

# WG 1

## 1. 日時、場所

平成24年3月29日（木）15時00分～17時30分  
経済産業省本館17階第1～3共用会議室

## 2. 参加者

会議メンバー、サポーター 約140名

## 3. 参加者の意見

### (1) 出された意見数（課題別）

全体意見数	55
資金調達	19
経営指導・経営支援	26
技術力・人材（技能承継等）	3
取引関係（下請取引・流通構造等）	0
販路開拓（海外展開等）	1
若手・青年層の活力発揮	0
女性層の活力発揮	0
「地域」の中の中小・小規模企業（商店街等）	0
その他	6

### (2) 主な意見

#### 【資金調達】

- ・ 小規模企業にとって、セーフティネット保証（5号）の全業種指定の延長は有り難い。早めに金融政策の動向情報を発信して欲しい。
- ・ 制度融資については、例えば、資金供給だけでなく、併せて講座等による財務・会計の知識を付けてもらうような方策も必要ではないか。
- ・ 日本の中小企業は外国に比べると自己資本不足であり、融資に頼りすぎている。資本強化も重要ではないか。
- ・ ABL（動産・債権等担保融資）制度が日本では遅れている。新たな資金調達手法として制度化を進めてもよいのではないか。
- ・ 信用保証が付かないなら貸さないではなく、どうしたら貸せるか金融機関は考えるべきであり、そうした金融機関がいることも分かって欲しい。
- ・ 金融機関は、日頃から経営者との勉強会を行い、顔の見える関係を作っていくことが重要。
- ・ マル経融資は、商業やサービス業だけ5名以下という小規模企業の括りにはめることがよいのか、業種に関する要件の緩和等を検討してもよいのではない

いか。

- マル経融資の実績減少は、企業数の減少や民間融資の利用による影響ではないか。
- 建設業界では、総合評価制度というものがあり、社会貢献、環境保護等も加味される。金融機関もこうした点を反映できたら面白いのではないか。
- 金融機関との信頼関係を築けていない事が、融資を受けられない要因となっているのではないか。
  - ・ 日々安定的な運転資金と成長に向けた資金に分けて整理し、検討することは有益だと思う。
  - ・ 減価償却制度について、実態は、償却期間よりも長期に稼働している設備が多い。こうした制度の見直しも必要ではないか。
  - ・ 新しい会計制度の普及とともに、いかにガバナンスを担保するかが重要。小規模企業には、株主からのチェック機能に変わる制度があってもよいのではないか。
  - ・ 新しい会計要領だけでは信頼ある決算書はできない。税理士等によるしっかりとしたチェック機能が重要。
  - ・ 再生が必要な企業の原因は様々。帳簿に関して言えば、未収金や棚卸資産が実際の2倍になっているようなケースも多く、経営者自身も気付いていない場合もある。まずは自らが経営実態を把握することが大事。
  - ・ 中小企業と小規模企業は、財務・会計だけでも全く状況が異なる。

#### 【経営指導・経営支援】

- ・ 日本の全ての会社に共通するインフラである帳簿は、世界に誇れるものであるが、それを経営に生かしきれていない。まずは自社の成績が分かるようにする仕組みや支援が重要ではないか。
- 自身の財務状況を正確に理解していなくとも、キャッシュフローベースでは肌感覚で理解している経営者は多い。そうした方向からの支援の余地があるのではないか。
- 経営者と税理士の方には、決算書を税対策だけのものとせず、事業計画等の策定にも活用してもらいたい。
  - ・ 小規模企業の状況を身近で把握している金融機関や税理士が自力のつくサポートをしてくれると有り難い。
  - ・ 商工会、商工会議所の巡回指導がどれほど実施されているのか。新法による認定支援機関も含め、現場に行かせるべき。
- 中小企業にとって弁護士は敷居が高いように思われがちであるが、弁護士の数も相当増えており、そんなことはない。こうしたミスマッチを解消し、いかに使ってもらうかが重要ではないか。
- 海外展開に関する情報に限らず、ここに行けばよいという無料でワンストップ

- プに情報が得られる場所があってもよいのではないか。
- ・創業時には最低限の知識が必要であり、そうした点を支援することが重要。手厚すぎると差別化ができず、創造力を損ないかねないことから一定の線引きも必要。
- 支援を求める側の姿勢も大事。経営理念、将来ビジョンを明文化し、周囲に示す事で、支援する側も必要な支援が可能となるのではないか。
- ・事業承継時には、何をすべきか、誰に相談すべきか分からないことが多い。そうした支援も追加して欲しい。
  - ・中小企業と小規模企業の定義には開きがあり、その中間的な位置づけと支援策があってもよいのではないか。
- 創業にあたり、資金以上に知識が欲しかった。お金をどう使うか、歯車を回すかが分からなかった。「知識サポート」のような支援もあってよいのではないか。
- 商工会、商工会議所の存在を知らない経営者はまだまだ多い。
- 相談対応へのインフラとして支援機関のネットワーク化を行政が主導すべき。
- ・支援機関同士の連携が遅れているのではないか。組織レベルで広域のネットワークを構築することが重要ではないか。
- 中小企業診断士は、専門・得意分野が見えない。誰に相談したらよいのか利用者に分かるような見直しも必要ではないか。

#### 【技術力・人材（技能承継等）】

- 人材の育成は、時間と手間がかかる。単発なものではなく、長期に支援する人材育成塾のようなものがあるのもよいのではないか。
- 経営者には、いかに雇用契約を結び、人材を育てていくかが大事である。

#### 【販路開拓（海外展開等）】

- 海外展開は、ノウハウ・知識が必要であり、なかなか個社では動けない。ワンストップでの一気通貫の支援が有効ではないか。

#### 【その他】

- 中小企業の経営者の殆どが我が儘。例えば、経営者をランク付けするなど刺激を与える事も必要ではないか。
- 小規模、零細企業によって課題や状況は異なる。一括りにせず、小規模事業者の定義を、もっと細分化してもよいのではないか。
- ・事業承継には、相続税や雇用維持のために資金が必要であり、連帯保証も求められる。安定した事業承継ができるような政策を検討して欲しい。
  - ・様々な主体が一堂に会する未来会議は初めての取組。中小企業庁だけでなく、各地域においてもこうした取組を検討してもらいたい。