がどうやって労災保険に入ってきているのか、若干ご紹介として挙げています。労災の特別加入という手もありますし、企業組合をつくることによって、例えばかつてで言う一人親方みたいな方が組合をつくることで法人化して労災保険に入る、こんな方法もございます。今、新しく出てこられているフリーランスの方々もこういった組合経由の労災保険という形もあるのではないかと考えているところでございます。

もう一つ、今回、マル経融資を取り上げております。昭和48年から始めている無担保・無保証の融資制度でございますが、マル経融資の先数が最近そんなにふえてきていない一方で、融資1件当たりの残高がふえているという状況でございます。その背景としては、マル経融資の貸付限度額を引き上げてきたということがございます。

一方で、信用金庫融資の推移を見ていただきますと、小規模だけでなく中規模企業も入っていますので、そのまま比較するものではないのですが、融資残高あるいは融資先数について見ていただきますと、融資は横ばい傾向であり、残高も少し増加傾向です。

こういった中で、民間の金融機関から融資を受ける人たち、マル経融資で融資を受けている人たち、その政策としてのあり方について少し考えていきたいと思っております。

マル経融資の政策背景を書いています。小規模事業者向けの融資というのは、事業規模が小さくてもコストが高い、あるいは利益率が低いゆえに高リスクであるということで、なかなか民間金融機関では借りられない、その部分に対して政策金融としてマル経融資を講じてきたというのがこの制度の背景でございます。

そうした中で、小規模事業者の方々がどういう状況にいらっしゃるか。市中金利が上がると、一方で小規模事業者の方々は利益率が低いとなれば、民間金融からなかなか借りられず、マル経融資がふえていく、こういうのが自然の流れかと思えます。

この図を見ていただきますと、青が信用金庫の貸出金利、緑がマル経金利、赤が売上高経常利益率です。今、利益率が向上し、あるいは市中金利も低下している。ただ、マル経金利についても、今、市中金利より低いという状況になっています。こんな状況で我々は

マル経融資についてどういう方向で考えていったらいいか、議論し始めているところがございます。

マル経融資に期待する効果と政策目標は何だろうかというところを改めてここで問題提起しています。最初に申し上げたように、小規模事業者が決算書作成等もできていない場合に、しっかりと経営指導を行って市場から融資を受けられるように経営改善していく、それを伸ばしていくのがマル経融資です。最初の融資額をしっかりと返済し、次の事業拡大に向けて、信金信組あるいは民間の地銀、いろんな民間の金融機関はございますが、そこに向けた信用付与にしっかりとつなげていくといったことをこの制度としては目標にしています。こんなふうを考えているところがございます。

下に絵を2つ描いております。上が持続化補助金や伴走型補助金が意図しているところですが、事業者が経営計画をしっかりとつくれるようになり、持続化補助金を使って、その後、民間資本市場から資金調達していくことを目的にしています。

同じように、マル経融資のほうも、決算書や資金繰り計画を作成支援し、償還していく、そして民間金融機関から資金調達を受けられるようにしていく、こうやって伸ばしていくというのがこれらの小規模企業施策の目的と考えているところです。

こうした小規模企業振興施策が時代の変化に対応できているのかというのが今日の問題提起でございます。小規模事業者が多様化してきている中で、今の施策のあり方、支援ツールのあり方が対応しているかということで、この後いろいろな方々のプレゼンテーションを受けながら議論できればと思っています。

最後に論点の提示をしております。今までにお話ししてきたような小規模企業振興政策が多様化する小規模事業者に合致しているのか、あるいは情報技術の進展という中でITのメリットを享受できているのか、支援機関側がそうした新しいニーズに合わせた支援ができていくのか、メンバーシップ型の支援機関という形で従来考えてきた小規模企業政策の中で、地域と離れた新しい事業者、あるいはそういった事業者たちを結ぶプラットフォーム組織、こういった人たちをどういうふうに捉えていったらいいか、こんな点について議論できればと思います。

私からの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。

これから自由討議ですが、今回のテーマは論点が幾つかあります。具体的な事例があったほうがわかりやすいと思いますので、何人かの委員に私のほうから事前に事例の紹介をお願いしております。

まずは、ITの最近の動きや事例について、村田委員、高鹿委員よりご紹介をお願いいたします。それでは、村田委員、よろしく願いいたします。

○村田委員 SAPジャパンの村田でございます。

前段のお話に合っているかどうか、やや不安なところもありますが、本日はあえて『経営者必見！ITベンダーが言わない、「スジのよいIT活用」の4つの法則～人手不足と働き方改革に対応する「世界の常識」』というようなタイトルでお話をさせていただきます。

「ITベンダーが言わない」とあります。おまえもITベンダーだろうとさっそく突っ込みを頂戴しそうですが、あえて「4つの法則」を、ご提示したいと思っています。

私どもは外資系の会社ですので、各国の状況を見ています。その中で日本という市場は、いろいろな意味でユニークですが、ことIT活用に関しても非常に特殊な市場だと思います。従来はそれがいい方向に働いていた時期も長かったのですが、今はそれが悪い方向といたしますか、世界から取り残される方向に働いているように感じています。そのあたりを、国内のITベンダーのとは違う視点で問題提起ができればと思っています。

P.2です。いきなり余談から入るような感じですが、今、画面に出しておりますのは、クライフという有名な監督です。サッカーファンの方は御存じだと思います。私は、実はよく知らなかったのですが、こんなことをおっしゃっています。「選手ではなくボールを走らせろ。ボールは疲れない」。要は、試合に勝つにはボールを走らせろ、選手を走らせていても選手は疲れてしまう。

P.3です。今日の私の話は、今の話になぞらえると「ヒトではなく、電子を走らせろ。電子は疲れない」、これに尽きるかと思っています。

P.4です。私がこの後15分ばかりお話しする内容も、全てがこの一言に集約できてしまうという気もしております。

P.5です。これをもう少し具体的に言いますと、ここでは「スジのよいIT、スジの悪いIT」と表現しましたが、世の中のITには、よいITと悪いITがあります。よいITというのは、一言で言うと「電子が走っているIT」です。ヒトのかわりに電子が走ってくれているということです。悪いITはというと、「ヒトが走ってしまっているIT」ということになります。ヒトが走ってしまっているとはどういうことか。

P.6です。「スジの悪いIT」にはさらに2つパターンがあります。つくるときあるいは導入するときにヒトが走ってしまっている場合、もう一つは導入した後で、ITが入ったのになぜか社員が走ってしまっている場合、の2パターンです。

P.7です。本日いろんな話をいたしますが、所属先を代表するものではないということでご了解いただければと思っています。

P.8です。最初の何枚かは自己紹介ですので飛ばしますが、SAPという会社を御存じない方も多くいらっしゃると思いますので、ちょっとだけ触れさせてください。ドイツ発祥のIT企業で従業員9.3万人、売り上げ3.1兆円、と実は知られざる大企業です。

P.10です。このグラフは最近の時価総額ですが、SAPは15兆円強あります。ドイツでは一番大きな会社で、東証の中に並べてもトヨタ自動車に次ぐ2番目にあたります。

P.11です。これはブランド価値ランキングというもので、SAPは17位にいますが、注目いただきたいのはそちらではなく、緑色の矢印をつけたところ、いわゆるデジタル企業、デ

デジタルあるいはITを主たる業としている会社が、ごらんのとおり、上のほうを独占している状態です。

P. 12です。こちらは株式時価総額の世界トップ10で右側が2017年末ですが、前ページと大体似たような状況で、IT企業が上のほうにいます。10年前の2007年末はそうでもなかったですが、皆さんも新聞等でよく御存じだと思います。ITは、はやっている。

P. 13です。ただ、「何でそうなのか。」というところは、皆さん実は腹に落ちていらっしやらないのではないかと思います。

P. 14です。最近、このような言葉がよく飛び交っています。例えば経済産業省の資料にしても、コネクテッドインダストリーズにしても、こういった「デジタル」をやれば、何となく世の中よくなる、といった期待を感じるのですが、なぜそうなのか、その根拠は何だ、というところが実は腹落ちできていない。逆に言うと、われわれIT提供側としても、説明できていないのではないかと思います。

P. 15です。デジタル（IT、データ）とは、なぜ、何がいいのか、それがわかれば、ではどう使ったらいいのかも、腹落ちできると思います。

P. 16です。まず、デジタルの対語に関して説明しています。一般的には「デジタルの対語は何ですか」というと「アナログ」とされることが多いように思いますが、我々が「世の中、デジタルだよ」と言っているときのデジタルに関しては、その対語は「フィジカル」と捉える必要があります。フィジカルなものに対してデジタルなものがある。だからメリットが出てくるということです。アナログが相手だと考えるといつまでたっても進みません。ちなみに、我々人間を初めとして、物理的なものは全てフィジカルです。皆さんが今、目に見えているものは全てフィジカルなものです。

P. 17です。それに対して、デジタルとは何かというと、ここではものすごくおおざっぱな定義をしていますが、要は、ビットのオンオフとか、電子の塊として扱われているもの一式のことをここでは「デジタル」と、非常にざっくりと捉えています。

デジタルのフィジカルに対する特徴、変わっているところは何かというと、2つあります。1つは単純に「速い」ということです。非常に速く動かせる。例えば最近のCPUは4ギガヘルツ、つまり1秒間に40億回動かせる。フィジカルなモノでは1秒間に40億回など不可能です。伝送速度のほうも、「1秒間に地球7周半」みたいなスピードです。つまりデジタルは非常に速く動かすことができ、処理ができ、送れる。

もう1つの特徴は「複製しても劣化しない」ということです。もともと1と0でできていますので、コピーが簡単にできるということです。この2つの特徴がそもそもデジタルとフィジカルの最大の違いです。皆様、そんなことは当たり前だろうと思っていらっしゃるかもしれません。

P. 18です。このフィジカルとデジタルの違いが、どこに影響するかというと、最大の違いはコスト構造です。コストですから、事業経営をしておられるどなたでも関心のあることだと思います。

コスト構造とは何かといいますと、フィジカル世界の場合には、何をつくっても何を運んでも送っても、必ずコストがついて回ります。当たり前ですね。例えば製造原価です。今みなさんの前にあるパソコンやiPadは、最初の1台をつくるためにはすごいコストがかかります。研究開発、試作、テストなど最初の1台をつくるには何十億円もかかっています。でも、それが終わった後で2台目以降をつくるコストは幾らかというと、やはりコスト、製造原価はかかります。当たり前ですね。別に物だけではなくて、食べ物だろうが何だろうが、必ずコストはくっついてきます。

ところが、デジタル世界の場合は様相がちょっと違います。1個目をつくるコストは同じくかかるのですが、1個目ができた後の2個目のコストは、相対的には、限りなくゼロです。これは売り値の話ではありません。売り値がゼロだったらSAPは潰れてしまいますので、売り値の話ではないのですが、少なくともコスト構造で言うと、2個目以降は限りなく低い。これがフィジカルとデジタルの最大の違いです。

資料にアマゾンキンドルと本のアイコンを置いていますが、書籍をイメージしていただくと、1冊目をつくるには、原稿を書いたり、レイアウトしたり、印刷したりとコストがかかりますが、2冊目以降もただではないです。印刷や配本、物流のコストもかかっています。

ところがアマゾンキンドルの場合はどうか。1個目のコストは、同様にかかります。ダウンロードできる形にするまでのコストはかかっています。しかし、2個目以降の場合は、コスト的には限りなくゼロです。別に本がふえていくわけではなくて、どのユーザーはどの書籍をダウンロードできるか、というチェックリストにチェックが1つ入るだけです。極論を言うと、1部売っても100万部売っても、アマゾンキンドルの場合はコストはほとんど変わりません。この、フィジカル世界からすると異常に見えるコスト構造こそが、デジタルの最大の特徴であり、メリットだということです。

P. 19です。ここにいらっしゃる皆様もだいたい私と同年代かなと思いましたので、ここに「昔」と書きましたが、ウェブができたころに、何でこれはただなのかと思われたことがありますでしたか。世の中のものはみんな有料なのに、何でウェブはただなのか、メールは何でただなのか、ユーチューブは何でただなのか。例えばスマホのアプリにしても、無料のものがいっぱいありますね。何でただなのか。逆に言うと、つくっている人はどうやって利益を得ているのか。最近で言うと、LINE Payが3年間無料にする、と。金融機関の方は真っ青かもしれません。また、まさに今日、日経に出ていましたので追記しましたが、Origami Payがスマホ決済を無償開放します、と。何でただでやれるのか。コスト的に言うと、一回つくるコストは必要ですが、いったんそれが終わると、後にそれを使うコストは限りなく低いという構造があるからです。

P. 20です。ということは何かというと、このコスト構造をいいとこ取りしなければいけない。

P. 21です。要は、「つくる」のは一回だけにして、後はなるべく「使う」だけにする、なるべくつくらない、つくるためのコストをかけない、というところがデジタル世界のポ

イントなのです。

P. 22です。ここで、皆さんに認識していただきたいのは、ITコスト、「ITは高い、ソフトウェアを買うと高い、ベンダーに見積もりとったら何百万円、何十万円」といった話の裏にあるのは、実はハードウェアでもソフトウェアでもなく、「人件費」だということです。なぜかという、1個目をつくるコストはかかっていますが、2個目以降は限りなくコストはかかっていないのですから。残りの分は全部人件費です。

P. 23です。この表は日経コンピューターが毎年出している、「上場ITサービス企業の営業利益率ランキング」です。1番の会社と2番以降の会社は、明らかに別の業態だと思われませんか。ちなみに2017年だけではなく、毎年こういう傾向です。オービックだけが45%。実は2018年度版では、50%近くまでいっています。2番目以降は毎年このぐらいの数字です。

P. 24です。何でこんなに違うのかというと、この絵の左側がオーダーメイドでソフトウェアをつくっている場合、右側が汎用品、パッケージソフトをつくっている場合のコスト構造です。

世の中的にはオーダーメイドというと高級でいいものというイメージがありますが、ソフトウェアに関しては、少なくとも「もうかるビジネスかどうか」という点でいうと、そうではありません。かかったコストをお客さん1社から回収しなければいけないオーダーメイドと、多くの会社から回収できるパッケージの違いがあるわけです。多くの会社といってもそれが1000社だったり1万社だったりするので、コストは限りなく多くの会社から分散して回収できるのです。

P. 25です。「たとえば」、の次の3枚は配布の資料には入れておりませんので、画面のほうで見ていただきたいのですが、あくまで例え話として聞いていただければと思います。

日本には県警システムは、たぶん47個あるはずですが。県警は県庁にひもづいているので、県ごとにつくられています。では、県警ごとに業務に違いはあるのか。長崎県警と佐賀県警の業務は違うのか。まあほぼ一緒ですよ。でも、発注は別々なので、結果こうして47都道府県に47システムある、という状態になっている。

従来はこの構造のおかげで、都道府県ごとに1組ずつ、計47組の人がこれで食べていたもので、まあよかったのです。しかし、今、人手不足とかIT人材不足とか言っているのにこれでいいのか。まあ東京警視庁は別格として、それ以外の46道府県が集まって共同クラウドシステムを1個つくったらどうなるか。1個つくるのに多分46人は要らないでしょうから、例えば10人くらいで集まって1個つくったら、残りの36人くらいは手があきますね。で、別のことができるわけです。IT人材不足を解消するためには、こういう形がこれから求められていくと思います。

P. 29です。中小企業向けの話も同じ構造です。1社ごとに1個ずつ入れていると、その分、ヒトが走らなければいけないのでコストがかかります。ということで、いかにこれを、P. 30、横断的に、共通にしていくかということのをこれから考えていく必要があると思います。

P. 31です。最後に、細かいページで恐縮ですが、これは、ある会社をイメージして、「物

を1個売るのにどれぐらいの情報を扱わなければいけないか」の項目を洗い出してみたものです。

顧客から引き合いがあつて、見積を出して、注文が来て、注文書を出し、納品したら納品書を出して、請求書を出して、、、といったことを小規模企業の皆さんも日々やっておられると思います。

絵の右半分には、商品マスター、顧客マスターとありますが、これを営業の方、営業事務の方はいちいちチェックしておられるはずですが、こういう発注が来ているが、これはうちが扱っているものと値段が合っているか、納品日を決めるためには在庫がちゃんとあるか、足りないときには発注したらいつ来るか、また仕入れと入金との時間差がありますのでお金がショートしないか、全体の損益は、などあります。さらに製造業の場合は、「製造」側にもこれと同じぐらいのやりとりが発生しているはずですが。

こういった情報処理をすべて、ヒトが、日々やっておられるわけですが、もし1カ所でも間違ふと、たちまち大惨事が起きます。値段が1桁低かったとか、納品できないタイミングで受注してしまったとか、、、です。ミスがまったくなく、全てが完璧にできて、やっと「当たり前」なのですが、残念ながら、今は、これを全て人がやっている、人がチェックして人が紙を出しているケースが多いかと思ひます。

これを全て自動化でき、つまり、ヒトではなくて電子が走る状態にできたら、多分、人手不足、働き方改革も、ヒトが走る分を電子に代替させることができるだろうと思ひます。

P. 32です。最後のページは、本日申し上げたことのまとめです。デジタルというもののコスト構造はフィジカルと違うので、いいところ取りをしなければいけない。いいところ取りする方法はこれこれですということを申し述べました。

以上です。

○寺岡委員長 ありがとうございます。

続いて、高鹿委員よりご説明をお願いいたします。

○高鹿委員 では、私のほうから2つお話をさせていただきたいと思ひております。

1つ目は、紙の情報をデータ化しましょうというお話でございます。

中小企業の現場を見ますと、ファイリングを含め、紙がとても多いです。紙が当たり前になっていて、それをどうにかしようという気づきがないということも多いようです。ITは高い、難しいという思い込みもIT化を阻害していると感じていますが、例えば5万円程度のスキャナーを導入することでかなり事務所が変わるというお話でございます。

左側の例でございますが、従業員20名の企業です。手書きの書類も多く、見積もり、受注実績など、データは全て紙で保存してありました。下側に段ボールの箱などがありますが、そういう形でたくさんの書類があふれていました。保管ルールも曖昧で、外出先から営業が問い合わせをしましても、問い合わせを受けた経理や総務の人たちがファイルを探して取り出して回答する、ということになり、とても時間がかかります。特に自分のために資料を探すのであればまだいいのですが、人のために資料を探す、これはとてもストレスで

す。

ここで書類の仕分けをきちんとして、廃棄ルールなども決めて、それに合わせてスキャナーを導入する。ここでは単にスキャナーを入れるだけではなくて、きちんとルールを決めてどうやって運用するかを決める。これが重要なポイントですが、そういう形で導入したところ、資料がすぐに探せるのでとても便利だ、営業と総務、経理の関係が向上した、データを意識した会社経営の足がかりになったというお話があります。

先ほど村田さんのお話にもありましたが、紙が情報の1つです。これはその場所にとどまっているものですが、それをデータという形にすることで場所も節約できますし、複数の人も共有できて、瞬時に別の場所に送れて過去のもを参照できる、とてもいい効果が生まれます。

右側は、これをフリーランスの1つの形態である、会計士や中小企業診断士など、士業の例でございます。こういう士業の方たちもとてもたくさんの紙を使っています。人と会うことも多いので、名刺も膨大な量になります。複数の人とグループを組んで活動することも多いのですが、紙のやりとりが多いです。また、自宅で開業している人も多いので、外出先で情報を見たいという話もあります。ここでもスキャナーを利用することによって、さらにそれとクラウドのサービス、例えば会計のサービスなどを利用することによって、データ、確定申告、そのようなケースが少なくなるという事例です。

私自身も富士通に勤めてはいますが、中小企業診断士という士業で士業としての活動もしています。診断士の資格を取ってしばらくしてスキャナーを買いました。自宅では紙をデータ化して活用しています。これも5万円程度のパターンから、何をしたいのかによって、50万円、100万円、さらにお金をかける、というように幾つかのパターンで導入できます。ITがいがいに高い、ということではなく、手軽に使えるような、さらに小規模の企業の方々にも効率化につながるようなものがたくさんあると思っております。

こちらは、先ほど西垣さんがご説明いただいた「シタテル」という企業の例も含んだものでございます。「シタテル」は、実は富士通とベンチャー企業がお互いの強みを生かして競争するというコミュニティー、富士通のベンチャー企業支援プログラムというもので一緒にプラットフォームの共同検証を実施いたしました。複数の企業が共同で事業を行うという場合には、受発注の情報だけではなくて、仕様や図面、いろいろな情報を共有しながら作業を進めていかなければいけません。それも、人がやりとりをしていますとかなりミスが起こったり、遅れが生じたりということがありますが、ITの力をかりることによって距離・時間・規模を超えて新しいビジネスの場をつくるのが可能になると思えます。

このような場に地方の小さな企業が参加することで新しいビジネスの機会も生まれるのではないかと考えます。こういうプラットフォームは、世の中に一個だけということではなく、業種、企業ごと、地域ごと、いろいろなものがつくれると思えますが、これを実際つくろうとしますと、ビジネスの仕掛けがわかる人、プラットフォームの絵が描ける人、さらにはITやテクノロジーのわかる人、こういう人たちが一緒になってこんな世界をつく

っていかなければいけない。それは誰ができるのかというのも大きな課題ではないかと思っております。

最後にもう1つ、スキャナーとOCRとRPA、RPAというのはロボットのようにプログラムが自動的に動くという仕掛けでございますが、この事例をご紹介させていただきたいと思っております。

紙にあふれた事務所がありますが、ペーパーレスのきれいなオフィスになりましたという事例でございます。

納入書を入力する、仕分けをするのは手でやっていたのですが、それをスキャナーとOCRを使って自動的に人を介さずにやる、こんなことが簡単に実現できます。

また、OCRの結果、これもなかなか100点にならないので、人手のチェックが発生する可能性があるのですが、ロボット化、RPAという処理を行うことによって自動検証して無人で処理ができる。このようなことが、実装することはそれほど簡単ではないかもしれませんが、小規模企業の方々でも使いこなせるような形で実現できます。

実際にこの事例では、合計すると3人ぐらいの手番を削減できることがわかりました。

こういう新しいテクノロジーはたくさん出てくるのですが、高い、難しい、わからないということではなくて、まずはやれることをやってみよう、ということが私からお伝えしたいことでございます。

いずれにしましても、ITが、中小、小規模、フリーランスなどのビジネスを大きく変えることは間違いなくて、どのような形でやっていくのかということを考えていくことが重要です。また、中小企業を支援するの方々もこういう実情をきちんと把握して、中小企業に正しい情報を伝えていく必要があるのではないかと感じております。

以上でございます。

○寺岡委員長 ありがとうございます。

それでは、ITユーザーである企業経営者の実情について、商工会青年部で小規模事業者のIT活用状況の調査をされたということですので、植村委員から調査結果のご紹介をお願いいたします。

○植村委員 私、奈良県から来ました植村でございます。

それでは、早速、発表させていただきたいと思っております。

前回の政策小委員会においてIT化に関する議論も少しなされたと思っております。それを受けて、私たち全国商工会青年部連合会で本日見ていただきますアンケートをいたしました。実施期間としては、盆明けの8月20日から8月31日までの非常に短いスパンでアンケート調査をさせていただきました。

調査対象は、全国47都道府県の各商工会青年部員です。

調査方法はグーグルフォーム、周知はSNS等を通じて各商工会青年部にスピード感を持っ

て実施いたしました。

我々商工会青年部は全国に約4万6,000名加盟しておりまして、約2週間で8,425件の回答を得ております。

回答者の概要として、8,425件のうち、法人化されている企業が54%、個人事業主の方が46%になっております。また、回答者の役職としては、青年部の中でも若手経営者、後継者等々がおりますので、右側の図のようになっております。

続きまして、製造業等々、業種別で分けておりますが、お目通しいただければと思います。

続きまして、調査結果に基づいて振り分けをしております。まず、IT関係に関しまして、取り組み状況についてアンケートをしました。回答者の約6割以上が電子メール、約4割がSNSを実施していることが見受けられます。インターネットバンキング等々の利用者が約3割で、町村部の事業者において銀行の統廃合による決済部分でのIT化が進んでいると想定されるところでございます。

続きまして、経営課題の中でITの導入・活用をどのように位置づけているか、アンケートをとりました。「最重要課題として位置付けている」が840、「重要課題の一つとして位置付けている」が2,584、「課題の一つとして位置付けている」が一番多くて3,305、「経営課題ではない」が1,696の回答をいただいております。

1つ目の840という数字は、地方でITの導入化がまだまだ手薄ではないのかというところと、経営者としてその地域において必要性があるのかないのかという判断も見受けられるのではないかと感じております。

次に、ITの導入・活用における課題です。1番目に「IT人材が不足している」、2番目に「経営者のIT活用能力が不足している」、3番目に「社員のIT活用能力が不足している」というところですが、やはり地方は若手であってもITに関してはまだまだ知識、能力が薄いというのと、ITを入れてもらえる事業所からのアフターフォロー的な面も人材が不足しているというところで、一步、二歩出おしてくれているのではないかと感じております。

最後に「貴社におけるITの導入機器について」というところもアンケートをとりましたが、約6割がパソコン(デスクトップ)、ノートパソコン、スマートフォンでいろんな情報、お客様とのやりとりをしています。

以上でございます。

○寺岡委員長 ありがとうございます。

今回、小規模事業者の金融市場へのアクセス支援という話も出ておりますが、民間である信用金庫がどのような取り組みをされているか、信金中金の藤村さんよりご紹介をお願いいたします。

○藤村様 信金中央金庫から参りました藤村でございます。

今、私は地域創生支援センターのセンター長をしております、日ごろ、この委員会につきましては、笠原が大変お世話になっているかと思えます。私自身は、ことしの6月まで東北の震災の関係で気仙沼信用金庫の役員として出向しております、6年3カ月ほど被災地の現場で仕事をしておりました。久々に東京の中央機関に戻ったわけでございます。

信金中央金庫につきましては、全国に261ある信用金庫の中央機関でございます。その役割といたしましては、それぞれ個別の信用金庫の資金運用のお手伝い、各種業務の補完・サポートを中心に対応しているところでございます。

私が、今、所属しています地域創生支援センターにつきましては、各地の信用金庫が地域活性化に向けたいろいろな取り組みの支援体制の充実強化のために対応している部署でございます、平成27年4月から新設された部門でございます。

今回、ご議論の中でマル経融資のところについて少しコメントさせていただきたいと思っております。実は、最近、可能な範囲ではございますが、首都圏の東京、関東、関西、東海地区の幾つかの信用金庫に、親しい方もおりましたので、電話で個別に担当あるいは役員の方々にヒアリングをいたしました。

一般的な話ですが、マル経融資とそれぞれの地域の信用金庫との融資取引が非常に激しく競合しているという話は余り聞かれませんでした。

ただ、マル経融資の融資限度額は、運転資金と設備資金があろうかと思いますが、上限が2,000万円ということでございまして、小規模事業者あるいは創業間もない事業者の方々にとりまして、この2,000万円という金額につきましては、比較的十分な金額の設定になっていると感じております。また、小規模事業者の中で、特に大きな設備投資が余りかからない業種、例えば理容業や飲食業の方々におきましては、マル経融資の2,000万円の範囲内で対応可能な案件がたくさんあると想定もされますので、融資手続の簡便さや、もちろん金利の状況の融資条件の優位性などからしますと、民間金融機関のほうへ設備投資、あるいは資金繰りのご相談自体がなかなかされないのではないかと感じているところでございます。

さらに、政府系金融機関、特に日本政策金融公庫があるかと思いますが、政府系金融機関におきましても、それぞれ公庫でも既存の取引先があろうかと思えます。そちらへの公庫からの推進活動、もちろん定例訪問などもあるかと思えますので、事業者においては、特に金利だと思えますが、融資条件の比較によりまして、マル経融資を含めて政府系金融機関をご利用される、あるいは追加でさらにご利用されるということもあろうかと思っております。

こういった状況がございまして、信用金庫の営業の現場におきまして、それぞれ信用金庫の担当地域が法令上限定されているところでございます。それぞれの担当地域内の融資対象先はもちろん数多くあるわけでございますが、なかなか実感として実績に結びつかない、あるいは信用金庫の営業現場で各種提案に対して相手先である事業者の方々の反応が薄い、提案に対してなかなか乗ってこないという声も聞かれているところでございます。

信用金庫の担当者におきます地域内でのさらなるきめ細かな営業推進ももちろん大事ですし、信用金庫の担当者における営業努力というのも課題ではないかと思っております。

また、創業者向け融資ですが、政府系金融機関である日本政策金融公庫との連携、これは多くの信用金庫におきまして、業務提携あるいは協力に係る覚書を数多く締結していただいている状況にございまして、近年、協調融資の件数や金額も増加傾向にあると見ております。

このような中、各地域の商工会あるいは商工会議所の経営指導員の皆様におかれましては、小規模事業者の身近な相談相手といたしまして、さまざまな伴走型支援業務に取り組んでいらっしゃるかと思っております。つきましては、信用金庫を初めとする民間金融機関側におきましても、商工会あるいは商工会議所等におきまして、組織的な、あるいは担当者ベースにおきましても、常日ごろから連携を密に図っておく必要がありますし、また、個別事業者をベースといたしまして、互いに抱えている案件の課題、問題点などについて常日ごろから情報交換、意見交換をしておく必要があろうかと思っております。

配付資料のとおり、事例といたしまして、石川県七尾市に本店を構える「のと共栄信用金庫」というところがございまして、こちらにつきましては、2ページ目にありますとおり、商工会議所、政策公庫、行政である市との間におきまして、創業支援業務連携・協力に関する協定書を締結しているところで、これを「ななお創業応援カルテット」と称しまして、ワンストップで相談者のステージに応じた豊富な支援メニューを提供するというものでございまして、この取り組みにつきましては、日本商工会議所におかれましても、最近、表彰ということで対応していただいたと聞いております。こちらの創業支援に限らず、小規模事業者への支援に関する連携の形は、協定書の締結にかかわらず、さまざまなやり方が現場ではあろうかと思っております。

また、昨日、9月19日ですが、信金中金の本店で商工会議所会頭金庫連絡会を開催したところでございまして、こちらの連絡会におきましては、今回で4回目の開催となっております。商工会議所の会頭に就任いただいております信用金庫の会長、理事長及び相談役の方々13名にご出席いただきまして、地域の活性化あるいは中小企業支援に向けた取り組み、課題などをテーマといたしまして、意見交換を行ったところでございまして、商工会議所のミッションでもあります中小企業の活力強化、地域経済の活性化及び地域課題の解決に向けた取り組みが着実に進むように取り組んでいこうとしているところでございまして。

制度の問題もあるかもしれませんが、制度運用上の問題に対しましては、各支援機関が信用金庫も含めまして、組織、担当者に至るまで連携を密にしていくことで双方歩み寄りながら、まずは事業者の方々の支援にきちっとつながるような取り組みをしていくことも大切だと思っております。運用上のところにつきましては、解決できる部分は双方あるのではないかという認識でございまして。

以上でございます。

○寺岡委員長 ありがとうございます。

最後に、小規模事業者の多様化に関連いたしまして、これまでの政策対象としての小規模事業者像の変遷について東洋大学経済学部教授の安田委員にまとめていただきましたので、ご紹介をお願いいたします。

○安田委員 私のほうからは、今、委員長がおっしゃったお話について15分ほどさせていただこうと思います。

本日の発表の構成ですが、中小企業のうち、小規模企業というのは経済政策的に歴史的にどういうふうに変えられてきたのか、その次に、これから直面する課題、それも確実に直面する課題について整理していこうと思います。

戦後の中小企業政策は、占領期を除きますと3つぐらいに分かれます。1つ目は、旧基本法と言われる中小企業基本法が成立してからのしばらく、結構長いです。2つ目は、改正中小企業基本法（新基本法）の時代です。ただし、これも途中からだんだんと様子が変わってきてまして、3つ目に、再改正中小企業基本法（2013年）へ向けた時代という形で大きく分けています。

まず、旧基本法時代ですが、小規模企業について人数がはっきりと決まりました。といってもおおむねですが、20人、それから、商業、サービス業については従業員が5人というところで基準を切っています。

その次に、経営の改善発達についてどう捉えているかといいますと、その従事者が他の企業の従事者と均衡する生活を営むことができるように必要な考慮を行うという形で書いていまして、そこに勤めている人の暮らし向きが余り悪くならないようにするというようなことです。

これはコンメンタールが出ていまして、それを見てもっとはっきりと書いてあります。企業の本質である資本の再生産能力を持たない。つまり、企業の本質ができていない。それにもかかわらず、中小企業の相当部分を占める。では、そういうところについては政策を一律的に講じても仕方がないので、社会政策的配慮を加えると言っています。ほとんどのところに社会政策的配慮が小規模企業の場合、入ったのです。

こういう時代が長く続きまして、新基本法ではまたちょっと言い方が変わっております。どうなっているか。8条に詳しく書いていますが、経営の発展及び改善に努める。必要な考慮を払う。

似たような形ですが、コンメンタールを見ると違いがわかります。そこに働いている人たちのことは取ってしまっています。つまり、社会政策的観点の必然性が低下したという形になっています。次に、「経営の向上」が「経営の発達及び改善」になって、悪化を食いとめることを含めています。これがコンメンタールでの書き方です。

こういう時代は余り長く続きませんで、新基本法改正に向けてという流れができてきます。これが一番出てくるのは、いわゆる中小企業憲章という小さな冊子ですが、その中で

どう書いてあるか。「小規模企業の多くは家族経営形態を採り、地域社会の安定をもたらす」という形で「地域」という言葉が出てきます。「地域」という言葉は1970年代に中小企業と結びつけられた。中小企業、地域、当たり前ではないかと多分思われていると思いますが、もとの中小企業基本法には「地域」という言葉は1回しか出てきません。1回というのは小売業との関係で出てくるだけで、全く地域の話は書いていない。その当時は地域対策は工場用地が中心でしたので書いていない。

1970年代からだんだんといろんなことがありまして、大企業が地域に行くのではなくて、もっと羽が生えてもっと遠くに行く。海の向こうに行く。そういう時代になって初めて中小企業は注目されるようになってきたということです。

中小企業憲章の流れを受けまして、その後、政府のほうでも「日本の未来応援会議～小さな企業が日本を変える～」というものを設置して、その中では、地域中小企業というのは、地域の経済、社会、雇用をしっかりと支える存在であり、グローバル企業に成長するなど我が国経済を牽引し得る企業の「苗床」としてと書いてあります。

簡単にまとめます。20世紀、21世紀と大まかに整理しますと、20世紀には、生業性、ちょっとまともな企業になってください、頑張れと、10年ごとに出しているビジョンでそんな感じのことを書いています。それから、中小企業一般と違って、経済政策に社会政策的観点が必要ということも言っています。

今世紀に入ってから認識が徐々に変わってきました。地域経済を安定的に支える存在で、苗床機能を持っている。イギリスのボルトン委員会報告という非常に有名な報告ですが、そこでは1969年から言っています。サッチャー政権ができたのはその後ですね。その原因としては、1970年代の円高によって地域と中小企業がリンクしていくという形になっています。これは一言でどういうことかということ、配慮すべき存在から能力を生かす存在へと変わった。ただし、未来への課題もあります。

確実に言えることは、経営者が高齢化するということです。この図は、年齢階層別に見た自営業主数の推移です。2000年から2017年までとっています。70歳以上のところだけ報告しましょう。2000年は54万人でした。これでも結構高いですね。ところが、今はどうかというと82万人とぐっとふえています。あと10年たったらどんなことが起こるか。経営者の引退が起こるということで、10年後は経営者のほとんどが引退するということになります。

では、選択肢は何か。廃業するか、事業承継か。事業承継といたら、親族承継でも子供が少ない、そういう問題があります。第三者承継だと、やはり個人保証とかおっかないと言う人がいます。では、廃業か。でも、そんなにたくさんの方が廃業し出したらどうなるのだろうと思われそうですが、実は中身を見ると、廃業でも明るい廃業と言ったらいいのでしょうか、そういうのが結構あります。

これは、白書からとりましたが、廃業したときに資産超過の企業が4割、同じく大体4割の企業が経常黒字です。4割は暗いとは言えないですね。

その次に、利益率を見ると、これは廃業した企業の利益率の分布です。それで見ていきますと、黒字の企業も赤字の企業もほぼ半々です。しかし、既存の企業の平均的な利益率を超えているところが3割あります。もうかっていて、やめているのですね。

何でもうかっていてやめるのかというのは、種明かしをしますと、一代でやめるつもりだったという人が結構多いのです。これには載っていませんが、日本政策金融公庫などの調査を見ていきますと、そういう人は非常に多い。その人たちというのは、別に子供に継がせる必要はない。継がせる気はない。逆の例で、子供が優秀になり過ぎてしまった。大学に行って一流企業に入ったら、なかなか継ぎません。医者の子供が医大に落ちた。これもやはり同じような例で、継ぐにも継げないような企業というのは、行政で手をつけるというよりは、しょうがないですね。そういうところもあるということです。

どういう企業が高収益企業かというのは、この図に書いてあるように、一般診療所、不動産管理業で、資格が必要なものが多いです。子供が資格を取れなかったら「はい、それまでよ」となってしまうということです。引退は大変、何とかして承継という感じではないのかなという気がします。

その次に、事業の新規参入の円滑化にとって必要なことですが、一つは、M&Aみたいなことがもっと気楽にできれば事業を引き継ぐことができる。企業ではなく事業です。

ちょっと飛ばしましたが、地域経済にとって困った廃業、例えばガソリンスタンドがなくなったらどうするのか、地域に一つしかないような産婦人科がやめたらどうなるのみみたいなことが起こります。

それに対する対策としてM&Aとか、あと、少しは働ける仕組みを自由にしていこうということで、これにはITが非常に役に立ちます。ITプラス緩やかな仕組み（フリーランス）等というような形になってきます。

2つ事例を挙げました。

1つ目は「キャリア・ママ」という、この分野の草分けですが、ITプラスフリーランス、ネットワークで企業のアウトソーシングの事業に対応するという事です。

2つ目は「M&Aクラウド」です。M&Aについてもっと安くできる。M&Aは仲介業者が結構取るのですね。成立すると、買ったほう、売ったほう、それぞれから15%ぐらいの手数料を取るといいますが、これをリクナビみたいなウェブマッチングでやっていくともっと安くなるのではないかと、そういう事業の例です。

こうしたことをやることによって「生きる術を増やす」というのが小規模企業の大きな役割かと思います。新卒にとっては就職、再雇用にとっては再就職以外の場の選択をつくる。村上春樹は最初、500万円かの資金を親から借りたり、かき集めて、国分寺で喫茶店をやっていたのです。何も雇われるだけではないということです。

そして、老若男女全てが自由に働ける場を提供していくというのが小規模企業政策の考え方の一つとして入っていければいいと思っております。

以上です。

○寺岡委員長 安田先生、ありがとうございました。

今回のテーマのイメージがこれである程度共有できたかと思います。事務局の資料も含めて、ご意見、ご質問がございましたら、ネームプレートを立てていただいて、発言につきましては、恐縮ですが、時間の関係もありますので、お一人3分をお願いしたいと思っております。お時間近くになりましたらメモを入れさせていただきますので、よろしくお願いいたします。

では、西村委員、よろしくお願いいたします。

○西村委員 商工会議所の西村です。お時間をいただき、ありがとうございます。

まず、論点の1番目ですが、小規模事業者の経営課題は多様であり、また動的であるため「柔軟に対応する」必要がございます。経営改善・発達支援を担っております商工会議所・商工会の「伴走型支援体制の強化」は、極めて重要であると我々も認識しております。また、事業者向けの支援策として「マル経融資」や「小規模事業者持続化補助金」などが措置されていることは大変ありがたく、感謝申し上げます。

なお、経営支援を通じて要望が多かった「情報サービス業」について、5月にも申し上げましたが、こういう事業は非常に労働集約的でございますので、宿泊業と同様に、「手続に従って20人以下へ範囲の拡大」が必要であると思っております。

論点の2番目について、商工会議所はこれまで、ITセミナーの開催、例えばホームページ、スマートフォンの活用による売上向上やIT活用による業務効率化、IoT活用などのセミナーの開催や、持続化補助金を活用したIT支援、IT導入補助金の推進、軽減税率に対応したモバイルPOSレジ、クラウド会計の導入・活用支援などを実施しております。

論点の3番目については、商工会議所・商工会が実施しているマル経融資は、1960年から実施している小規模事業者への経営改善支援の効果をさらに高めるために、日本商工会議所が要望し、1973年10月に創設されたもので、無担保・無保証の小口融資制度です。現在、金融庁は、民間金融機関に対し、事業性評価による無担保・無保証での融資を推進していますが、実績はまだ16.3%にとどまっている中で、マル経融資は、創設以来45年にわたり、経営指導員の経営改善支援を通じて無担保・無保証で融資をしており、「時代の最先端を行く融資」と言っても過言ではないと思っております。

他方、商工会議所は、小規模事業者のニーズに合わせ、マル経融資のみならず、県・市の制度融資、また、民間金融機関や日本政策金融公庫の融資の紹介・あっせんということもしております。商工会議所によっては、複数の民間金融機関と連携して会員企業向けにメンバーズローンを創設しています。先ほど石川県の七尾商工会議所のご紹介がありましたとおりです。

また、多くのマル経融資の利用者は、民間金融機関から信用保証協会の小口100%保証枠、すなわち2,000万円ですが、その範囲内で融資を受けているケースが多くございます。この

場合は、融資の借入金の他に保証料が上乗せされております。したがって、マル経融資を活用した事業者が融資額を無事返済することで民間金融機関から融資を受けられるとすれば、ぜひマル経融資と同様、「無担保・無保証かつ信用保証協会の保証なしで利用できるような政策対応」をしていただきたいと思いますと考えております。

最後に、論点4、5については、商工会議所は、フリーランスの方も含めまして、様々な業種・業態の事業者の相談に対応しております。例えば、ある商工会議所では、某上場企業の新進気鋭の経営者のパーソナルスタイリストから学生と接点をつくる機会が欲しいという依頼を受け、地元大学に働きかけ、学生向けのセミナーを設定したり、また、ダンスインストラクターから生徒のダンスを披露する場が欲しいということで、地域イベントでダンスコーナーを設定するなどの経営支援もしております。商工会議所としては、今後も、フリーランスを含め、小規模事業者の方々への色々な形での「伴走型支援」を積極的に展開してまいりたいと考えております。

以上でございます。

○寺岡委員長 ありがとうございます。

ほかに、晝田委員、よろしく申し上げます。

○晝田委員 先ほど西村委員より情報サービス業の小規模の定義の見直しの件についてお話がございましたが、我々中央会の構成組合員からも同様な陳情といたしますか、要望が出ておまして、これにつきまして、中小企業庁に提出させていただいたことがございますので、実現に向けた対策をお願いしたいと思っております。

中小企業基本法の旧基本法のころは、ものづくりはハードをつくるところに重点があったと思いますが、それ以降の時代は、ソフトをつくるというのも一種の製造業みたいなものですから、そういった意味での解釈の変更ということも十分考えられることではないかと思っております。

もう一点ですが、我々中央会で、フリーランスの方々協同組合を設立するという動きもございますので、情報の発信や広報など中央会をご利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 ありがとうございます。

何度もフリーランスという言葉が出てきておりますが、では、平田委員、よろしく願いいたします。

○平田委員 たびたびフリーランスに言及していただいて、ありがとうございます。我々フリーランス協会の場合、会員は1万人近くいますが、基本的にネットユーザーです。と

申しますのも、会員登録が全てネット経由だからです。有料の一般会員もグーグルアカウントもしくはフェイスブックアカウントの登録が必須で、決済もオンラインカード決済のみということで、もはやITの導入・活用自体は課題ではなく、むしろ空気を吸うようにITを使う方々であるという前提の立場から、2点申し上げます。

1点目は、こういった人たちにとっては、支援の手段がITではないことがむしろ課題だと考えています。フリーランスがふえている背景に、ITのおかげで開業独立コストが下がっているというのがありますが、先ほど富士通さんからお話があったスキヤンスナップも大変多くの方が使っています。

初期投資を抑えて、いかにITを活用して業務を効率化するか、マーケティングするかが重要なのです。我々もフリーランスや副業をする方への支援セミナーをしていて毎回たくさんの方が来てくれますが、支援サービスや業務効率化のITツールの紹介は好評なコンテンツで、皆さん非常に積極的にメモをとってくださるポイントです。それだけではなく、そういう支援セミナーの告知や情報提供、相談・交流も全て、オンライン上で行われている中で、IT活用なくして支援は難しいのではないかと感じております。この問題は、商工会議所さん、中央会さんの代表の方に挟まれながら大変申し上げにくいのですが、伴走型支援をしてくださる経営指導員の方々が、どれだけITを使いこなして利用者目線でアドバイスをくださるのかという問題提起と捉えていただいてもよろしいかと存じます。

2点目としまして、金融アクセスの問題が最初にお話がありました。協会へ寄せられる課題としても、金融機関における信用力が低いという声は非常に多くあります。当協会で行ったアンケート調査でも「社会的信用が低いと感じる」という回答が75%ほどあります。基本的に金融機関では、勤続年数と勤め先で与信されているのが今の日本の状況ですので、フリーランスはほぼシャットダウンされているという状況です。

しかし、率直に申し上げますと、周囲でマル経融資を使っているという人に会ったことはありません。多分、認知不足もあると思いますし、中間支援機関にきちんと足が向いていないというのもあると思いますので、我々フリーランス協会としても、皆さんが熱心に支援にご尽力くださっていることの認知向上を頑張らなければいけないと思っています。とはいえ、もしかするとフリーランスのニーズにはそもそも合っていないのかもしれないとも感じております。

と申し上げますのも、マル経融資は運転資金や設備投資といったものが念頭にあると思いますが、冒頭申し上げたとおり、開業時の初期費用は、既存のITサービス・ツールを活用すればほとんどかからないのです。では、何に資金が必要なのかというと、最も多いのが事業の拡大、スキルアップのための自己投資です。それぞれがアンケート調査の結果でも45%を超える資金用途です。もちろん、事業のつなぎ、立ち上げ資金のニーズというのも4割弱ありますが、それよりも自分自身のキャリアへの投資といったものがニーズとしてあります。

あと、クレジットカードがつかれないという問題も非常に多く挙げられる話題です。そ

もそもそういった支援ツールがITである限り、ITサービスの利用においてカード決済のみというものが多いため、これは結構地味に問題です。事業用のクレジットカードがあれば、クラウド会計サービスと連携して経理業務も大幅に削減できるということを考えると、こういったカードをつくれるようになるとか、自分自身へのスキルアップイコール事業拡大になるのがフリーランスですので、そういったところの資金ニーズへの対応だったり、信用力保証といったところをこの小規模事業者振興政策の中でもご検討いただけるとありがたいと思っております。

我々、協会としてもパーソナルスコアリングプロジェクトということで金融機関と一緒に新しい個人の信用力を可視化する仕組みをつくらうとしていますが、ぜひそちらもいろいろとご教示いただければと思っております。

以上です。

○寺岡委員長 わかりました。

それでは、立石委員、三神委員の順でよろしく願いいたします。

○立石委員 本日の論点の提示のところの1番目から申し上げます。「小規模企業振興政策は、多様化する小規模事業者に合致しているのか」と言われれば、5年前と比べれば確実に合致してきたのだらうと思います。開いていない扉がいっぱい開いて、5年前では全くなかった論点がここまで議論出来ていることが大事ではないかと思えます。全国各地を回って、小規模企業の方々に聞いてみると、国が、私たちのことを支援してくれだした、というような観点がふえてきたことが現実だと思っております。しかし、大事なことは「社会政策」ではなく「経済政策」ですから、これを緩めないでほしいということだけです。どうしても緩めてしまうと思っております。緩めないでほしいということです。

2番目に「小規模事業者は、ITのメリットを享受できているか」と言われれば、享受できていると思っております。しかしながら、ITというイメージが、先ほどのアンケート結果を見ても、少しはIT活用できているのに、ITなんかできていないぞと言っている。そんなIT使える従業員はいないぞと言っている。でも、実は使っている。この実際のギャップが多過ぎると思えます。何度も言いますように、ITという言葉をもっと簡略化するイメージ戦略を展開する。これはサービス政策課でも今やっていると思えます。IT導入補助金もどこかまだ届いていないのはなぜかという、ITは自分たちとは関係ないものと思われている。イメージ戦略ができていないから、こうなっている。この論点に尽きるのではないかと思っております。

3番目の「金融市場への連携支援がきちんとできているか」については、先ほどフリーランスの方の言葉を聞いてびっくりしました。マル経融資を全く使っていないのかと。商工会・商工会議所の観点からいくと信じられない言葉でした。本当にびっくりしました。ここまで差があるのかと思えますが、商工会・商工会議所の会員等関係者からすれば、マル

経というのはほとんど間違いなく知っている言葉です。ここのギャップも埋めていかなくてはいけないと思いました。

4番目の「支援機関の行う経営指導の内容が、多様化する小規模事業者のニーズを踏まえているか」については、ニーズを必ずしも踏まえていると思っていないところもあります。なぜならば、それは西村委員がいつもおっしゃいますように人手が足りないからです。本当に人手が足りていません。人件費も足りていません。ここのところをもっと支援強化しないといけない。そうでないと施策が届きません。325万社もあるわけですから、その強化をもっとやっていかなければいけないと思っております。

5番目、フリーランス等の方の話ですが、先ほどのご発表にありましたように、創業という観点から考えれば、今、フリーランスの方々が創業しても、合同会社、株式会社とか何かがなければ経済センサスに挙がっていません。経済センサスに挙がらなければ数字に反映されません。開廃業率10%を目指すという国の方針達成を考えるのならば、法人化推進をお願いしたいです。とりわけ、手続き簡素化という観点からも、合同会社が良いと考えています。合同会社は、「グーグルと一緒に、格好いい」というような、イメージ戦略をしなければいけないと思っています。合同会社になれば経済センサスに確実に挙がる。これが要ります。

そのときに、せっかくですから、これも全国回ってきてわかったのですが、free、マネーフォワード、エアレジ、こういうITツールを創業時に入れてしまう。そうすると、毎回言っていますが、小規模事業者の課題である、どんぶり勘定からの脱却が最初からでき上がってしまいます。IT使ったら、気がついたら確定申告ができていたというびっくりする言葉がありました。これを推進するためにも、創業時に、合同会社、こんなスマホ、タブレット等、IT導入補助金で使えるものを全部パッケージにして支援する。そうするとセンサスの数字も挙がると思っている次第です。何としてでもイメージ戦略をしていただければうれしいと思います。

以上です。

○寺岡委員長 ありがとうございます。

それでは、三神委員、よろしく願いいたします。

○三神委員 まず、フリーランスに限らず、小規模で新しいタイプのサービス開発をした方たちが支援機関に行ったときに問題として挙げられるのが、伺ったときの相談員の方がメーカーの調達などの出身の方が圧倒的に多く、全く新しいタイプのサービスの顧客開拓といったときに、全部ご出身の会社の、調達関連に限られてしまうという点です。トップ営業が必要な洗練された新しいサービス、例えば一部外国で健康保険に適用されているような健康領域など、これから伸びるマーケットで小規模で始まっているものに対応する支援人材が余りいらっしやらないという声をよく伺います。

私個人のフリーランスの立場でも、今、皆様のご指摘を伺っていて、まさにそうだなと思う点がございます。特に私の場合は女性で、最初から一人でやってきていますので、名字が婚姻で変わると、特に論文を書いたり、書籍を執筆したりするときに、顧客や実績は名前についていくものですから、同一性が担保できないとどうにもならないのです。

その場合に銀行口座を屋号でつくれるところが極めて少ない。たまたま某銀行ではできるのですが、セキュリティ上、女性の場合、雑居ビルを一人で借りるというわけにもなかなかいかなくて、基本的にはバーチャルで名刺に刷る住所を確保しながら、私の場合は、会議の場と仕事場、別途マンション等と合計すると4カ所ぐらいに拠点が分かれています。本当は一番便のいいところに銀行口座をつくりたいのですが、これが自宅住所の近くでないといふとだめと言われる。業務の実態の資料を持っていけば口座をつくれるという触れ込みの銀行に行っても、けんもほろろに断られてしまう。

クレジットカード問題ですが、これは今は国内系になった、某外資系の場合は、平均の銀行預金残高や、統計的に小規模でも女性で独立開業している人や同年齢の貸し倒れ率が低いといった統計上で判断され、日本の金融機関と全く違って、最初からゴールドに相当するものが出たのです。この統計的なスキルを使って日本の金融機関も新しくフリーランス向けの開発をされるというお話もありあましたが、外資は数十年前の話ですから、そのぐらいの差が既についていたということがあります。

もう一点、IT化を進めていくときに、例えば自動翻訳機というものがオリンピックに向けて多々出ております。これのビジネス仕様という形で、会議に参加している方たちの複数言語を同時にWi-Fiで横につないでというものを私の知る限りで一番先端で行っているところは、日本で法人をつくっていますが、中国企業です。恐らく情報が漏れるだろうといったものが、日本法人風ではあるけれども、そういったリスクがあるところがアプリを開発していたり、ビジネス用のサービスを開発していることが非常にふえております。国が安全認証を与えるという話ではないかもしれないのですが、このあたりのリスクの対策を並行して考える必要があるのではないかと考えております。

ひとまず、以上です。

○寺岡委員長 ありがとうございます。

ほかにご意見のある方はいらっしゃいませんか。

西村委員、先ほど平田委員からマル経融資とかフリーランスに対する対応の問題が出たのですが、何か補足するようなことがございましたら発言をお願いしますか。

○西村委員 人手不足の関係もあり、我々の持っているネットワークでは届かないような感じだと思います。そういう意味で、反省する点もあるかと、お話を聞いて感じました。それなりに一生懸命やっているつもりなのですが、広報費の問題も含め、もっとPRの方法を考えなければいけないということをつくづく思いました。

○寺岡委員長 突然当てまして、失礼しました。

ほかに何か、では、富田委員からよろしくお願いします。

○富田委員 とりとめのない意見になってしまうと思いますが、実はこの会議に最初に出させていただいたときに、小規模、いわゆる家族経営的な中で、商売として、事業としてやめたいけれども、やめられないということと、先ほどの安田先生の明るい廃業、こういった2つがあるということをよく理解しました。

では、どういうものに対して支援していくのか。やはり再生産したり、いろんな形で企業を継続させるということも大切だと思いますが、明るい廃業という選択肢があるようにイメージしているわけですが、そうでないケースについて、これを支援するというのはどういう支援かというのは、延命化するのか、そうではないのか、非常に難しいところになると思います。逆に、そこに地域によって次の新しいスタートになる可能性が秘められているかどうかということはやはり考えていただきたいと思います。

具体的に何をすればいいかということは私の知恵あたりではなかなか申し上げられないのですが、私も個人的には商売をしているという立場もございまして、先ほどのいろいろお話の中でも金融の世界も含めて、金融庁がどこまでこの議論を理解していただいているのか、フリーランスの方々の情報と、商工会、商工会議所、中央会が今まで発信してきた情報とのマッチングが全くされていないということが、今の皆様方のお話を聞いていて、やはりそうだったのだろうというような気がいたします。

中小企業等協同組合法という法律の中で、企業組合や協同組合というのは遠い昔に意外とたくさん出てきたのですが、その後、継続するコストや手間やいろんなものがかかるので、地方では組合そのものをやめていく。詳しいデータはありませんが、多分そういう傾向がこの30年ぐらいではないかという印象があります。繰り返しになりますが、やめたい方、やめられない方、いろいろあると思います。この辺を支援という形でどうくるか、少し政治的な話になってしまいますが、ぜひ御一考いただければと思います。要望的な意見でございます。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。

荻野さんのほうから、よろしく願いいたします。

○荻野様 先ほどのフリーランスの方とマル経融資制度の関係でございますが、一つの推測として、マル経融資制度をあっせんする場合に6カ月以上の経営支援の実績が必要になってくるわけです。そうすると、フリーランスの方と私どもとの接点、そういうのがもしかしたらうまくいっていなかったのかもしれない。我々も、もっともっと門戸を開放すべきだし、一方で、メンバーシップ制度をとっているのです、そういう意味では、私どもにと

ってもフリーランスの方にとっても一つのビジネスチャンスになってくるのではないかと感じます。

以上でございます。

○寺岡委員長 ありがとうございます。

玉井委員、よろしく願いいたします。

○玉井委員 お聞きしていてちょっと感じたことなのですが、多様化する事業者に合致しているかという1つ目の論点に対して、一部はもちろん合致していて、支援も厚くなり、効果が出てきていると思います。ただ、今までの、例えば地方の商店、そういった家族経営をされているような小規模事業者の方々に対して広がっている支援であって、新しい若い人たちとか、私もそうなのですが、大企業をやめた大企業出身のフリーランスや小規模事業者、新しいアイデアとか、今までなかった仕事を生み出している人たち、そういう人たちに対する支援やサポートをどのように考えられているのかというのが私のほうではまだわからないので、そういった幾つかの視点というか、多様化ということであれば多くの視点があっていいと思います。

例えば事業承継というのはすごく理解が進んできていると思いますが、今は新卒で起業する方も結構いて、そういう人たちが地方に行って地方を盛り上げよう、地元を活性化しよう、そういう動きもすごくある中で、先ほどもお話が出ていましたけれども、そういったところに対する理解がどこまでされているのか、私はまだ認識できていないところがあります。その辺が広がってくると、若い人や、これから新しいことを始める人、これからの小規模事業者たちが使いやすくなる、活性化しやすくなる、成長しやすくなる社会になるのではないかと思います。

以上です。

○寺岡委員長 ありがとうございます。

それでは、渡邊委員からよろしく願いいたします。

○渡邊委員 半分質問のような話になってしまって大変申しわけないのですが、まず、マル経融資に関してです。先ほどデータの的なものを見せていただいて、以前から思っていることもあるのですが、以前、私は中小企業の話でゾンビ企業の話を上上げたことがあります。例えば、一般の民間企業できちっと金利を払いながらも借りかえなどということができるよう企業がむしろマル経融資を使っていて、先ほど平田委員がおっしゃったように、本来支援をしないといけないような新しいタイプの、フリーランスであっても小規模事業者であってもそれはどちらであってもいいと思いますが、ITを使うことを前提にしているような、商工会議所のパターンとはまた違うところでスタートしているようなと

ころには全く手が届いていないとか、逆転が起きているという事態が実際のところないのでしょうか。

今、お話を聞いている限りにおいては、これは自分の身の回りのところで見ていることなので、具体的に私がその事業の中に入っているわけではないのですが、製造業においても、例えば私どもの企業のお手伝いをしてくださっているようなところは小規模事業者になるようなところがたくさんあります。そういうところは商工会議所に属していてマル経融資を使わせていただいたりするのですが、割と利益が上がっているようなところも中にはあるのです。そういうところは通常の民間企業にきちっと借入れをするべきだと私は思っています。小規模事業者であっても、起業している限りにおいては、少なくとも人を使っている限りにおいては、ちゃんと利益を上げられる仕事をやっていくことが経営者の責任だと思っております。その観点からすると、ちょっと甘く、ずるずるになっているところがあるのではないかということをも私も経営者の端くれとして思いました。

○寺岡委員長 ありがとうございます。

では、西村委員、よろしくをお願いします。

○西村委員 マル経融資については、商工会議所や、商工会の経営指導員が、経営改善に伴う融資を必要としている小規模事業者のご相談を受けて対応しています。また、私が副会頭を務める大阪商工会議所でも、お店や工場経営指導員が行って「どうですか。大丈夫ですか」というようなきめ細かな巡回指導を行っています。

起業されてフリーランスのように看板がない、外から見えない事業者に対しては、存在自体が分からないため、こちらからプッシュ型で支援することが難しい場合があります。逆に、来ていただければ相談に乗ることができるので、先ほど申し上げたようなスタイリストやダンスインストラクターの方、さらにはフードコーディネーターやホームページ・ブログの運営コンサルタントの方などを、支援することができます。

フリーランス協会等のご協力を得て、商工会議所に相談に行けば、マル経等の融資の相談ができるなどをPRできれば、ご相談をお受けできるかなと思います。我々が探して行くのは外から見えないだけに難しいという感じがしております。

また、マル経融資の限度額は2,000万円ですので、それを超える融資は対応できませんので、信用金庫等にお繋ぎするとか、マル経融資と信用金庫の融資と強調する等の対応を行っています。また、マル経融資の対象事業者は業種によって小売・サービス業は5名、製造業等は20名以下というような上限があります。

商工会議所が、マル経融資で小規模事業者の経営改善を支援して落ちついて発展して、信用金庫など地域金融機関にお繋ぎできると、望ましい形になるのではと思います。

○寺岡委員長 わかりました。

それでは、後藤委員、よろしくお願いいたします。

○後藤委員 論点が非常に多岐にわたっているので、私自身の頭の整理も兼ねてコメントさせていただきたいと思います。

いろいろな論点あるいはいろいろな個別の事情がおりだと思えますが、大きく分けて2掛ける2の4象限で話を整理できるのではないかと思います。

まず、小規模企業というのが、従来、政策が対象として考えていた小規模企業とフリーランスを初めとする新たな小規模企業、これらは言わずもがなですが、今日最初に論点提起されているわけで、ニーズが違うので、一緒に話をするとかえってややこしくなると思えます。まず、これが一つの座標軸です。

もう一つは、政策の手段です。例えば金融を重視する、あるいは特に小規模企業に関しては社会政策的な観点を加味する、そういった従来型の政策手段、及びIT化を初めとする新たな政策の方向性、またこれが2つの論点があると思えますので、少なくとも2掛ける2の4象限のグループがあり得て、それぞれ相当違った議論の展開があります。

例えば、従来の小規模事業者に対して従来の政策を講じるということに関して言えば、もちろん社会的なニーズがあることは疑う余地はないと思えますが、社会経済環境の大きな変化が少なくとも1960年代ぐらいから比べれば激変しているわけです。

その一方で、フリーランスなどの新しいメンバーの方々にとっては、そのあたりは余り必要ない。下手をすると、従来ややウエートが軽くなってきたかもしれない下請関係的な取引先との力関係などがむしろ新たなメンバーにとっては大事なかもしれない。これは全くの私の想像ですが、そのあたりのニーズを酌み取るという段階から含めて、フリーランスの部分に関しては別の思考の枠組みが必要だと思えますので、今の2掛ける2に限りませんが、何らかの整理をしないとなかなか話がしづらいついた次第です。あくまでもコメントです。

○寺岡委員長 ありがとうございます。

私は質問したくて、委員長は余り質問できないのですが、もう時間がないので、あとお二方、佐藤委員、三神委員、手短によろしく願います。

○佐藤委員 今日のお話の中で、10年で経営者のほとんどが引退するという安田先生のお話もあった中でいくと、M&Aという話は私たちの業界でもありますが、漆器業界の産地の問題が非常に多くて、この間も1件、商工会を通じて他産地の方のM&Aというお話をいただいたのですが、そうするとどこの漆器になるのだという議論があります。

前も言いました伝産法の問題が今後M&Aをしていく上でも非常にのしかかって、木でつくったおわんとプラスチックのおわんが同じ漆器というカテゴリーになっていること自体での問題が出てきています。先般、イギリスでテストマーケティングをやっても、海外に先

に樹脂のほうが行っていきまして、これが本物ですと持っていったところで、なかなかご理解が得られない状況ではあります。そういった中で、小規模の会社が多い漆器業界も、M&Aを含めて、産地間のこういう問題を解決していかないと、明るい引退、そういうのもできないですし、私たち若手の明るい未来も見えてこないと感じております。

あと一点、ジャパン・ハウスは何か、どこに聞いても誰もわからない状況だったので、後で教えていただければと思います。

終わらせていただきます。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す。

最後の質問になると思いますが、三神委員、よろしくお願いします。

○三神委員 複数回にわたりまして、済みません。小規模事業といった場合に、フリーランスも新しい概念ではありますが、実質一人しかいない一人株式会社は毎年何万件という伸びがあります。実態として何が起きているかという、大手の企業と仕事をするとき形だけでも株式会社形態をとっていないと契約ができないということでやむなくつくっている。ただ、それだけのために維持費がかかるのは無駄だといって、結構私の周りでも、つくったけれども、ペーパーの上では廃業というような実態もあります。

さらに、そうした場合に、間にエージェントを挟むのです。そうすると、例えばヘッドハント業界などは間を何%抜いていいかという規制があると思うのですが、半分以上、8割とか、ひどいところもあると耳にしております。このあたりの制度がまだ整えられていないので、4割、6割、いろいろなケースがあるようですが、ここは全く表に出てきていない悪徳事業者もいると耳にしておりますので、このあたりの整理も必要ではないか、この点を加えさせていただきます。

○寺岡委員長 ありがとうございました。

ご意見、ご質問はまだまだ尽きないようでございますが、時間の関係がありますので、どうしても聞きたいということは、よろしいですか。村田さん、よろしいですか。自営業者、小規模企業者にITを入れなければならない、フリーランスはITが前提だというお話があったのですが、追加はよろしいですか。

○村田委員 はい。

○寺岡委員長 わかりました。

それでは、いただいた質問について事務局からご回答はありますか。

○西垣課長 今日、たくさんのご意見をありがとうございました。

最後に後藤先生がまとめていただいたように、従来型と言っていいのかわからないのですが、ずっと見てきた小規模事業者と、定義の問題として小規模であるがために小規模事業者というところに入ってこられる新しいフリーランスといった方たち、両方を見たときに、従来型の小規模事業者を念頭に置いてできてきた施策がうまく合っているのだろうかというのが今回の問題提起でしたので、まさにそれを後藤先生に言っていただいたと思います。

そういう中で、いろんなご意見をいただきましたが、先ほど渡邊さんから提示のあったマル経を誰が使っているのかという一方で、マル経が全く当たっていない、信用保証が必要だけれども、借りるすべがないという先ほどの平田委員のお話のように、確かに施策といますか、金融のあり方の中で実はニーズと合っていないところが見えてきているのかと思います。

さらに言えば、マル経融資なんて知らなかったということは、別に商工会議所や商工会ということだけではなくて、中小企業政策が新しい小規模事業者の方々にうまく伝わっていないという私どもの広報・発信のあり方の問題でもあると思うとともに、平田さんの議論の中で、オンライン決済が原則といったときに、マル経は、政策金融公庫は口座を持っていないので、そこをどう考えていくのか、そういった新しい問題もいろいろ提起していただいたと思っております。

それから、富田委員からありました、まさに廃業をどうしていくのかという廃業推進策というのは我々の中でも実は悩みでして、一例を申し上げますと、今日お話しした小規模企業共済の中に、ふだんの貸し付けに若干金利を上乗せした形で1年以内に廃業する方のための廃業貸し付けという制度を数年前に入れてあります。これも知られていないのか、あるいは1年後に廃業するときっちりしている人たちはわざわざここで借りる必要がないのかもしれませんが、利用率が非常に低くて、これも廃業支援という形でどうやって考えていったらいいかという問題認識のもとに検討を始めていたところでございます。

若干宣伝しますと、事業承継補助金の中で第二創業をしていくような形であれば、既存のビジネスに係る設備をどう廃棄するのか、そういったものを対象にするとか、事業をどういうふうこれから続けていくのかというときの既存事業にかかったものの廃棄、そういったところを入れていく、少しずつそういったところがふえてはいるのですが、まだ明るい廃業になれない、暗い廃業になってしまうがために続けている方たちをどうするのかとか、このあたりはまさに大廃業時代を迎える中での大きな課題かと思っているところでございます。

お二人の委員から指摘のありました定義の問題でございますが、今日、私が資料の中でご説明を余りしなかったのですけれども、実は小規模事業者の事業というものがすごく変わってきていることによって、業種そのものの定義が曖昧化しているのではないかと。

今日の私の資料の中の6ページに書いたのですが、例えば、先ほど富士通さんからもご紹介していただいた「シタテル」の事業を見ると、「シタテル」はご自身の業種を衣服生産

サービス業とおっしゃっています。私どもの古い中小企業政策の言葉で言うと、恐らくこれは製造卸とか、場合によると産元商社、そういった業種として考えられるのではないかと、そうなる製造業に入ってきます。

今回も災害対策の中でいろんな事業者から、持続化補助金を使えるのだろうか、小規模事業者には自分たちは当たるのだろうかということがありましたが、業種によって20人以下か5人以下か、変えていること自体が、何業と捉えるのかということによって大きく違うものですから、それそのものがかなり揺れてきている中で、今日ご提示のありました情報サービス業という一つの業種だけを捉えて議論していくのがいいのか、そもそも小規模事業者の捉え方というのは何なのだろうか、我々で言いますと基本法にはめてくるような議論かという形で受けとめているところでございます。

資料には書いたのですが、農林漁業と商工業も第6次産業化という議論をしている中で、現場からは果樹をつくっていたら農業なのだけれども、ジュースにして販売したら商工業者ですと、商工会の方からも現場からそういう声はかなり出てきているといった、定義の議論はそういう意味では非常に大きな問題につながりつつありまして、そういった形で検討しているところでございます。

全部を答えられたかどうかわかりませんが、私からは以上です。

○寺岡委員長 時間が参りました。最後に事務局からコメントがありましたら。

○吉野政策統括調整官 吉野でございます。今日はありがとうございました。大変貴重なご意見をいただけたと思っております。

今、西垣のほうからも相当程度申し上げましたが、まず、小規模事業者の方々、フリーランスの方々を含め、非常に多くのニーズがあります。それにきちっとご対応できていないところを重々認識しておりまして、そのために今日のご議論をいただいたわけでございます。それを踏まえて皆様のニーズに応えられるように、私どもの支援の体制で、商工会・商工会議所の場所に来ていただけるかということもありましたが、基本的にインターネットでもって全てアクセスされ、いろんな情報をとられてというところがフリーランスの方々の基本的な動作とすれば、まさにそういうことに沿った形で情報提供できるとか、ある意味、経営指導すらできる、そういうことにしていくのが一つ筋なのだろうと思った次第です。

それから、マル経融資にしろ、何にせよですが、小規模関係の予算はできるだけ多いほうがいいに決まっていますし、人員の問題も、より充実できるにこしたことはない。その点については今回のこの議論を踏まえて、全体としてはふやしていこうと考えていますが、そうは言いつつも、極力ニーズのあるところにリソースをシフトさせていくことが大事なのだろうと思います。

マル経の関係で言えば、毎年、利子補給のための予算をとっております。そのために経

営指導を6カ月やられているということですが、これもある種、資源なものですから、まだ使えていない、知らないと言っているフリーランスの方々にそれを振り向ける。比較的長く使っていたいただいた方は、そろそろ卒業していただいて、むしろ信金、地銀にお世話になる。地域金融機関の方々も伴走型支援でむしろ中小企業の方々に対する付加価値を提供して、ある意味、地銀のビジネス、信金のビジネスを変えていかれようとされているわけなので、そういうところにつなげていくことによって、小規模企業向けのリソースをなるべく真にニーズのあるところに振り向けていく。そういうことが大事なのだらうと思ったところでございます。

それから、廃業、事業承継のところ、富田さんからお話があったのですが、これは今、総力を挙げてやっております。地域ごとになかなか難しいものもあるかと思いますが、前回、私の本籍地でもございます奈良県吉野郡川上村のケースの事例があった。地域において支えていかなければならない必要最低限の商業、サービス、介護なども含めてかもしれないかもしれませんが、そういうものをどう支えていくのかとなってきたときに、前回の議論を振り返れば、やはり自治体との連携が大事だということがございました。こういうところもしっかりと意を用いてやっていきたいと思っております。

一般論としての事業承継、廃業に関するご支援ということについて言えば、ある意味、できるだけ早く関係の方々に気づいていただいて、明るいうちに廃業するならば。明るいうちに事業承継をする。暗くなってしまってからでは、何をするにしても取り組み自体が大変になってきますので、そうならないように早目早目の取り組みを促していくためのプッシュ型の支援といったことが大事かと思っております。

以上でございますが、さまざまいただきました課題は、この後、引き続きこの小委員会は続いてまいります。来年のある時期以降、しっかりと法案も含めて議論していきたいと思っておりますので、引き続きのご協力をよろしくお願い申し上げます。

以上でございます。

○寺岡委員長 ありがとうございます。

以上をもちまして、第13回「中小企業政策審議会小規模企業基本政策小委員会」を閉会いたします。

次回以降のスケジュールにつきましては、4月以降災害が続きます。中小企業の事業継続とリスク管理の必要性が高まっております。そのため、当初、11月に基本計画変更に向けた論点整理を予定しておりましたが、予定を変更して11月に論点整理とあわせて事業継続とリスク管理について議論を行って、予備日としていました12月に基本計画改定案の審議とさせていただきます。詳細につきましては、お手元のスケジュールをご確認ください。

本日も長時間にわたり貴重なご意見をいただき、また本委員会の円滑な運営にご協力いただき、ありがとうございます。引き続きよろしくお願い申し上げます。ご苦労さまでし

た。

午後 4 時 5 分 閉会