

“日本の未来”応援会議
～小さな企業が日本を変える～
ワーキンググループ
第2回議事録

“日本の未来” 応援会議～小さな企業が日本を変える～

第2回ワーキンググループ議事次第

日 時：平成24年4月23日（月）13：00～15：23

場 所：経済産業省本館17階 第1～3共用会議室

1. 開 会

2. 中小・小規模企業の課題の克服②

～技術力・人材、販路開拓、取引関係等～

3. 自由討議

①技術力・人材の維持・強化

②販路開拓（海外展開等）

③取引の適正化等

4. 草の根委員会の進捗状況、サポーターの就任状況について（報告）

5. 閉 会

○鍛冶参事官 それでは、定刻になりましたので、ただいまから「日本の未来」応援会議～小さな企業が日本を変える～の第2回ワーキンググループを始めたいと思います。

本日は、御多忙の中、また、あいにくの天候の中、全国各地から御参集をいただき、大変ありがとうございます。

司会進行を務めさせていただきます、中小企業庁の鍛冶でございます。よろしくお願いたします。

本日は、途中からでございますが、政務三役から、中根経済産業大臣政務官が出席の予定でございます。

次に、本日御参加のコアメンバーの方々についてですが、本来でしたら、お一人ずつ御紹介をすべきですが、時間の関係により、資料1のワーキング2、コアメンバー参加一覧をごらんいただきまして、御紹介に代えさせていただきます。

それでは、早速、本日の議事に移りたいと思います。

本日は、自由討議に当たりまして、今回のテーマ、すなわち、中小企業の課題の克服の中で、技術・人材、販路開拓、取引関係、こちらに関連する資料を御準備いたしました。

先週の金曜日、ぎりぎりのタイミングにコアメンバーの皆様にお送り申し上げて、大変申し訳ございませんでした。

まず、この資料を簡単に御説明した後に、3つに時間を区切りまして、それぞれの御議論をいただきたいと思っています。

併せまして、青色の冊子がございますが、これが中小企業の施策に関するガイドブックとなっておりますので、御参照いただければと思います。

それでは、今回のワーキンググループでありますけれども、3月29日に開きましたワーキング1、資金調達や経営支援の問題を中心にやらせていただきましたが、これに続けてのワーキングということで、残りのテーマを議論したいと思っております。

資料2-1でございますが、表紙をめくって1ページ目をごらんください。ここでは、技術・人材の論点を書かせていただいております。既に3月3日の総会でも簡単に御紹介いたしましたこととオーバーラップいたしますので、説明はかいつまんでさせていただきますが、左上の冒頭にありますような技術を巡る厳しい状況がございます。

こうした中、下の方に箱が4つほど並んでおります。まず、技術力の強化について、現在、経産省などを中心に進めている施策の紹介、こちらについての御議論をちょうだいしたいと思っております。

例えば、①の通称サポイン事業でございますが、これは、例えば、地方会議の場、函館での御議論では、食品加工などにも対象を広げてはどうか。それから、高岡などの会議では、加工や受注といったところがカバーされていない、こういったような御議論をいただきました。大分では、小規模企業がもっと使いやすくないのかといったような御議論もいただいたところでございます。

更に、グローバルに連携していくための政策というものも、今年からスタートするわけ

でございます。こういうものについての御評価もいただきたいと思っております。

産業集積の活性化につきましては、必要性は、皆様共通の認識かとは思いますが、現実には、例えば大田区などでも集積の度合いが半分に落ちていると、米子の会議でも、こういう集積の活性化策の必要性が指摘されたところでございます。

(2)の技術の継承でございますが、これは、さまざまな大変貴重な御意見を既にいただいております。ちょっと説明をすればよかったかもしれませんが、参考資料として2種類、本日、御参加いただいているワーキングの委員の方からいただいた御意見、それから、これまでの全国会議、地方会議の御意見を集約してございますが、この皆様からいただいた御意見の中でも、例えば、地域のいろんな組合活動などをしっかり技術・技能継承の場に役立てるべきではないかという御意見を堀井さんからちょうだいしております。

それから、技術伝承の拠点のようなものの整備が要るのではないかという御意見を木ノ本さんからいただいております。

あるいは、眞中さんや北山さんからは、技術継承に当たってマイスターのような、何か資格というか、新しい制度のようなものが必要なのではないかと、こういった御意見をいただいております。全体的に若手のレベルも落ちているのではないかと、函館や大分の地方会議で御指摘がなされているところであります。

それから、関係省庁間の連携の強化の必要性、篠塚さんからいただいた御意見でございます。

次に、右上、緑色のところで「人材を巡る現状」、ここも特に緑のところの下の方で、各地からいろんな御意見をちょうだいしております。例えば、学校で、もっと小学校、中学校の段階から職業教育をしっかり何らかの形ですべきではないか。これは、各地の地方会議あるいは眞中さんからいただいている御意見でございます。

そういう中で(4)という右下の箱がございますけれども、人材の確保や定着や育成のために、これまで経産省あるいは関係省省庁で取組みつつある施策を書かせていただいておりますけれども、こういったところについても更に改善の余地があるのではないかと。

例えば、下の方、卒業校による就職後のフォローということを書かせていただいておりますが、いろんな職業訓練の仕組みも求職者の方に対する制度は厚いんですけども、在職者に対する訓練が足りないのではないかと。これは、出雲や大崎でいただいた御意見でございます。

こういう技術並びに人材の問題を広く御議論いただきたいんですが、それに加えて、(3)事業の継承の円滑化ということで、これに関しましても、そもそも、例えば父親から子どもの世代に会社を継承するにしても、そこで、債務保証の問題などに、非常に行き当たると、こういったような議論。

それから、皆様からいただいている御意見、事業承継税制などの使い勝手の悪さ、こういったことがあったかと思っております。

2番目の論点といたしましては、本日、第2のテーマとして御議論いただきたいのが、

次の2ページ目、海外展開、販路開拓に関する話題でございます。ここも必要性については、論をまたないところかと思いますが、販路開拓と海外展開、2つに分けておりますけれども、販路拡大の方で、ここは実は、やや海外マーケットのことを念頭に置きがちではありますが、もう一回内需の活性化ということも議論してはどうかと、それから、地域でお金が回る仕組みづくり、姫野さんからいただいた御意見としてもございます。

更に、販路拡大ということで、左下、これまでの支援策についてのレビューということで書いてありますが、各地域で、多数いただいている御意見で、やはりマーケティング、こういった問題について施策のもっと有効性を増すべきだということを御意見いただいております。

また、併せまして、商品やサービスの認知度、どうしても小さな企業の認知度が低い中で、これをどうしたらいいかというような問題も指摘されていたかと思っております。

右の方に行きまして、海外展開、今日、御参加の熊倉さんの江戸切子の写真を勝手に使わせていただいておりますけれども、こういう非常に優れた潜在力を秘めた作品は、海外でも有望なものがいっぱいあるかと思っておりますが、それらについて、どうしたらより海外マーケットに出せていけるのかということで、この海外展開を巡る課題については、右下の方の箱で、5つほど論点出しをさせていただいております。

①で、さまざまな企業発掘の重要性と書かせていただいておりますけれども、例えば、食材など、今、逆の環境の中で、もっと食材にフォーカスを当ててほしいというような南川さんからの御意見をいただいております。

それから、コンテンツ系の海外進出、物ではなくて、それについてアンテナショップのようなものの活用の重要性、安田さんからいただいた御意見がございます。

更には②で、地域や産業集積、やはり1社だけの進出では限りがあるということで、グループ単位、地域ぐるみでの海外展開ということが重要なのではないかというような御意見を木ノ本さんからいただいております。

その関係で、物流、特に冷凍食品などの物流面での改善ということで、南川さんから意見をちょうだいしております。

更には、制度運用改善ということで、例えばサービス産業で、さまざまな相互認証というものをより強化すべきというのを下村さんからちょうだいした御意見がございます。こういったことについて、御議論を深めていただければと思っております。

3ページ目でございますが、今日、3番目のテーマとして、取引の適正化ということについて御議論をちょうだいしたいと思っております。

特に、左上、それから左の中央部分で、我が国における取引の仕組みの変化、いわゆる受託型の下請取引というのは、数量的に減ってきております。これは、製造業も建設業もどちらも減っている傾向がございます。

その中で、現在も下請取引については、さまざまな違反的な事例も見られるということで、例えば1社当たりの違反を起こした親事業者への返還金額 258 万円、これは納入して

いる小規模事業者から見れば、非常に大きな金額になっております。建設業関係でも、非常に大きな立入りにおける勧告の措置、これは、岸本さんから大変貴重な御示唆をいただいておりますが、製造業、サービス業、建設業に限らず、さまざまな課題が引き続き残っております。

こうした中で、2つ対応方策ということで、1つは、左下に書きましたプロモーション、どうやって下請け的なポジションにいる中小企業の方々を振興していくかということで、今回、国会に法律を提出してございますけれども、さまざまな支援の層を厚くする試みということもあるかもしれませんし、個々の生産性の向上ということもあるのではないかと考えております。この辺について御議論いただきたいと思います。

それから、何ととっても、取引の適正化措置、これは、引き続き極めて重要な課題でございます。(2)に書きました、石堂さんからは、やはり相談しやすい環境が、まだ形成されていないのではないかと、こういうような御指摘がございます。

これから、下の方でございましてけれども、例えば、下請法の規制対象をもう少し抜本的に拡充する余地があるのかどうか、プライベートブランドまでは対象になっておりますけれども、汎用品の扱いをどう考えるのか。

あるいは、眞中さんから御指摘いただきました、下請けの適正化のガイドラインをもっと有効活用してはどうかといったような御指摘もございます。あるいは資本金区分の見直しといったことも、あるいは論点になるかもしれません。こういったことで、非常に重たいテーマを、今日、御議論いただければと思います。

あと、時間の許す範囲で、もう一つその他の課題ということで、例示的に IT 化の活用、それから BCP の問題、提案させていただいております。

こういったことにつきましても、建設的あるいは、やや批判的な御意見も含めまして、時間がある限りでいただければと思います。

こういった論点を、本日、盛りだくさんでございましてけれども、御用意してございますので、それぞれのページごとに、大体 30 分強くらいで御議論をさせていただければと思います。

それから、3月3日の総会の際には、皆様、グループ別に御客席をいただきまして、そのグループカテゴリーごとに御指名をさせていただきましたが、本日は、特にグループ化をしておりますので、どなたからでも御発言をちょうだいしたいと思っております。

御発言の際に、指名の関係上、大変恐縮なんですけど、御発言の用意のある方は、プレートを立てていただけますと、指名ができるかと思っております。

それから、いつものお願いで大変恐縮なんですけど、皆様、できるだけ多くの御意見をちょうだいしたいので、お一人様2分から3分以内くらいでの御発言をちょうだいしたいと思っております。

それから、議論を是非論点ごとに深めてまいりたいと思っておりますので、司会の方から少しこのテーマについてということで、テーマをやや限定させていただきますので、そのテ

マに関する御意見、それから、そのテーマに関して、ほかのメンバーの方の発言に対する反論ですとか、追加の提案とか、そういう形で、少しいつひとつのテーマの掘り下げを本日やりたいと思っておりますので、是非、御協力をお願いしたいと思います。

進め方は、そういうことでよろしくお願い申し上げます。

それでは、もう一度、初めにかえらせていただきまして、まず、最初のテーマ、先ほど御説明いたしました資料でいいますと、技術力及び人材の維持・強化というテーマにつきまして、これから議論をさせていただきたいと思っております。

この紙との関係で申しますと、(1)の部分について、最初、主に議論をさせていただきたいと思っております。

すなわち、これから小さな企業が発展していくために、どのような技術分野というものに着目していくべきか、これは、資料がそういうニュアンスになってしまっておりますけれども、ものづくり技術に限らず、製造業、非製造業、どういう技術を大事にすべきか、ということについて御議論をちょうだいしたいということと、それに向けての公的支援あるいは皆様自身の自助努力ということで、どのような方策が大事なのかと、その際に、産業集積というものの在り方、関連する施設の在り方、こういったことについても御議論をちょうだいしたいと思います。少し、最初からテーマを絞って御発言がしにくくなっているかもしれませんが、申し訳ありません。どなたからでも結構でございますので、今のテーマに関連した、前提的な話でも結構でございますので、御発言をちょうだいしたいと思います。よろしくお願いいたします。

それでは、浜野様、よろしくお願いいたします。

○浜野慶一様 東京墨田で金属加工をしております、浜野製作所の浜野と申します。

今、大田区の事例を御説明いただいたんですけれども、我々の東京墨田区でも、約20年前は、約9,700の町工場の集積がありましたけれども、今は、大体3,100くらい、3分の1以下ということになっています。

墨田区の町工場の特徴といたしましては、この資料でも御案内がありますけれども、大田区は、大体9人以下の企業が約8割ということになっていますけれども、墨田区は5人以下の企業というか、町工場、家族経営、零細企業、そういう部類に入るんでしょうけれども、それが大体約8割くらい、約20人以下になると、99%くらいの企業が入ってしまうという、本当に中小、零細、家族企業の多い地域であります。

約1万あった企業が3分の1以下になってしまった理由は、やはり事業承継ができていないというのが最大の理由ではありますけれども、墨田区には、大田区と違って、某大手の通信企業ですとか、工学系の企業だとか、地元にはそういう企業が1つもございません。

そういう関係で、地域の大企業から下請け的に仕事が流れてくる、そういう企業が1つもないんです。その中で、どんどん数が減ってきて、企業数が減ってきて、今、ちょうど創業から2代目に代わろうとしているときなんですけれども、非常に30代から40代にかけての若手経営者、非常に元気にやっているというのが実態であります。

確かに、来月、5月22日にスカイツリーがグランドオープンするということもあろうかと思いますが、それ以外にも、工夫をしている、非常に元気で頑張っているところの共通点というのは、今まで培ってきた技術を、今までの分野に限って提供していないということが、元気でやっているすべての企業の共通点ではなかろうかと思います。

我々、廃材プロジェクトという、工場から出るスクラップを加工して、今、地域の子どもですとか、いろいろな団体、行政も含めてですけれども、そういうものを提供して、工場見学もセットにすると、そういうような取組みもやっているんですけれども、それが非常に活況を帯びておりまして、それを基に、また、工場のよさを知っていただいて、新しい受注につながるのか、我々は金属加工をしておりますけれども、そのプロジェクトに入っているのは、金属加工の業者だけではなく、ニット関係の工場もありますし、そういうところですが、すべて共通して言えるのが、自分たちの今まで持っている技術をちょっと横から見てみるとか、斜めから見てみる、そういうふうにして新しいビジネスをつくっていく、そういう会社が元気でやっているということ。

済みません、長くなりましたけれども、以上でございます。

○鍛冶参事官 ありがとうございます。それでは、中橋さん、よろしくお願いします。

○中橋恵美子様 ありがとうございます。的外れだったら済みません、2点あります。

まず、1点は、人材育成といったところで、人材を巡る現状で、1ページ目の右上のデータなどもありますけれども、人材の確保が非常に難しかったり、また、継続させることが難しかったりというところで、先ほどのお話の中にもありましたけれども、それは、本当に教育という部分と非常にリンクしてくる問題ではないかと考えています。

文部科学省では、今、教育振興基本計画の見直し、まさに行われているときであります。若者のインターンシップであるとか、職業的な意識、訓練みたいなことも話には出てきているんですが、どれほど、そういったことが省庁間で情報共有ができているのか、現場の、まさに企業さんでの若い労働者たちの働き方、雇用の問題みたいなところを一番把握されている、ここのデータがどのくらい生の声として、そういった教育、文科省等に反映されてきているのかということを感じています。

どうしても中教審でも、大学の先生等が話の中で、やはり現場の血のにじむような御苦労というものが、どこまで伝わっているのかなと思ったときに、是非、縦割りではなくて、そこに横ぐしを通して、一緒の問題として考えていただきたいと考えております。

もう一点は、女性の雇用というか、女性の人材の維持・強化についてです。私どもも子育てを中心にしてサービス業のようなことをしておりますけれども、女性がなかなか継続できない背景には、女性特有の問題、子育てであったり、介護であったり、今、女性特有の問題というとあれですけれども、まだまだ女性の問題にされてしまっている、そういったことで辞めないといけないようなことがたくさん起こってきている。

しかし、一方で、女性は消費者というか、財布の口を一番握っている人たちで、購買の決定権を持っているところでもあります。

そうした人が、私どもはサービス業で営業を女性職員がしていますけれども、女性の営業マンというのは、本当に買う人の気持ちに基づいたいい営業ができていると思っていて、彼女たちが辞めてしまうと、私は非常に困ってしまう。やめられないようにどうするかというと、例えば在宅でも情報共有ができるように、あるいは子どもが病気になってしまって、突然休んでも、情報がほかのスタッフでも代わりが効くようにということで、情報を常にオンラインでつないでいくような IT ツールを活用したり、在宅で仕事がいつでもできるような体制を整えたり、あるいは女性の意識向上の教育みたいなことを恒常的にしているんですけれども、そうした仕組みであるとか、そういう事例みたいなものを上手に公開していけば、女性の人材の維持というのにつながるのではないかと思います。

以上です。

○鍛冶参事官 ありがとうございます。議事進行上、今、プレートを立てている方を一とおし御指名申し上げますので、そこで1回切って、また、役所側からの回答などもさせていただきたいと思います。

それでは、千葉さん、お願いいたします。

○千葉英樹様 株式会社チバダイスの千葉と申します。東京の葛飾区と埼玉県の八潮市の方で歯車の金型等を製作しております。

私は、知的財産の件についてちょっとお話ししたいんですけれども、中小・小規模企業、我々が残っていくには、やはりそういうところを大事にしていかないと、国内の製造は続けられないと思うんですけれども、取引先等、上層部は、十分そこら辺の理解はされているんですが、担当者レベルになると、全く知的財産ということに関しての理解というか、考えが全くなくて、我々の方から逆にお客様に、ここら辺は当社の知的財産ですから、オープンにできませんということを言うことが、しばしばあります。

ということは、多分、そういうところで、かなり取引先に、そういうところを吸い上げられて、無防備でという会社が多くいるのではないかと思いますので、そういうところの指導というか、教育というのを、また、一層力を入れてやっていただけたらというのは、すごく感じるところです。

以上です。

○鍛冶参事官 ありがとうございます。では、下村さん、お願いします。

○下村朱美様 シェイプアップハウスの下村でございます。私どもは、女性のエステティックサロンのミスパリと男性専用のダンディーハウスというエステティックサロンを営業しております。

エステティックが日本に普及し始めて 35 年ほどが経ちました。20 年も前から市場規模は 4,000 億円規模で、すぐにでも 1 兆円産業になるのではないかと期待されていた業界です。

しかしながら、ここ数年縮小傾向が続きまして、2011 年では 3,500 億円台となっております。

日本のエステが成長し切れない理由は、未熟な技術者によって体に危害を与えられるのではないかという不安と、契約に伴う解約、返金に対する不安から来ているものでございます。

この2つの不安から消費者が開放されたとしたら、この業界は更に拡大していくものと私は考えております。

例えば、理美容の市場は2兆 3,000 億円の市場でございますけれども、エステの世界、メイク、スキンケア、ボディケア、フットケア、ハンドケア、ネイル、そういったものが含まれますけれども、この技術者たちが、お客様が本当に納得される技術を身に付けたとすれば、市場規模は一気に拡大するものではないかと、私は考えております。

例えば、スキンケアの部門でフェイシャルマッサージがあります。例えばですけれども、日本の人口の約半分である 6,000 万人が女性であったとして、そのうちの就業人口と考えられる 3,000 万人が月 1 回 5,000 円でフェイシャル、美顔を受けたとしたら、それだけで 1 兆 8,000 億円の市場が生まれることとなります。

美容は、これがないと死んでしまうというものではございませんが、あることにより人の人生を美しく、楽しく、晴れやかに、そして、豊かにしてくれるものであります。美容の世界は美しくなりたいと願う人たちをやさしく癒しながらプロの技術で美しさに磨きをかけ、それによって生きる勇気や自信を消費者に与えられる、まさに幸福産業であると、私は考えております。

よって、この業界が正しく成長し、成熟したときには、日本の人たちが、美しく、豊かで幸福な人生を送ることができるかと確信しております。

それを実現するためには、技術者の資格制度の確立、適正に経営されているサロンの認証と、消費者が安心・安全にサービスを受けられる仕組みづくりができたとしたら、大きく拡大することができると思います。この2つについて、協力をお願いいたします。

○鍛冶参事官 ありがとうございます。それでは、佐久間さん、お願いします。

○佐久間恒好様 全日本トラック協会青年部を代表いたしまして参加させていただいております。東京の佐久間でございます。よろしくをお願いいたします。

私も物流業の一事業者でございます。平成2年の規制緩和以降、約4万社から、今、全国で6万 3,000 社の事業者がおります。この事業者の 99%が中小企業といっても過言ではございません。実際に従業員数が 30 人未満でございますと、この時点で 82.6%、50 人未満でございますと、既に 91%。いわゆる大企業という条件を満たしているのは七十数社しかございません。

そして、この状況の中で、この物流業界というのはサービス業でございますので、物流業という言葉でくくりまますと同業なんですけれども、本日、ここにいらっしゃいます皆様方、全産業の下におりますので、お取引先によっては、本当にライバルにもなり、全くライバルにもならないと、極めて特殊な業界だと思います。

今、全産業そうだと思うんですけれども、燃料の高騰の問題で、非常に厳しい状況にご

ざいます。先ほど申し上げましたように、99%が中小・零細の団体でございますので、付加価値を付けて交渉していくというのにも、一生懸命努力をしてもなかなかこれを原価に転嫁できないという背景がございます。本来、健全経営をしたい、社会的に少しでも御理解をいただきたいというサービス精神を持って、次世代の若者たちは頑張っておりますが、何しろ、今、全産業厳しいので、なかなか運賃をとという部分、確かにそうなんですけれども、大変厳しい状況でございます。

是非、中小企業全体の非常事態としてとらえていただきまして、資源エネルギー庁様等の、何か国策、御支援等をいただきまして、何とかこの危機を中小企業全部が乗り切れるような御支援をいただければなというのが、まず、1つでございます。

次に、私どもの業界は、人手不足というのが慢性化しております。背景には幾つかあるのですが、つい最近でいいますと、普通免許の次は大型免許であったのですが、中型免許という免許制度が新たに設けられております。これによりまして、若者たちが免許を取得しても、また、新しく免許を取らなければ、今まで乗れた車が乗れないという非常に厳しい背景がございます。それと、若者たちが、いわゆる車離れ、免許の保有率を調べていただければ一目瞭然でございますが、この業界に飛び込んでいこうという若者が非常に少ない状況でございます。

とはいいまして、全産業を支えている国内、トンベースでいきますと、トラック輸送が日本経済の9割を担っております。今、非常に危機的な状況でございます。大型免許保有率等も考えますと、非常に厳しい状況が近年やってくるのが予想されます。是非、その辺も御考慮いただきまして、中小企業大学校等でも物流カリキュラム等ございますが、これは、現状の実務者向けの授業でございます。どうかこの辺も国が支援をしていただきまして、物流に対する認知度を上げていただき、若者がまた飛び込んでいただけるような支援、施策を御協力いただきたいと思います。

どうぞ、よろしく願いいたします。

○鍛冶参事官 ありがとうございます。先ほど申しましたように、あと、小林さん、清川さん、野坂さんの順で御発言をいただきまして、そこで一回切ります。

それから、このセッションは、今、技術力強化の話で御発言をいただきたいと思いますので、よろしく願いいたします。

それでは、小林様、お願いします。

○小林一様 ミロク情報サービス税経システム研究所の小林と申します。

今、司会の方から技術力強化ということだったんですが、この課題の1ページ目の人材を巡る現状に関してなんです、済みません。

私は、今、職業会計人、公認会計士、税理士の先生方に、システムを提供する会社のシンクタンクに所属しておりますが、別の立場で、大学の教員という立場でもあります。

近年、どういう認識かといいますと、若者就職難という中で、中小企業を志望する学生というのは十分出てきているし、増えてきていると、二極化しておりますね、皆さん、ど

うでしょうか。非常に保守化している層が大多数です。更に保守化してしまっただけで大企業とか、例えば霞が関に勤めたいとか、そういう学生が非常に増えているのは確かですが、一部は中小企業に自ら飛び込んでいきたいという学生も確実に出ております。

私は、平成の初めの大学を修了した者ですが、要するにバブルの時代に、そんな学生はむしろいなかったわけです。

そういう意味では、何が阻害しているかということ、本人が志望しても親御さんが大変な足かせ、ハードルになる、あなたをそんな会社に勤めさせるために大学にやったわけではないという話ですね。1つは、ネームバリューの問題があるんですが、もう一つは、親御さんはどう言っているのと聞きますと、福利厚生の問題をやはり言われるようです。その辺りでは、恐らく政策的に何らかの御支援をしていただける分野なのかなと思いました。

特に中小企業、例えば製造業の小規模企業なんかは技術系の学生が志望するというケースについては、これは、明らかにその企業の技術というのは、客観的にその学生から見たときに将来性が見えたり、魅力があったりするわけです。恐らく客観的に、何か専門機関が分析するよりも、よほど生の声が、例えば採用という現実の中に見えてくるのではなからうかと思えます。残念ながら、そういう会社が少ないというのも事実で、なぜ、若い学生をほしいと言いながら、来てもらえないのかというのは、これはマーケティングに関連してくる問題です。学生に魅力を感じていただける会社、商品、技術、サービスであれば、それは、お客様にも同じことであるということです。

そういう意味では、実は政策についてもそう思っております、私の専門分野は地域金融なんですけれども、中小企業政策の活用度をもっと上げられないものかと常々思っております。

私は、地方銀行、信用金庫とお仕事をしますが、経済産業省さんとか中小企業庁さんが入り込んできていただいている、金融庁さんのテリトリーだからということなのかもしれませんが、そこにはたくさんの政策を必要としている企業がいっぱいありまして、情報も必要とされています。

そういう意味では、ミロク情報がやっております会計事務所や地域の金融機関をもっとくいで込んでいただいて活用していただければと思います。

地方の局さんなんかで、政策金融で金融御担当者さんがいらっしゃるので、お気持ちを伺いすると、もっともっとコミュニケーションを深くしたいという個人的なお話をお伺いすることも多々ありますので、何か推進をするというような方針をつくっていただければ、更にマーケティングとしては振興するのではないかと思います。

以上です。長くなって済みませんでした。

○鍛冶参事官 ありがとうございます。それでは、清川さん、お願いします。

○清川卓二様 福井でメッキをしております、清川メッキ工業株式会社の清川と申します。弊社は、携帯電話とかパソコンに入っております電子部品とか半導体をメッキしております

す。メッキでも皆さんと同じで、20年前は3,000社あったんですけれども、今は1,500社と20年で半減している企業でございます。

資料の(1)の中で3番目の産業集積活性化という形で、大田区とか東大阪とか、減っているというのはわかるんですけれども、メッキでいうと、全国、日本の中で減ってきていると、地域というよりも、チーム日本としてどう考えていくかということも考えないと、地域単位の話ではなくなっていると、特にメッキはそうなんですけれども、日本のメッキ屋さん同士が競い合っている、競い合うのは大事なんですけれども、つぶし合っている時代ではないと。それぞれが手を組み合って外国とどう闘っていくのかということを実施をしていかないと、国内でつぶし合っている、今の大手企業、テレビであったり、携帯電話であったり、日本の企業は、韓国と一企業が闘っていると、中国と一企業が闘っているというような状況で、どんどん日本が負けていっているというような感触です。

やはり日本の企業がどうつながっていくか、それは地域ではなくて、日本全体でどうつながっていくかという施策がないと、もはや立ち行かないかなと思います。地域にいても、そういうように感じておりました、中小企業の支援としては、例えばメッキ屋としたら、各業界同じなんですけれども、日本のメッキの企業、技術、品質というのをチームとしてどのようなものをチームとして売っていくのかということをサポートしていただけるなり、それをバックアップしていただけるということをやっていただきたいと思っております。

以上です。ありがとうございました。

○鍛冶参事官 ありがとうございます。それでは、最後に野坂さん、お願いいたします。

○野坂雅一様 読売新聞の野坂です。私は、この1枚目の左上の特許のことで一言述べたいと思います。

ごらんのように、中国の追い上げが非常に急であるという状況について、危機感を持って対応しなければいけないと思います。一部の中小企業の方は、熱心に知財の保護、特許の取得に取り組まれていると思いますけれども、まだまだそうではない企業も多いと。逆に言えば、日本の中小企業、そこを活用すれば伸びしろが大きいという見方もできるわけがあります。

自らの技術をきちんと守って活用していくと、模倣されないようにする体制を強化する必要があると思います。

それは、2番目の海外展開だとか、3番目の取引の適正化にも絡む、先ほどどなたかお話をされていましたが、やはり、技術を守る、しっかり活用するということがすべてに関わってくると思うんです。

また、特許だけではなくて、これは技術と直接関係ありませんけれども、商標、意匠も含めて、全体的に中小企業はもっと活用していくという体制を是非つくってほしい。

その場合、重要なことは、経営トップの意識改革であり、人材育成であり、また、社内の体制の見直し、これを是非、ワンストップサービスなどで、まだ、意識がそこまで至っ

ていない企業をサポートするような、そういう仕組みをつくれぬか、是非、知財戦略の強化ということも中小企業の施策の中で大きく位置づけていただきたいと思います。

以上です。

○鍛冶参事官 ありがとうございます。今、多数御意見をいただきましたけれども、技術に関連したところで申し上げますと、既存のサービスや商品に新しい視点を加味するような工夫という問題、それから知財権の活用を促進する方策、それからいろんな認証制度の活用、更にはオールジャパンでのチーム編成の仕組みづくり、こういった御指摘があったかと思いますが、技術課長、コメントがあれば、お願いします。

○佐藤創業・技術課長 技術を担当しています、佐藤です。よろしくお願いたします。いろいろな御意見、どうもありがとうございました。すべてに全部お答えできるような状況ではないと思いますので、かいつまんで、幾つかコメントをさせていただきたいと思っております。

最初にお話があった、いろんな技術の応用という話は、おっしゃるとおりでございます、単に技術を開発するだけではなくて、それを販路開拓につなげていくとか、それもさまざまな方向につなげていくということ、我々も心がけてきたつもりではございますが、これからは是非、検討を深めていきたいと思っております。

また、知財や認証の話で、特に他省庁との連携がうまくいっているのかというようなお話があったかと思いますが、私ども反省すべきところは反省しまして、是非、今日の皆さんの声も関係の省庁にお届けしたいと思っておりますし、先ほどあった知財の話、認証の話なども含めて、いろんな多方面と議論を深めていきたいと思っておりますので、是非、また、引き続きよろしくお願いできればと思います。

○鍛冶参事官 それでは、あと、残り 10 分くらいを使いまして、この 1 ページ目で、人材の話は、既に幾つか出ておりますけれども、人材を含めた競争力の問題、それから、(3) ということで事業承継、ちょっと異質なテーマかもしれませんが、広い意味で、技術力や人材を継承するために、事業承継ということもどう活用していくべきか、事業承継そのものの問題でも結構でございます。

それでは、中澤さんから、どうぞ。

○中澤清一様 ありがとうございます。高知県から下請法の対象にならない役務提供をしています、SSO 会社を経営しております、中澤です。よろしくお願いたします。

例えば、就労目的とした方のサポートをする、いろんな支援をする研修制度があったり、実際にうちの社員さんなんかいろいろ受ける、また、スキルをアップしたり、技術力を付けるためのさまざまなスキルの研修なんかもあると思うんですが、ただ、それに行けないんですね。お休みがなかなか取れないとか、それに行く中小企業というのは、労働的な余裕がないわけですので、また、それをやるためには、メンバーを増やさなければいけないんですけれども、増やすと、原価が上がってしまいますので、それを料金転換しない限り、実際に使いにくいというのが現状でして、例えば育児の問題とか、介護の問題も、大

企業が行っている方法をやればいいことは決まっているんですけども、それをやるのが実際、非常に困難であって、自分たちの経費の中で回していますので、そこをできるようにしていただくと、技術力を付ける手前の整備ですね。そこをしていただくと、人材ももっと続きやすいですし、技術力を蓄積していけるのではないかと思っていますので、さまざまいろいろな制度とか関わりあると思いますけれども、その人たちが参加できるようなバックアップをしていただけたらありがたいと思っております。

以上です。

○鍛冶参事官 ありがとうございます。今、プレートを立てている方で、このセッションは、1回締め切ります。この後、長屋さん、高橋さん、白壁さん、石堂さん、小林さん、眞中さん、姫野さん、下村さんの順番で指名させていただきます。

それでは、長屋さん、お願いします。

○長屋勝利様 世田谷で民間車検場、車の整備をやっております、北栄自動車の長屋と申します。

(1)の技術力の強化ということで、私たちの業界の問題点があります。車は御存じのとおり、環境面、安全面を考慮しまして、日々進歩しています。また、排ガスの問題、安全の問題で、こういうことをするのに、何月何日からこういう機械で検査してくださいという紙切れ1枚が来ます。その機械が40万、50万、200万と非常に高いです。私たちの整備業というのは、国土交通省認可の国家資格を持った人がやらないと整備してはいけない、また、それをやるには資格を持った人が事業主にならなければいけないと、非常に法律で縛られております。あるとき突然、何月何日をもってこういうことがだめになります、こういうふうに変更してくださいという紙切れ1枚が来まして、それに伴う機器、検査の勉強に行かなければなりません。これが、私たち中小・零細には非常に痛いです。昨年だけでも、うちのようなところでも200万円近く出費になっています。それに対しての補助というのが、業界としてはほとんどないです。

また、それを修理していく、また、改善していくのに当たってメーカーから回答が出ないこと、ブラックボックスです。こういう修理、では、持ってきてくださいと、これはある種の囲い込みになっております。なぞのランプがつかました、おたくの機械ではわかりません。メーカーで直しましょうと行って、メーカーさんに車も売上も全部持っていかれてしまいます。こういう状況、例えば技術力を強化するための弊害が、今、私たちの中では金銭面とメーカーの囲い込みで大きく2点が問題なっていますので、御対応、御改善していただけるとありがたいなと思います。

以上です。

○鍛冶参事官 ありがとうございます。それでは、高橋さん、お願いします。

○高橋伸治様 宮城県石巻市の方で水産加工の工場をやっている、高德海産の高橋と申します。座ったまま失礼させていただきます。

別紙の方に、私の箇条書きの羅列を付けさせていただいた部分の重複みたいな形にはな

るんですけれども、事業継承の件で少々お話しさせていただきたいと思います。

我々中小企業、私も事業継承を受ける側になるわけなんですけれども、正直、今の部分の私の本音を言いますと、リスクはかなりでかいなと、その割にリスクと責任、かなり大きいんですけれども、その割に得られるリターンというか、別にリターンをすごいほしいとか、そういう部分ではないんですけれども、余りにも責任とリスクがでかいんです。要は、従業員さんの生活を守らなければいけないとか、会社はつぶしてはいけないとか、もしも、会社がつぶれてしまったら、自分の家族の幸せも、自分も財産もすべて失ってしまうと、この部分というのは、やはり個人の経営者に、日本という仕組みの中では、起業家ですとか、中小企業経営者個人への担保の責任だとか、そういう連帯責任というか、全部が個人に向かってしまうわけですね。そうすると、精神的に、金銭的にもリスクが大き過ぎると、ノイローゼになってしまう人もいるという部分で、私の地元の部分で経営されている方、自分の先輩もおりましたけれども、ちょっと不幸が続いてしまって、にっちもさっちもいなくなっていて、自分に保険をかけていて、自らという部分の、ちょっと痛ましい部分というの、新聞等でよく記事にあるんですけれども、そういう部分も見ています。

ですから、その辺の部分の金融的な部分の、保障的な部分のリスクをいかに、リスクが全くないと、今度は頑張らなくもなるので、その辺はあれなんですけれども、厳し過ぎるという部分のさじかげんという部分とリスクの軽減で、チャレンジしたいなと思っている人はいっぱいいると思うんですよ、アイデアとかを持っているんですけれども、要は、てんびんにかけてときに、やっぱりやめておこうというのが結構あると思うので、この辺の部分で、チャレンジする部分のハードルをちょっとだけ下げてもらおうと、何かアイデアを持った人だとか、ちょっとやってみようという人が、どんどんぼこぼこ出てくれば、そのうち何個かは、大きいクリーンヒットみたいな部分につながると思うので、ひいては、国の活性化につながるんじゃないかと思っています。

以上です。

○鍛冶参事官 ありがとうございます。では、白壁さん、お願いします。

○白壁達久様 日経ビジネスという経済誌の記者をしています、白壁と申します。

4、5年ほど、ずっと中小企業を担当してしまっていて、そこで感じたことなんですけど、先ほどミロクの小林さんがおっしゃっていたことにちょっと近いのかと思うんですけれども、やはり人材を中小企業が確保して、そして育成していく、この過程において、岐阜にあるNPO法人 G-net さんというところがあったんですが、ここは、本気系インターンシップというのをやっています。

ここは、都会から、例えば、東京の大学辺りから、早慶、上智の学生が、ただ単に腰かけのインターンシップではなくて、3か月とか半年とか、あるいは1年間にわたってインターンシップを岐阜で受けませんかというのを企画していらっやいまして、岐阜の中小企業に学生さんを派遣しています。

そこで、中小企業は、なかなか人も採用できないということで、新しく入ってきたフレ

ッシュな考えで、新商品開発だったりとか、あるいは採用を任せるといような権限も与えてやっていた会社があったんですが、そこの学生さんは、非常にみんな腰かけでいくインターンシップよりも、実力が付くというところで非常に人気で、早慶、上智の学生が、そのままその会社に就職するというケースも少なくないそうです。

結局、これで何がわかるかという、地域に中小企業を紹介できる目利きがいるかどうかということが問題なんではないかと思います。中小企業が、それぞれどこかにマッチング会場で、就職マッチングみたいのをやっても、なかなか自分がアピールしたいことが伝わらない部分があると思うんですが、こういう目利きの人の中において、それで、この会社の技術力あるいは営業力であったりとか、そういったものを、ここの会社に入ると何が身につくのかというのをきちんと説明してあげる人がいるだけで、学生さんの興味というのも変わってくるのではないかと。

それは、NPO だけではなくて、これは、過去にもあったリレーショナルシップバンキング、これの反省も含めて、いかにして地域の金融機関、信金、地銀、あるいは税理士さん、この辺りが企業をもっと知って、そして、その企業をもっと活性化していくということに念頭を置いたらどうなのかなと。

そこで、企業を活性化すれば、地銀も信金も当然、自分たちの業態もよくなるわけですから、そこをまず、中間の目利きである、ここの層の人たちをより強化する、そして、それを中小企業庁としてもしっかりと支援していく枠組みというのができれば、また、人材の育成の確保といったところが円滑に進んでいくのではないかと思います。

以上です。

○鍛冶参事官 ありがとうございます。このあと、石堂さん、木ノ本さん、久禮さんの順で御指名します。

石堂さん、お願いします。

○石堂隆史様 日刊工業新聞の石堂といいます。事前に幾つか意見を提出いたしました。その中から申し上げたいと思います。

中小企業庁さんを始め、国からいろんな中小企業に対して支援策というのが提示されて、それを活用していくことが中小企業の活性化ということにつながっていくんだと思うんですけども、そうしたときに、私の取材経験でいうと、経営者の右腕になる人材、こういう方がしっかりいる企業というのが、支援を受けて、それを効果的に活用していると思っています。

経営者の人が、いろいろ発想して、支援策を使うときに、それを社内にどういうふうに広めていくのか、他社と連携するときに、経営者同士、また、右腕の人たち同士がやはり連携をし合えるところが、非常に力を持ってきていると思っています。

ですので、こういう右腕の方が、より高度化していくような政策は考えられないか。なかなか右腕の社員を持ちにくい企業に対しては、そういう方を雇用あるいは育てられるための支援ができないかと考えています。

技術力については、生産設備、製造設備が、海外にも売られてしまっている中で、なかなか最新の設備を使えば、できてしまうという技術もあります。

ということであれば、工作機械メーカーなどの製造設備メーカーが、国の何らかの支援と引き換えに、製品発売後の一定期間、販売を国内限定にするといった縛りをかけたりですとか、工作機械などの製造設備をだれもが所有できないというような仕掛け、あるいは中小企業が製造設備を改造して、独自仕様にするための支援策といったものが考えられないかと思っています。

それと、人材の育成、これは、新卒の採用ということですがけれども、私は、信用金庫を活用して、例えば、信用金庫の発想の中に、地元の大学の学生を地元の企業に勤めさせて、地元に住んで、地元で結婚して、地元で子どもを育てていく、そうすることが信用金庫の潜在的な地盤を強くするという発想を持っています。

ということであれば、地元の、例えば中小企業をよく知っている信用金庫が、地元の学生や、地元の大学の就職課の職員を中小企業に直接連れて行って、実際に、どういうふうな技術力を持っているのか、どういう経営者がいるのかといったことを実際にわかってもらってミスマッチを少なくして、採用活動につなげていくという取組みが大事ではないかと思っています。

以上です。

○鍛冶参事官 ありがとうございます。木ノ本さん、お願いします。

○木ノ本裕様 東大阪で磨き棒鋼の製造をやっております、木ノ本伸線の木ノ本と申します。ものづくりの企業の立場からちょっとお話ししたいと思います。

事前の資料にもありますように、リーマンショック以降、経済の停滞とか円高の影響で、私どものお客さんが、親会社さんが海外移転することで廃業されているというのが、非常に昨今目立っております。

まず、これらの企業が持っている技術力とか人材について、いかに維持していくかというのが非常に大切になってくると思います。廃業によって、非常に多くの技術、人材が失われております。また、これによって基盤技術が海外に流出しているという二次的な悪影響が出ています。やはり、消えていく技術をどう維持していくかというのが、まず、優先して行われるべき国の政策ではないかと思っております。

それで、先ほど、サポイン事業とかについて、どうやって使っていくかというお話もありましたけれども、サポインの正式名称で、戦略的基盤技術高度化支援事業とあります。今まで培ってきた基盤技術を結集して、より高度化させるというテーマで使っていくといいんではないかと思えます。

ただし、この 21 日の東大阪の会議でも、私は発表させていただきましたけれども、結構使いづらいんですね。小規模事業に対しては提出の書類が多過ぎるとか、3年の計画なんですけれども、単年度制のサポインの予算のために、間、間がぶち切れになってなかなか進まない、そういう使いづらさがあるんですけれども、うまくこれを活用して、本当

の日本の基盤技術、それから人材を維持していくというのが非常に大切だと、私は思います。

以上です。

○鍛冶参事官 ありがとうございます。それでは、久禮さん、お願いいたします。

○久禮和彦様 社会保険労務士の久禮和彦と申します。よろしく申し上げます。

まず、人材の件で、先ほどからも少しお話が出たんですけれども、年齢順に行くと、学校の教育ということで、文科省がいろいろやっている、それはそれであるんですけれども、私も実際に、中学校とかあるいは高校、校長あるいは教育委員会や教育長と話をする、現場では時間がないと、いろいろやるのがたくさんあって大変だという話があるわけです。

そういう中で、どうしたらいいかということで、これは、建前論でいっても、なかなかそういう時間が確保できない。一応、話をしろということで先生は言われているので、授業の中のわずかな時間で話をしている。だけれども、それだけでは、例えば働くというのは何なのかということをお話しするにしても、限りがあるわけですね。

そうすると、学校教育の中で取り上げるときに、家庭での教育、こういうことを必ず入れていかなければならないのではないか。特に、小さい段階では、それが言える。そして、高校辺りになると、実際、高校へ行きますと、もう授業になっていないんですね。幾ら話しても聞いていない、そういう現実の中で、高校において、やはり一番大事なときですから、働くことの意義をきちんと教えていく、そして、我々社会保険労務士としては、広く社会保障ということも含めて、お互いが助け合うというのはどういうことなんだということもお話しするんですけれども、そういうことの認識がないままに社会に出ていく。

それで、社会へ出ると、いわゆる3年経ったら3割が退職してしまう、私もヤングハローワークというところの所長さんといろいろ話をする機会があるんですけれども、幾ら仕事の紹介をしても、すぐ辞めてしまう。それで、戻ってきて、また紹介してもすぐ辞めてしまう。これは、紹介という仕事ではなくて、基本的な教育の問題が根本にある。いわゆる、ニートとかフリーターと言われる方は、そういう部分がたくさんあるという現実があるわけです。そこに風穴を開けない限りは難しいと。

次のステップで、先ほどインターンシップのお話がありましたけれども、私もインターンシップを毎年受け入れていて、一応、2週間という区切りをしているんですね。私の仕事柄、社労士に最初からやっていきたいという人を受け入れる必要はないなど、どこかの経験をして、十分経験を積んだ方が入ってくれば十分ではないかと考えています。

そういう中で、私のところに来た人に対して、ほとんどが入ってきたときには、余り意識はない。だけれども、2週間いろいろ話し込んでいくと、最後にレポートも書かせると、仕事に対しての取組みの考え方が少し芽生えてきたかなという部分があるんです。

したがって、2週間という期間がどうこうということよりも、もう少し社会に出て働くということはどうなのか、学校で話を聞いて理解するというのではなくて、もう少し体

験的に、それを身に付けていく、そういうようなインターンシップ、そして、技能を結び付けるような学校というようなことの整備が必要なんではないかというふうに思います。

○鍛冶参事官 ありがとうございます。それでは、真中さん、姫野さんの順で御発言いただきます。

○真中行雄様 御指名ありがとうございます。私は、皆さんと少し立場が違ひまして、労働組合の役員という立場からお話をさせていただきます。

我々労働組合としては、これまでもものづくり産業というのは、雇用の創出、拡大あるいは日本経済を支えてくるということから大事な産業であろうと。これからもものづくり産業は必要だろうと、まず、思っております。

そういった観点で、ものづくり産業を支えるのは、やはり人であると、人材であるということから、その人材の育成確保、それから技能・技術の伝承、この2点について少しお話をします。

まず、育成確保の観点からは、やはり小さい子どもさんから、ものをつくる楽しさ、あるいはやりがい、こういったものを体験することによって、成長した後で、やはりそういった会社に就職をしようということによって、人材が継承されるんじゃないかと。

したがって、先ほども福利厚生とか、いろんな話がありました。中小企業は、なかなか経営がうまくいかないもので、新卒の採用はなかなか難しいと。

しかしながら、そういった労働条件の改善ということも必須だろうと思っております。

もう一点は、技術・技能の伝承なんですけれども、実は、私どもの労働組合で、厚生労働省の委託事業として、工業高校の生徒さんに対して、旋盤、フライス、鋳造、あるいは機械保全、これを厚労省の委託費と、我々の貴重な組合費を使って指導しているという取組みがありまして、23年度、1年間終えまして、手前みそな話ですが、確実に技能検定の合格率も向上していると思っております。

しかしながら、労働組合という小さな組織なもので、全国的な展開という視点からは、なかなか難しいと。

したがって、各省庁間で連携してもらって、このペーパーにもありますように、出前講座ですか、こういうことも書かれておりますので、各省庁間でうまく連携してもらって、国家レベルでものづくり産業を支えると、人材を確保すると同時に技能・技術を継承していくと、こういう取組みを是非強化していただきたいというお願いでございます。

ありがとうございます。

○鍛冶参事官 ありがとうございます。それでは、最後に姫野さん、お願いします。

○姫野清高様 大分からまいりました、姫野です。

私も商売とは別に、商工会議所の会頭という立場で、県全体の3年間を見ている中で感じていることを申し述べさせていただきます。

地方の未来のためには、やはり潜在的な宝、力の活用が要るんだろうと思います。これも、1つの大変重要な問題だろうと思っております、このことについて触れさせていただ

きます。

今、事業継承あるいは新製品開発、技術力の問題がございしますが、大分にも潜在的な宝として、例えば農業、農林水産業をしてみましても、全国的に有名なのは、セキサバでしょうか、特許も取りましたし、あるいはシイタケだとか、日本一は随分たくさんあるんですね。ところが、豊作貧乏なんですよ。

私は、そういう中で、生産者の意欲を商店街とリンクさせてみますと、商店街は空き店舗あるいは物が売れない、仕事がないという状況でございまして、そういうところに来てもらって、そして、今、現実には消費者がどういうニーズを持っているか、そういう仕組みがつかれないものかなと。例えば、農業ですね、これは、水産もそういうことが言えるんだらうと思います。

それから、林業ですが、大分にはヒタスギという大変有名なスギもございします。しかし、ここは高齢化が進んでいます。間伐ができない。しかし、大分市内には製造所も木工所もある。仕事がない。物が売れない。技術は持っている。

そういう意味で、間伐をしていただきながら、その素材を生かす方法は幾らでも持っているわけですから、そういう政策が総合的に、それぞれ地域の個性あるいは宝、力になるような潜在的なものを活用できるような政策ができないかなと、このように思っております。

もう一点は、海外との開拓でございします。この問題についてですが、地方の中小企業は、なかなか1社では海外との貿易はできない。率直に私は思っています。昔、日本が高度成長のときには、アメリカ、イギリスの大人の国と取引をしました。したがって、決済まで十分できるようになりました。

しかし、現在は、アジアの幼稚な国との取引でございしますから、なかなか決済までうまくいかない。そういう意味で、やはり中小企業が固まっていく姿をつくっていく必要があるんじゃないかと思っております、そういう意味では、決済が国内並みにできるような仕組みの政策ができないかなと、これが私の気持ちでございします。

以上でございします。

○鍛冶参事官 ありがとうございます。特に、人材の問題につきましても、各省連携の必要性、学校教育の問題、規制緩和やコスト軽減の問題、それから、職場と学校をつなぐ目利きのような問題、さまざまな視点をお出しいただきました。

経営支援課長、この辺の分野を担当しておりますので、コメントがありましたら、願います。

○丸山経営支援課長 さまざま御意見をいただきまして、ありがとうございます。

人材のところ、特に若手の人材をどういうふうに確保するかということについて、共通の御意見をいただいたと思います。

1つは、文部科学省あるいは現場の学校ということだと思っておりますけれども、その間の連携がもっと必要だということで、本当にこれはおっしゃるとおりだと思います。我々も文

科省といろいろ意見交換等々、これまでさせていただいておりますけれども、まだまだ具体的な協力関係というものをもっと築く必要があると思います。

特に、これはキャリア教育といいますか、教育の中身の問題と、それから人材をどういうふうに地元につないでいくかというマッチングという問題と、それから、現実に中小企業に入っていたいただいた後も、辞めてしまう方がたくさんおられるという御意見もありましたけれども、どういうふうに定着を図っていくか。そういう中での研修ということもあると思いますけれども、こういう多面にわたって、どういうふうに現場で、地域体で協力していくかということについて、より検討を深めたいと思っております。

現実に大学の側の方も、人材の出口戦略といいますか、学生をどういうふうに現場に出していくかということで、大変問題意識も、今、高まっていると思いますので、そういうところで、意識合わせをしっかりとやっていきたいと思っております。

その過程の中で、どうやって生の声を聞かせるとか、あるいは仲介が大事であるというような御意見があったと思います。あるいは金融機関等の連携等々あったと思いますが、中小企業の方々、これは人材の確保のみならず、定着というところも含めて、個別にそれぞれということは大変難しいと思いますので、どういうふうに地域体で大学と地元の中小企業をつないでいくかということにつきまして、我々として検討をしっかりと深めたいと思っております。ありがとうございました。

○鍛冶参事官 討議の途中でございますけれども、ただいま、中根経済産業大臣政務官が到着しました。御紹介申し上げます。

○中根政務官 大変遅くなりました。皆さんの活発な議論を期待申し上げます。今日は、御苦勞様でございます。

○鍛冶参事官 ありがとうございます。それでは、引き続き、次のテーマに移らせていただきたいと思います。

資料でいいますと、2ページ目の販路開拓と海外展開でございます。ここもお時間 30分程度で議論したいと思いますので、簡潔な御発言に御協力をお願いいたします。

それから、まだ、御発言していない方を優先して御指名させていただきたいと思いますので、まだ、御発言のない方、是非、御参加をいただければと思います。

資料に従いまして、大きく関連してしまうと思いますけれども、左半分と右半分に分けて、まず、販路開拓に関するさまざまな課題、マーケティングあるいは商品の認知度の問題、それから、内需の活性化という御議論も今まで出ていたかと思いますが、こちらについて、まず、御意見のある方、いらっしゃいますか。

まだ、御発言をいただいている方で、もしあればと思いますが、それでは、小林知行様、お願いいたします。

○小林知行様 新潟からまいりました、諏訪田製作所の小林と申します。よろしく申し上げます。

弊社の場合、JETRO さん、あるいはジャパンプランド育成事業等、大変活用させてい

ただいて、海外にも少しずつ出ようとしているところなんですけれども、その中で、やはり現実的な問題に直面していることが少しあったので、この辺に関連するかなと思って発言させていただきます。

海外に支店をつくって、もっと販売をしていきたいというときの現地のサポートというのが、今、非常に少なくなっているような気がします。JETRO さんも頑張っておられますけれども、海外の JETRO さんの拠点の数もどんどん少なくなっている。そして、サポートも展示会に出るということだけで終わってしまって、その後、きちんとした販売、そのフォローのところまでなかなかしていただけていない。

例えば、こちらから海外に物を出すときに、実際に物が動かないとお金も入ってこないわけなんですけど、その物流のところまでの、私らがまだ慣れないようなときに、もっとフォローしていただけたらと思っておりました。

また、販売していくに当たって、これは、国内のこととも関連するんですけども、商標ですとかパテントの関係がありまして、昨今も非常に問題になっておりますけれども、国内で取っているにもかかわらず、海外で勝手に取られてしまうとか、また、それが実際の営業ができなくなっている、あるいはしようものなら、どんなリスクが隠れているかというのが、そんな問題も、例えば、パテントあるいは商標、商号などの取やすさ、わかりやすさ、調査のしやすさ、そういったものが、我々小さいところが、もっとわかりやすくできる仕組みはないのかなと思っておりました。そんなロジスティックと、知的な所有権と関わる場所に対する不満を少しお話しいたしました。

以上です。

○鍛冶参事官 ありがとうございます。この後、内藤さん、水田さん、溝上さん、南川さんの順で御指名申し上げます。販路拡大と海外展開の話は、どうしてもかぶってしまうかと思いますので、海外の話にわたっても結構でございますので、よろしく願いいたします。

それでは、内藤さん、お願いいたします。

○内藤大輔様 北海道でバイオ関係の商社をしております、内藤と申します。よろしくお願い申し上げます。

北海道には一次産品がたくさんありまして、それらに付加価値を付けるべくバイオ的な技術、医学的、生化学的な技術を追及している小さい会社がたくさんあります。

私たち北国生活社がやっている仕事は何かというと、彼らの営業部門です。小さいバイオベンチャー、おおよそ 50 社ほどが作り上げている技術を、私たちが彼らの第二営業部のような役割で代表して北海道バイオということにくっついて営業販売をしております。

そうすると、営業を会社の垣根を越えて集約するということがすごくうまくいっているなと思っています。

結局、今、1つの技術の説明をお客さんにしているときに、違う話になったときに、その技術だったらこっちの会社が持っていますというような、オール北海道のチームとして、

先ほどオールジャパンという言葉がありましたけれども、北海道は、ほとんど海外みたいな位置関係にありますので、オール北海道で、今、一枚岩になろうということで、北海道内のバイオ企業がまとまって動いています。

ですので、彼らの第二営業部、本州の売り先、海外の売り先からは、彼らの会社の北海道駐在員として私たちの会社を使っていただいています。

そういう商社機能、地域なり同じ業種なりが集まった商社機能を持っていくというのはすごく大事ななと思っています。

同じように、やはり会社の垣根を越えて、小さい会社1社で大きなプロジェクトを動かしていくということは難しいので、それぞれ強みを持っている会社、数社で集まって1つのプロジェクトを動かしていくということを、私たちはよくしています。

これは、たしか経産省さんだったと思うんですけども、何かそういう連携体を組むような仕組みがあったと思うんですが、あそこまで仰々しいものではなくても、例えば、毎回、毎週5社8名が集まって動かしているプロジェクトとか、それぞれ得意な分野を持ち寄って、外側から見れば、1つの会社に見えるような動きをしているということもやっています。

以上です。

○鍛冶参事官 ありがとうございます。この後、水田さん、溝上さん、南川さん、保田さん、それから、千金楽さん、熊倉さんの順で御指名申し上げます。

では、水田さん、お願いします。

○水田賢治様 JETROの水田でございます。今ほどお話がありました、JETROの海外の拠点におけるサポートが少なくなっているとか、それから、展示会出展後のサポート、フォローが少なくなっているというお話につきましては、そこは、お話を伺って、是非、そういうことがないように、海外の方にも連絡をしておきたいと思います。

先ほどからお話があります、なかなか中小企業の方が1社だけでは海外展開が難しいという話がありましたけれども、お手元に配付されていますペーパーの中で、一番下の②のところですけども、地域業種連携による海外展開と、こういうものがツールとして有効ではないかという話がありますけれども、1つ、現在、JETROでやっている取組みについて御紹介をさせていただきますと、日本の国内の産業集積地と、それから海外の産業集積地を、産業集積地同士を交流させるということで、ビジネス、海外展開を図っていくというもので、一例として、北海道とロシア極東地域で、寒冷地向けの住宅分野の交流という取組みをやっております。これは、22年度からやっておりまして、今年度で3年目なんですけれども、それぞれ寒い地域で使う寒冷地住宅というものを、それぞれの持っている技術を生かして、よいものをつくっていかうということで、参加者の3分の2以上が北海道の中小企業でございます。

JETROは、こういった中小企業1社に対する支援もやっているんですけども、1社だけではなくて、中小企業が連携して海外にチャレンジするというか、そういった可能性

についての事業もやっておりますので、また、引き続き、皆様の方から、こういったことをやってほしいというお話がありましたら、どんどん聞かせていただければと思います。

以上でございます。

○鍛冶参事官 ありがとうございます。それでは、溝上さん、お願いします。

○溝上浩司様 広島県で計測機器の会社をやっております、MIZOUE PROJECT JAPANの溝上と申します。ものづくりの観点で少し意見をさせていただきたいと思います。

今、国内の需要が大分落ち込んでいるという話もありますけれども、一部を除いては、まだ、日本は十分に内需で賄っているというふうに、私は理解しています。

内需があるにもかかわらず、ビジネスがうまくいかないという理由は、やはり売れても利益が出ないというような格好のビジネスだからと思っています。

それは、海外の安い製品が入ってきて、その値段に対抗して、日本の商品も値段を下げていくという安値合戦みたいな価格競争を繰り広げていくんですけれども、この対価の報酬を得られないようなモデルをぐるぐるやっている限りは、一向にデフレを脱却することはできないといつも思っています。

更に、大手メーカーも、安くするために作り過ぎ、最終的には値崩れしていく。余った製品を売らないといけませんから更に悪くなっているような感じもします。

紙にも書いてありますけれども、海外展開して、真ん中の方に書いてありますけれども、「国内に拠点を維持する我が国の経済成長に結び付くような海外展開をしていくことが重要」と書いてありますが、まさに、これはすごく重要なことだと思います。外に出て行って、安い人件費とか電気代とかを求めていくわけですがけれども、実際には、技術が製造装置や設計図とか、そのようなものを持っていくと全部流出してしまうんですね。

過去、振興国が力を付けてきたのは、きっと技術の価値を余りよくわかっていない人たちが技術を外に持って行って、そこで働いた経験のある人が技術を流出させたんだろうと。同じことを繰り返さないためにも、少しここで役所の方にもいろいろ規制を考えてもらいたいと思っています。

それと、弊社は、計測機器の会社をやっていますので、計測機器というのは、結構応用範囲が広いんですね。今、FAとか家庭用のいろんな計測機器をつくっているんですけれども、これから医療の方に向かっていこうと思っていまして、日本にもさまざまな規制があって、新規医療機器の承認を受けようとするとならば PMDA という医薬品医療機器総合機構とやり取りしますが、1回相談すると、相談料として高いところで250万くらいかかるわけですね。こういうのは、新しいところにチャレンジしていこうとする意欲をそぐようなものでございますので、できれば、そういったところを考えて、撤廃するなり、何なりしてほしいというのが、今、考えているところでございます。

ありがとうございます。

○鍛冶参事官 ありがとうございます。南川さん、お願いします。

○南川勤様 三重県からまいりました、ミナミ産業の南川といいます、よろしくお願

ます。

私どもの方では、食品の機械、主にお豆腐の機械なんかをつくったりしているのと、地域資源である万古焼というのを使いまして、お豆腐が目の前でできるお鍋とか、豆乳だとか、あるいはおからを無排出化するような、微粉碎のパウダーで、これを国内とか海外に販路開拓でやっております、割と国の数だけは何十か国か増えてきたんですが、昨年の震災後、いろいろ原発の問題もございまして、かなり大苦戦をしております。特に健康意識の高い方、そういうようなところで非常に心配される方もおられますし、はたまた、例えば中国なんて全くいなくなったりとか、販路開拓したところが出せなくなったりとか、いろいろありますし、これは、私どもだけに限らず、特に 13 都県以外の我々でもそうなんですが、例えば欧州とか、いろいろなところへ行く中で見ていますと、こちらでも原産地証明とか、輸出までの手続が非常に大変な上に、向こうの方へ出していったときに、インポーターの方が輸入されたものに対して何パーセントか商品を取られ、その中からまた検査をする費用も持つということになると、ほとんど日本の競争力がどんどんなくなってしまっている。

今、信頼はあるし、日本食材は非常に伸びて、御承知のように和食ブームでもありますし、世界的にポテンシャルは非常に高いんですが、残念ながら、この1年で、そういう意味では、その間を中国だとか、韓国だとか、タイだとか、ほかの国にその食材も取られて、棚も取られてしまっているということもございまして。これは、可及的速やかに手を打たなければいけないと思っているんですが、どんどん便がなくなっております。

そういう中で、特に我々中小企業が出ていく中で、冷蔵だとか、冷凍だとかの便というものも、リーファーのコンテナというのは小口で出せないんですね。直接向こうと貿易をしようと思っても、コンテナ1本というのは、なかなか難しいです。先ほど来、皆さんもおっしゃってありましたように、いろいろテストマーケティングで出していく中で、もう少し物流をよくするとか、その間に、特に冷蔵便でやれば、商品としては、競争力のあるものも結構あると思うんですね。

これを、今、震災の問題、円高の問題、ほかにももろもろ、関税の問題もあります。手かせ、足かせかかっている中で、こういったところでの支援を是非やっていただきたいと思うんですが、その物流面の支援でも、そのまま県とかに下ろしてしまうと、例えばこの県だけしかだめとか、非常に狭いものになってしまうような気がするんです。

それで、やはりいろんな地域、オールジャパンでやらないと、効率も悪いですし、競争力も勝てません。この産地のものは、この支援は、これしか出せませんというような狭いことを言っていたら勝てなくなってしまうので、そういった意味で、是非、オールジャパンでやっていただきたいと思っております。

もう一点だけ、我々食品機械をやっていますが、アメリカ、ヨーロッパで UL とか CE の規格は非常に厳しいです。日本の基準で、なかなかそれが大きな参入障壁になっていますが、こういったところも、食品の機械は非常にポテンシャルは高いと思っておりますので、是

非、国レベルで、もう少し短時間あるいは費用をかけないで勝負ができるような形をつくっていただけたらありがたいと、そのように思っております。

○鍛冶参事官 これまで、規格の問題、物流、知的財産権保護あるいは連携体を構築しての販路開拓、さまざまな御提案あるいは御要望が出ていますけれども、中小企業庁側、何か関連することについてコメントがあれば、してください。

○守山国際室長 中小企業庁におきまして、中小企業の海外展開の支援を担当してございます、国際室長でございます。

今、コメントいただきました点について、簡単に補足の説明をさせていただきたいと思っております。

今までのお話にございましたような、IPRの問題であったり、農業やサービスや、今までものづくりではないものも含めて海外展開について、たくさんコメントをいただきましてありがとうございます。

こういったことも踏まえまして、私どもといたしましては、今年の3月に関係省庁、外務省、農水省、金融庁や、新たな関係機関としては JICA や日弁連が参加する形でオールジャパンの支援体制を確立すべく、中小企業の海外展開の支援会議を開催し、中小企業の海外展開の支援大綱を改定させていただいたところでございます。

こういった中身を充実させていく中で、国内の各地域もブロック単位で支援体制をしっかりとやっていくということで、地域も具体的に企業の皆様と色々な意見交換、相談を承りながら、具体的なその地域の実情に合わせた支援体制強化ということを、これからしっかりと図っていくというような状況でございます。

こういった、言わば、各制度をしっかりと運用改善していくということもしっかり取り組んでいきますし、加えて、先ほどの説明の紙にございますけれども、先ほどお話にあった中身と関連しますが、更に、現地安心サポートの実現といった観点からも、しっかりと現地でのサポートに踏み込んでまいりたいと考えてございますし、先ほどの物流等、たくさん指摘を賜っておりますが、こういった点も踏まえつつ、検討してまいりたいと考えております。

私の方から以上でございます。

○鍛冶参事官 というのですが、まだまだ今までのお話を聞いていると、地域にそういう情報が流れていない部分があるかと思えます。

この後、保田さん、千金楽さん、熊倉さん、西島さんに御発言いただきまして、このセッションを閉めたいと思えます。

それでは、保田さん、お願いします。

○安田充彦様 神戸から来ました、株式会社ズームスの安田と申します。

私どもは、コンテンツという産業にいることになりまして、特に私たちの会社の場合は、科学技術であるとか、ものづくりも含めて、エンジニアリングであるとか、そういったもののコンテンツというのをつくっています。

もう一つは、情報とかデータの見える化というのを使ったコンテンツというのもやっています。

今回、私は、海外展開ということに対して、海外展開とコンテンツのセット化という施策を是非お願いしたいと思います。

これは、どういうことかといいますと、そのコンテンツ産業というと、私は大きく2つあると思ひまして、1つは、コンテンツ自身に商品価値を付ける。例えばアニメであるとか、ゲームであるとか、映画のように、それ自体が売れるものをつくるというコンテンツ、これは大きな目標ですけれども、実際は、零細企業にとっては、そういうことはなかなか難しく、もう一つのやり方として、私たちがやっているのは、実際、海外に展開する方々が、海外に展開するのに、ツールとしてコンテンツを使ってもらおうと、そういうことをやりたいと思っています。

特に、言語の壁があるような海外の場合は、ビジュアルで見せるコンテンツというのは、非常に有効であることは、多分、使っていただいた方はおわかりかと思ひます。

では、やればいいんじゃないかということですが、それにはやはり課題がありまして、1つは、単純に、今、私たちが日本語でつくったコンテンツを翻訳すればいいのかということ、そんなことはない。つまり、バイリンガルとかトリリンガルでは不十分で、バイカルチュラルといひますか、文化自体を理解していないと、海外に向けたコンテンツはつくれないと実感しています。

例えば、海外のプロデューサーなんかと話したときに、例えば、日本の映像のコンテンツがあったとしても、それは、そのまま海外で放送することはできないというんですね。

なぜかという、やはり演出方法であるとか、編集の方法であるとか、そういったものは海外の志向というものは、日本と違ふ。やはり、日本のコンテンツ業界は、私も含めて、それをわかっている人は、なかなかいない。

それをどうするかというと、それは経験しかないと思うんです。やはり数多く経験して、コンテンツを見せることによって、では、どういう反応が返ってくるかということを知った上で、また、それに対して対応をするということだと思ひます。

そういう意味で、私たちは、より数多くということも含めて、海外支援という中でコンテンツの力を付けていきたいと、そういうのに支援はできないかということです。

もう一つ、利点としては、海外進出する方々にとっては、もし、そういう施策がありましたら、やはり中小企業の方々は、なかなかコンテンツをつくる時にお金をかけられないので、その海外支援に対してもよいツールになると思ひます。

そういったことをやりながら、コンテンツの力を付けることによって、最終的な目標があります、コンテンツ自身の商品価値を高めて、それを売ると、そういったことにつながっていくのではないかというふうに思ひますので、是非、よろしくお願ひします。

○鍛冶参事官 ありがとうございます。それでは、千金楽さん、お願ひします。

○千金楽健司様 アパレルウェブの千金楽です。海外展開について、展示会の事業につい

てと、商標ですとか、特許について少しお話をしたいと思います。

展示会事業、まだまだ伸び行くアジアで、ベンチマークすべき展示会というのが幾つもあるんですね。

例えば、シンガポールにおける、来月あります、アジアファッションエキスチェンジというのがあるんですけども、これは、中国や香港と並んで大きな展示会にどんどん、政府が応援して育成しているわけです。現実、そこに日本の参加者はほとんどないと、こういうのが実態です。

それ以外にもプライベートコレクション、例えば先週メンズファッションウィークというのが、パリとミラノに続く3番目のファッションウィークをやろうというプライベートコレクションが起こっているんですね。本来は、メンズというのは、一番東京、日本が強かったわけなんですけれども、どんどん他国に奪われていると、それがプライベートコレクションで奪われてしまっていると、こういうような実態もございます。

そして、先月、家具の展示会も見たんですけども、家具の大きな、何百ブースもあるような家具の展示会を見ても、日本からの参加者は、私が数える限り2社しかなかったと、そういう意味では、非常に海外展開をしていく上において、展示会というのは重要なプラットフォームであるんです。その展示会で、まず、どの国のどの展示会に出すか、きちんとベンチマークができるのかどうかと、その展示会に出た後の、BtoBのマッチングのフォローアップができていくのかどうかと、こういったことをしっかり、改めてやる必要があるんじゃないかと感じております。

あと、海外に展開する上において、いわゆる知財戦略、これは、とても重要なんですけども、例えば脱下請け体質を考える上において、これからファクトリーブランドをつくらなければいけないというのは、どうしても避けて通れない道のわけですね。ファクトリーブランドをつくる上において、やはりブランドの申請だとか、商標申請、勿論、技術のところは特許でしょうけれども、申請しなければいけないんですけども、カテゴリーがたくさんまたがるわけです。

例えば、ファッションで言えば、25もあれば、24もあれば、服飾雑貨まで展開していくとなると、21とか、数多くの商標を申請しなければいけないと、それに関わるコストと、そのリードタイム、承認されるのにリードタイム、日本でもやはり長いわけです。こういった問題も見直すと同時に、では、海外に出ていったときに、どの国のどの商標分類になっているのかというのも、多分、ある程度のガイドラインはあるでしょうけれども、なかなか中小企業までには行き渡っていないと。小さな芽があるにもかかわらず、実際には、海外のメーカーさんに商標を取られてしまっていると、こういうような実態もあるので、そこについても、可能ならしていただきたいと思います。

以上です。

○鍛冶参事官 ありがとうございます。熊倉さん、お願いします。

○熊倉隆行様 私、東京江東区で江戸切子という伝統工芸品のガラスをつくっております、

華硝の熊倉と申します。よろしくお願ひいたします。

海外展開について、ちょっとお話をさせていただけたらと思います。

今、クールジャパンという施策をやっておりまして、それがすごく海外に日本の文化を広げていくという点では、すごく魅力のある企画でございまして、今年、初めて私も参加させていただいたのですが、その際に、まず、国からこういうプロジェクトがあると、それが、コンサルティング会社に先に流れてしまって、そこからコンサルティング会社が、私たちのような小さい会社をどんどん選定していく、それで、実際に現地でいろいろ企画を行うというのが流れだと思んですが、そうすると、どうしても自分たちの強みを生かし切れなかったり、それはなぜかという、コンサルティング会社がある程度枠にはめてしまうことによって、自分たちの目的に対してかなり修正を迫られてしまうときがあるというのと、それによって、結構、ほかの企業さんも一緒に出るんですが、販売価格等が大きく開きがあったりして、足並みがなかなかそろいづらい、やはり数をいっぱい売りたいから安くしたいという人もいれば、高付加価値を付けて数が少なくてもいいから、しっかり地道にやっていきたいと、そういう別々の目的を持った企業さん同士が一緒になると、なかなか施策としては難しいのかなと思っております。

それで、幾つかの会社さんとお話ししたときに、国からそういうプロジェクトが立ち上がったときに、私たちも同じ時期に、コンサルティング会社と同様に情報を流していただきたい。そうすることによって、自分たちがどのプロジェクトが合うかというのが精査できるとともに、逆に、こちら側がコンサルティング会社を選ぶ必要性もあるのかなと。どうしても海外に実績を強く持っているコンサルタントさんなのか、それともそうではないのか、まだ勉強中なんです、お互いに勉強しましょうなのか、自分はこれだけ海外でできるから、自分たちがこれだけやるから、おまえたちもこういう商品を持って来いとか、そういうふうにできることがあれば、もっと戦略としての実現性が高くできるのかなと思います。

あとは、ほかの方々もおっしゃっていると思いますが、その期間についてです。どうしても展示会が終わってしまうと、その後のアフターフォローというのがほとんどなくて、ほぼ丸投げ状態になってしまって、コンサルティング会社自体も、もう国からのそういうのは全部終わったから、もう私たちはしませんというふうになってしまうと、単発的な企画になってしまって、何回出ても単発でしかなく、実績を積み上げるのには、相当難しいかなと思っております。ですので、それを長期で見られるように、当然、こちらも結果として売れませんでしたということはできませんので、しっかり売るというやり方を長い期間見てもらって、実績を積み上げていける施策を、もし、いただけたらと思っております。よろしくお願ひいたします。

○鍛冶参事官 ありがとうございます。それでは、西島さん、お願いします。

○西島誉晃様 京都からまいりました、建設業を営んでおります、西工株式会社の西島と申します。

私の会社は、建設業で、非常にこのジャンルの中では少ないところなんですけれども、非常に建設業の未来は厳しいです。ただ、土木というのは絶対に必要な事業だと、私は思っておりますので、何とでもこの会社を続けていきたいと思う中で、私が考えたのは、通信業への転換ということで、数年前より取り組んで、今、通信事業は非常に増えております。それで、行き残ってはいません。

ただ、町の商工会の青年部同士で話していて、みんながみんな通信業や、そういう新しい分野に行けるかということ、そうではなくて、非常に志は高いんですけども、では、何をしたいんだという中で、そういう悩みを出している中で、海外に出たいという若い経営者が非常に多くいます。

先ほどもありましたけれども、クールジャパン、非常にいいコンテンツだと思っております。

私は、まだ、30前半なので、非常にそういう取り組みやすい漫画であったり、そういった身近なツール、そういったものを若手経営者同士で話し合っ、そういう海外展開に行くためのチームづくりを、どんどん町の中小企業青年部で作り上げていきたいと非常に思っておりますので、そういったところの支援、まだ、町の商工会では、そういったクールジャパン、何なのそれというレベルですので、そういったものをもっと私たちの若手まで落としていていただきたいと思っております。

以上です。

○鍛冶参事官 どうもありがとうございました。後半も展示会を巡るさまざまな課題、期間の設定、コンサルの選び方、ベンチマーキング、PDCA的なことを非常に的確な御指摘を多々いただきました。

あと、クールジャパン産業あるいは文化ということまで踏み込んだ海外展開のいろんな課題の御指摘もいただき、ありがとうございました。

まだ、御意見のある方は多いと思いますが、済みません、時間の関係で3番目のテーマ、取引の適正化に移らせていただきたいと思っております。

3ページ目でございます。取引の適正化に向けての課題と対応あるいは下請産業の振興方策、こういった問題につきまして、御意見をちょうだいしたと思っております。

引き続き、まだ、御発言いただいている方を優先的に御指名させていただきたいと思っておりますので、よろしく願い申し上げます。どなたからでも結構でございます。

それでは、岸本さん、よろしく願いします。

○岸本敏和様 静岡県で行政書士をしております、岸本と申します。よろしく願いいたします。

私の方は、参考資料の方にも付けさせていただいたのですが、やはり下請けの支払いが滞るという話が非常に多くて、建設産業の例を、ちょっとひも解いて見たんですが、私も行政書士というのは、中小企業と行政機関とのつなぎ役をしている、さまざまな申請をお手伝いしているのが仕事なわけなんですけど、そういう中で、支払いに関する相談等も非

常に最近増えてきておりまして、仕事をしたんだけど、元請けさんから払ってもらえないとか、そういうような話があります。

現実問題、各地に建設紛争審査会とか、石堂さんの記事の中にもありましたけれども、公正取引委員会をもっと身近なものできないかという話がありましたが、現実問題は機能していないのが実情でございます。そういう紛争処理をする ADR 機関だとか、最後の支払い等について相談する機関はあるのですが、動いていない、動いていないというか、実際に強制力を持っていませんので、なかなか下請代金を支払ってもらえないようなケースに具体的に対応することができない。

そういうことから、私もこの中に述べさせていただいたのですが、諸外国ではどうだろうということを調べてみました。

そうしましたら、アメリカ連邦政府等におきましては、公共工事に関しては、支払ボン ドと、要するに確実に保険に入ってしまうと、保険に入ってしまうと、元請会社が破綻したときには、その保険の中から費用弁償すると。あるいは、民間工事については留置権の設定をする制度があると。いわゆる、自分たちが仕事をしたところのものについて支払ってもらえない場合には、建物とか、工作物に対して留置権を設定すると。留置権を設定すれば、当然、引き渡しができないわけですから、発注者は困ってしまうというところから支払いが可能になるのではないかと。

それから、お隣の韓国とかフランスでは、そもそも下請けに対して、元請けさんにお支払いをするのではなくて、下請けがやった仕事の部分を直接下請けに支払うという制度がある。

日本でもさまざまな下請法の強化だとか、いろんな法制度はあるんですが、実態として動いていないというところから、アメリカ連邦政府におけるボン ド制度とか留置権の制度、そういったものを検討した方が早いのではないかと、多くの組織をつくって、機関をつくって、制度をつくっていても、実際には、なかなか支払いが不能になってしまっ て、要は支払い命令が出たところで、資力がなければ払ってもらえないという話になるわけですから、最初から保証、保険制度等を導入する。そうすれば、これは建設産業だけではなくて、製造業における元請け、下請けの関係でもボン ド制度によって保証が可能になるとい う現実性を見た政策を取っていただければなと考えております。

以上でございます。

○鍛冶参事官 真に機能的な制度をとということでございます。

では、続きまして、北山さん、それから、篠塚さん、お願いします。

○北山孝次様 私は、日本行政書士会連合会からまいっております、北山と申します。今、岸本と同じ仕事をしております行政書士でございます。全国で4万 2,000 人くらい行政書士をしておりまして、官公庁に提出する書類の作成とか、権利義務・事実証明の書類の作成を業としているわけでございますけれども、こういう中で、今、いろんな適正化法とい

うか、各省庁にまたがって、いろんな業法がございますが、その中で、適正化法というのが契約から下請代金の回収とか、そういうものを含めてされておりますけれども、これが余り機能していないというか、つくってあるだけで、形はありますけれども、どうしても発注者であります元請けさんの方が、親会社とか、そういうところの方が力が強くて、なかなか立場の弱い中小・零細企業が同等の立場で訴えることすらできないというのが現状ではないかなと思っております。

昨年の東日本大震災の際に、多くの中小企業が被害に遭われて、そのために車がつくれないとか、大企業が操業停止に追い込まれ、アメリカや外国の企業まで日本の部品ができないということで、困ったというようなこともございます。物を建てる場合に、ゼネコンさんが大きな仕事をしますけれども、実際にやるのは、大工さんとか土工の方とか電気、中小・零細企業の方が実際に仕事をするわけでございます。

ですから、本当を言えば、そういう中小・零細の事業者が十分なコストをいただいて、社会保険料が払えるような、福利厚生ができるようなものをすれば、本当は一番いいでしょうけれども、今の日本においては、大企業はかなりもうけておりますが、中小・零細はほとんど苦しんでおります。社会保険もかけなさい、法律で決まっているからかけなさいと言われてもかけられないのが現状ではないかと思っております。

やはりオールジャパンというか、日本を1つとして、やはり大企業が中小企業を育てていくというような観点を持てるような政策をしていただかなければいけないのではないかなと思っておるところでございます。

やはり中小企業が本当に誇りを持って社会に役立っているんだということが、すべて国民がわかるようなものにしていかなければいけないのではないかなと思っておりますし、一番初めの人材の育成のところに書かせていただいたものでございますけれども、やはり楽をしてもうける社会を目指すのではなくて、汗をかいた人が報われるような社会をつくっていただきたいと思う次第でございます。

以上でございます。

○鍛冶参事官 ありがとうございます。それでは、篠塚さん、お願いします。

○篠塚恭一様 株式会社SPIの篠塚と申します。あ・える倶楽部という高齢者の外出支援ですとか、介護旅行というような介護保険外のサービスを行っている事業者でございます。

制度で、今、介護というのは随分言われるようになっておりますけれども、なかなか理解が進まなかった時期がありまして、中小企業というのは、新しい分野に事業をつくっていったりですとか、進出していく中に、開発までに大変時間がかかります。我々もここまで17年くらいかけて、ようやく少しだけ知られるようになりましたけれども、先ほどから出ておりますとおり、こういったアイデアを商品化する、あるいは技術を高度化して付加価値を高めていくとか、更に技術を標準化していくというような中で、中小企業では非常に弱いと。サービスですとか、特にソフト、形のないものの信頼を得るといのは、非常に苦勞するんですね。

そうした中で、サービス工学に関しまして、今、産業技術総合研究所さんのような、こういったシンクタンクが国にありまして、これが、今、大企業との連携というのは非常に多いんですけども、中小企業との連携というのは余り多く見られないので、こうしたことを進めていくということがお願いできないかと。

それから、工業所有権に反して、知財の確保ですとか、知的所有権に関しましては、他の皆さんからも随分出ていたと思います。弁理士さん、弁護士さん、こういった専門の方との共通の窓口であったり、共有化のルールをお願いしたいというのは、積極的に取組みをしていただきたいと考えております。

それから、他の産業分野ですとか、他社との連携、それから海外展開、こういった部分に関しては、やはり販売ルールの確立というのは当然不可欠ですし、ここの部分については、中小企業というのは非常につなぎが弱いですから、ここのところを積極的に支援いただけるような形、特に、先ほども出ておりましたけれども、地域の大学であったり、あるいは他の関係省庁との関わりというのは、非常に強く出てくる部分がありますので、ここは粘り強く連携を図っていただきたいと。

特に、中小企業に関しましては、地方のセーフティーネットの役割を果たしていると、これは雇用も勿論そうですし、価値をつくっていくということについてもそうだと思いますので、この辺りに関しましては、広報的な、特に頑張っている中小企業に対して PR も含めた広報の支援、積極的なこと、ここに付いてはお願いしていきたいと。

更に、随分雇用創出に関しての事業といいますか、雇用創出事業というのは随分国でもやったと思うんですけども、なかなか育てて終わりというような形、その中でどれほど中小企業に吸収されていくのか、見えない部分というのがあるんです。これは出口がないからだと思います。

ですから、中小企業が必要としているような人材育成というものを雇用創出の事業の中にうまくつないでいただけると、出口の事業が進むのではないかと考えておりますので、よろしくお願いたします。

以上です。

○鍛冶参事官 ありがとうございます。まだ、御発言をされていない方で本件あるいはそのほかのテーマも含めて御発言はございますでしょうか。

では、能任さん、お願いします。

○能任利明様 税理士の能任でございます。事業の IT 化ということで、私は、中小企業の皆さん方が、本当に、今、だれでもパソコンが使えると、高齢者の方は別としまして、そういう時代に入ってきて、企業が力強く経営力あるいは会計力を付けて、そして、どこにも負けない、自分の会社の内容を話すことができる、あるいは資金調達についてもそういうことを金融機関として話ができるというようなことを持っていくためには、IT を使った企業の自計化が一番必要でないかと考えております。

そうすることによって、やはり業務の簡素化ということも考えられます。また、会計は、

やはり1つのルールに基づいたものでなければいけないと、この間までは、中小企業の会計に関する指針、中小指針がございました。先月、中小企業会計検討会の方から報告書が出まして、中小企業の会計要領というものが発表されております。

これらに基づきまして、複数年やっておりますと、時系列的に内容というものが理解できて、自分の企業をそれぞれ判断する力を養ってもらうことができます。また、税理士は、先ほどどなたかお話がございましたが、税理士を活用して、そして、企業の活性化を図ると、そういうものがないのではないか、そういう制度をつくっていかなければならないのではないかというお話がございました。私は、本当に同感しております。

そういう中で、1つお願いがあるのは、もっと税理士を活用してということになりますと、平成18年の会社法の中に、新たにできました会計参与制度というものがございます。全ての株式会社に設置でき、会計参与は、会社の役員でございます。税理士がなれます。ですから、今、税理士が関与していても、会計参与に就任することもできます。取締役、監査役と同じく会計参与も役員であるということは、内部機関でありながら、また独立したものを持っているということで、取締役と共同して計算関係書類、いわゆる決算書関係をつくるということですね。

これによりまして、企業の信用力というものが物すごく向上するというふうに、私ども理解しております。

また、先般出されています金融庁の金融検査マニュアルにおきましても、会計参与の活用が求められているところでございます。是非、中小企業の活力ということから考えたときには、会計参与制度の普及推進を中企庁としても御協力いただければなと思っております。

以上でございます。

○鍛冶参事官 ありがとうございます。一とおりの御発言をちょうだいいたしました。ここで中根政務官におかれては公務のため退室をさせていただきますので、政務官、一言お願い申し上げます。

○中根政務官 遅刻をしてまいりまして、また、早退をするということで、大変恐縮でございますが、現場感覚で大変貴重な御意見を数多く承っております、有意義な会議になっていると実感をいたしております。

今日は、技術、人材あるいは販路開拓というところ、また、ただいまは取引の適正化、こういったところがテーマになっておりますが、私自身も、つい先日、地域ブランドの第500号記念ということで、仙台の仙台いちごの方々とお目にかかって、お話を伺う機会がありました。まさに、意欲あるの方々、また、技術を持ったの方々、こういった方々が地域に全国的にたくさんいらっしゃるということが、我が国のまさに力になっていることであろうと思っております。そういう意欲ある方、技術ある方々のその力が、場合によっては、行政のさまざまな規制などによって、そういったものが障壁になっていて十分生かされて切れていないという現実があるとすれば、こういう会議での御意見を十分承り、御意

見を政策、制度に反映していかななくてはならないということであるし、また、障壁を取り除くことの中において、中小企業の方々が持っている技術が、また、違う分野の技術とマッチングされて、新しい力が生み出されていく、新しい競争力、特にうちだけではなく、外に打って出る力が生み出されていくということが期待されているとも思います。

そういったことも、今、ここに来る前に、医療イノベーションの会議で議論をさせていただいていたということもありますし、そういう思いをいたしておるところでございます。

また、取引の適正化ということにつきましては、税理士の先生方や、また、行政書士の先生方にもお力添えをいただいて、機能していないと言われる法律や制度も十分機能させるということも、私どもの責任であるということも感じ取らせていただいております。

これからも、全国で、この小さな企業未来会議は行われていくわけではありますが、現場の皆様のお声を十分承ってまいりたいと、改めて、今日、痛感いたしましたところでございます。以上、途中入場、途中退席ということの中での発言とさせていただきます。

本当に今日はありがとうございます。

○鍛冶参事官 中根政務官、どうもありがとうございます。実は予定の時刻にはなっておりますが、一とおりの御発言をちょうだいしたわけでございますが、もし、御都合がつく方で、よろしければ、あと、10分か15分程度延長させていただいてもよろしゅうございますか。

それでは、まだ、言い足りないという方がおられるかと思いますが、もう残り短い時間でやりたいと思いますので、是非、一言ずつをお願いします。

それでは、長谷川さんが、まだ、御発言がなかったので、どうぞ。

○長谷川裕一様 私は、つい3月末まで日本ニュービジネス協議会連合会の会長を務めさせていただいておりました。仕事は、お仏壇のはせがわでございます。

私ども全国のメンバーといろんな情報を交換しながら究極は、やはり学校の教育なり社会の在り方、というのは、強い国家をつくるということをして国の基本的な政策において、幼児教育から学校教育していくと、そして、3Cといいますか、チャレンジ、そして、チェンジ、コンペティション、こういうことを高い価値観に置くと、そして、起業家を尊重すると、そして、自己責任であると、国を頼らずに生きていく人材を育てると、根本的に国家間から、教育の在り方から、そういうものを整えていかなければ、日本の将来はないということで、ただいまのお話、非常に貴重なお話なので、当面の問題としては大切でございますけれども、10年や20年はすぐ経ってしまうと、そして、アジア諸国と日本は逆転してしまうと、これにキャッチアップするだけではなくて、先ほどのクールジャパンを始め、今でもアジア諸国から日本は尊敬されていますので、今こそ、それを取り戻すための手を打たねば間に合わなくなってしまうと、国力が低下してしまうと思いますので、その点をよろしくお取り上げいただきたいと思っております。

○鍛冶参事官 全体にわたる長期的な観点の御発言をありがとうございます。

それでは、テーマは限りませんが、是非、お一人1分以内くらいで簡潔に、では、木ノ本さんからお願いします。

○木ノ本裕様 海外とか販路開拓に関してなんですけれども、この前、インドネシアに行っていていろいろ耳に挟んだんですけれども、大手商社さんが中小企業の技術力に目を付けて、そういうのを集めて現地のサプライヤーに売っていかうという計画があるというのを耳にしました。これは、結構、国としてやっていてもいいような事例ではないかと思えます。

もう一つ、海外の方、ほかの国で国内の活性化ということで、輸出に対して競争力を付けるような施策ですね。原材料を海外で安く出すとか、そういうのをやっているという事例も聞いております。

やはり国内にどれだけ企業を残すかということで、頑張っているというのがありますので、意見として出させていただきます。

○鍛冶参事官 ありがとうございます。では、清川さん、お願いします。

○清川卓二様 先ほど長谷川さんが言われたように、日本はすごいんだということをもっと強調していかないと、どんどん日本というブランドがなくなっていくと、あと、10年もすれば、1万ドル、給料を超える世帯がアジアでは5倍になって、今の日本人の平均給料も大体800万から5,000万くらいになると、それだけアジアではお金持ちが増えてきて、日本のあこがれというのが増えてくると。

そういう中で、もっと日本のブランド、先ほどあったようにコスプレもかわいい漫画も工芸品も、あと、日本の圧倒的な品質も、もっとそれを売っていくためには、外に出ていくことばかりではなくて、日本人ほど日本の価値がわかっていないんじゃないかと、外国人の方が日本のものを、もともとあこがれている人がいっぱいいますので、そういう人たちがもっと日本に来て、それで我々中小企業と絡んで、それを世界に発信してくれると、そういう人をもっと日本に招き入れて、日本のプレゼンテーションをしてくれるような人を増やしていってもらえるようなものがあつたらいいなと願っております。

以上です。

○鍛冶参事官 ありがとうございます。それでは、久禮さん、お願いします。

○久禮和彦様 社労士の久禮です。中小企業はオンリーワンとかナンバーワンとかを目指す、これはよく言われていることで当然だとは思いますが、実態としては、日本の中小企業は、やはり系列の中で仕事を受けたり、あるいは元請け、下請けという中で仕事をしていることが多いかなと思うんです。

そういう中で、支払いの遅延防止を見ていると、お金に関することに関しては、法律をもって担保されているんですけれども、最近目立つのは、労働条件がかなり厳しい状況で仕事を受けざるを得ないと、どうしてもコスト削減ということで、しわ寄せが、さまざまな労働条件に絡んでくるということで、仕事を受けても、仕事がちんとできないとか、あるいは働く人の給与が極端に低過ぎるというようなことが実際に起きているわけです。

それで、特に、公共団体が仕事を発注するときに、やはり一定の条件以下の労働条件になってはいけないということで、それを防ぐためにということで、ILO の 94 号条約というのがあるんですね。これは、日本は批准していないんですけれども、是非、これを批准していただきたい。

我々社労士会として全国的に、各地の自治体に対して条例をつくってほしい、一部の自治体では、これをつくり始めました。だんだんその動きが広まってきたんですけれども、そういう中で、公契約に限らず、民間の仕事の取引の中でも一定の労働条件以下のものは、やはりだめであると、そういう何らかの条件を設定していただきたいと思います。

ちょっと時間がないので、一応、それだけなんですけれども、是非、これはお願いしたいと思います。

○鍛冶参事官 ありがとうございます。小林さん、お願いします。

○小林知行様 先ほどもお話ししましたがけれども、まず、海外の事業展開につきまして、主要な展示会がプラットホーム化しているというのに、そこになかなか乗り切れないというのは、やはり情報力といいますか、そこら辺の提案力が不足しているのではないかと思うんです。私たちが知らないところがまだまだあるということ。それは、提案力の不足と、もう一つフォローアップの話もありましたけれども、要は、商売ですから継続が大切だと思うんです。その継続をするための、つまりは提案力、継続力というものの強化をお願いしたいということ。

そして、課題の最初のところで、技術継承のところなんですけれども、実は、我々、ここで「ちいさな企業」というふうに言っていますけれども、もっと小さな企業、極小企業みたいなところはたくさんあると思うんです。1人でやっていらっしゃる職人、非常に優れた技術を持っていらっしゃる職人というのは、どんどん消えていっております。そういったところでのネットワークとか、そんなものが何かできないかと、極小会議みたいなものもあってもいいのではないかと考えておりました。

また、人材育成に関しては、企業庁の方もいらっしゃいますのであれなんです、やはり育成させるためには学ばせないといけない、我々がまなばないといけないんですが、そこに対する、例えば補助金だけではなくて、行ったら金くれるくらいに物すごく強いインセンティブがあってもいいのではないかと考えておりました。

以上です。

○鍛冶参事官 ありがとうございます。佐久間さん、お願いします。

○佐久間恒好様 海外展開につきまして、なかなか我々物流業は、単独では外に出ていくことができませんが、オールジャパン、つまり、日本人の誇りとして、今日この場でいろいろな発言がございましたが、各日本のビジネスとして海外に出ていくときに、是非、この物流もセットで、日本人としてのきめの細かい、品質の高い、世界でも注目されております。この物流を是非セットで海外に行けるような国の支援、また、皆様方の御認識もいただければと思います。よろしくお願い申し上げます。

○鍛冶参事官 ありがとうございます。それでは、下村さん、お願いします。

○下村朱美様 私たちの仕事は、資格がなくてもできる職業です。それで、私は、22年前にエステのスクールをつくりまして、14、15年前から専門学校に学科を提案いたしまして、そして、エステティシヤンの養成が始っております。2年間、高校卒業、大学卒業してから勉強してくれる人たちが毎年3,000人卒業するようになっております。ですから、技術力強化につきましては、専門学校は都道府県の認可の下にございますから、どうぞ、近くの専門学校に相談をしてみて、技術者の育成とかに取りかかってみられたらどうかと、勝手に思いました。

それから、10年ほど前でしょうか。私たちの業界に外務省の方からスパセラピスト、エステティシヤンを国内に入れてくれないかというふうな打診がございました。そのときに、東南アジアの諸国は、まだ、資格も勉強も整っていないだろうという話をして断ったんですけども、あっという間に、バリもタイも韓国も国家資格にしまいました。本当に日本は後れていると思います。今、アジアの国でどうか、いろんな職業の相互認証というのを進めたいと思って取りかかっているわけなんですけれども、これに協力してくれるのは香港の政府です。日本も是非応援をしていただきたいと思います。

○鍛冶参事官 ありがとうございます。では、白壁さん、お願いします。

○白壁達久様 日経ビジネスの白壁です。やはり先ほども私、申し上げましたが、300万社を超える中小企業を全部見ることができるというのは、中小企業単独では無理な話なので、やはり地域の金融機関であったり、税理士さんといったところを核としてフォローアップしていけばいいのかなと。

それとともに、今回、この会議についても一言申し上げたいんですけども、やはりみんな一言ずつしか話せない会議というのは、これは、非常にフラストレーションがたまりますし、あと、議論が深まっているとは正直思えないと思うんです。

中根政務官は、非常に有意義な時間であったとおっしゃいましたけれども、これは、正直、政務官が有意義と感じるのではなくて、ここにいらっしゃる中小企業経営者の方々、あるいはこの番組とかで見ていらっしゃる中小企業の方々にとって本当に有意義な時間になっているのかどうかというのを、ここも含めてフォローアップして、今後の会議とか、今後の政策につなげていていただきたいと思います。

以上です。

○鍛冶参事官 ありがとうございます。高橋さん。

○高橋伸治様 高德海産の高橋でございます。いろいろな部分の二極分化という部分がありますけれども、その部分が広がり過ぎてしまった、この溝というのをどのように埋めていくのかという部分が一つのソリューションの方向性かなと思っていますけれども、例えば、元大手メーカー、もしくは現役でもそうなんですけれども、大手さんのエンジニア等の海外への技術、ノウハウの海外流出等が問題になっておりますけれども、そういった流れをうまく国内の中小企業へ還流させていくような、そういう誘導できるような方策みた

いなものはないかなど。

例えば、定年退職者等の部分を大手の企業で人事畑でも総務畑でも営業畑でも技術的な部分以外の部分もそうなんですけれども、大手で働いていた経験だとか、ノウハウ、知識というのは、我々中小企業の人たちからしたら、本当にお金を出してでも得たいものというか、そういう部分がありますので、そういった部分を含めて、流れをつくっていただければと思います。

あと、宮城県の地方会議でも話したんですけれども、是非、日本の企業のデータベース化と、そのネットワーク化とかで、要は、これで困っていますみたいな部分を放り込んだら何かの形で返ってくるような、日本の企業同士のネットワーク化みたいなものをセキュリティの問題とかいろいろあるかもしれないんですけれども、それを国内で確立したときに、何か新しいものが生まれるんじゃないかと、日本人同士のネットワークという部分も1つ大きな話なんですけれども、お考えいただければと思います。

○鍛冶参事官 ありがとうございます。ほかによろしいでしょうか。

取引の問題につきまして、取引課長がおりますので、もし、コメントがあれば、一言お願いします。

○桜町取引課長 取引課長の桜町でございます。簡潔に申し上げたいと思いますけれども、建設業に固有の話と、中小企業一般の話とあったのではないかと考えておりますが、建設業固有の話で、支払いボンド、それから留置権、それから直接支払いと、こういう御指摘をいただきました。

支払いボンドについては、保証制度、これは国交省の方になりますけれども、もう既につくっておきまして、国が保証料の支払いについても補助をすると、こういった制度もございますので、こういったものを御活用いただければいいのではないかと思います。

他方で、留置権あるいは先取り特権、直接支払いの話は、構造的な問題として、これは国交省も認識いたしております。

民事法体系全体の中でどうとらえるのかとか、あるいは建設業としてとらえた場合に、フランスや韓国と日本の構造的な違いもあるようでございますので、その辺をどうとらえるのかというのを中長期的にきちんと検討していくということかと思っております。

それから、大企業ばかりもうけていて、中小企業がなかなか訴えることもできないということで、下請代金法も機能していないのではないかと御指摘がございました。

それから、1ページ目の御議論のときにも、知財を取引先に吸い上げられると、こういったお話もあったかと思っております。全国47都道府県に下請け駆け込み寺というのを我々は設置をしております、下請企業がなるべく相談しやすいような体制にいたしております。

ここでの守秘義務をきちんと守るということ、なかなか浸透し切れていないのではないかと考えております。この工夫を、我々はもうちょっとよくやりながら、より安心して御相談していただけるような、そういう体制をつくってまいりたいと思っております。

それから、労働条件の点も御指摘いただきました。我々も代金法の検査をやっている中

で、派遣法の問題とか、さまざま目にすることがございます。課題があることは認識しております。

労働法制全体の中で、どうとらえるべきなのかと、こういう問題かと思えますけれども、厚労省の方とも情報共有をしながら連携してやってまいりたいと思っております。

それから、下請け振興の方で、大手の退職者をうまく活用すべきだと、あるいは中小はつながりが弱いと、こういう話もございました。産業クラスターというのを前からやっておりますけれども、こういったクラスターで培った金融機関、大学、こういったものとのネットワークの上に更に中小企業がつながることによってビジネスにもっていくということをどうすればいいかということを中心に考えていきたいと思っております。その中に、大企業の退職者もうまく活用していければと思っております。

以上でございます。

○鍛冶参事官 ありがとうございます。白壁さんからいただきました議事の進め方、試行錯誤でやっておりまして、大変申し訳ないと思っております。

1つの工夫として、今回、皆様からあらかじめ文書で資料をいただきましたので、ここで、相当我々も、また、この資料をごらんになる皆様もいろんな問題点、それに対する解決策の提案をいただいておりますので、次のステップとして、これを更に深めるためにどうしたらいいか。実は、このワーキングの後、運営委員会も開かれますので、運営委員会の皆様に、是非、その辺も含めて御議論いただければと思っておりますので、よろしくお願いいたします。

済みません、討議事項は、以上なんでございますが、2点だけ簡単に報告事項がございます。資料3ということで、草の根委員会の進捗状況、担当の林室長から簡潔に御説明をお願いします。

○林小規模企業政策室長 簡単に3点、ただいまこちらの委員会、宮本委員長の下、3点、今、取組みを進めてまいっております。

まず、1つが、草の根施策浸透活動の実施、これはどういうことかといいますと、次のページをごらんください。上の方にありますように、地方の中小団体、それから士業団体、地域の金融機関、それから、公募サポーター皆様の御協力の下、全国で政策のPR、御説明の会合を開きまして、そこで政策の御説明をさせていただきます。

現在、全国で約150の会場で1万人の方々から御来場いただきまして、そういった議論を進めております。

今後、この会合を通じまして、我々のPRのみならず、実際に中小企業の皆様の御意見をちょうだいしたいと考えております。更に、御意見をちょうだいするだけではなくて、実際の中小企業の課題解決の、そういったネットワークづくり、そういったものに今後、更に発展させていただきたいと思っております。

2点目ですけれども、国、中小企業等の政策実施活動の抜本的強化ということですが、これは、国あるいは地方局、それから中小機構が、地方の中小企業団体、それから、

税理士などの士業の皆様、そして、地域の金融機関さんと連携しまして、地域における、きらりと光る、そういった企業を発掘いたしまして、それをチームとして支援して行って、ベストプラクティスという形で成功事例をつくって、全国に発信していくと、そういうことを、今、考えております。

全国、今、18か所でそういった案件の発掘について取り組んでいるところでございます。

3つ目ですけれども、こちらは、地域モデル事業による経営力、活力向上施策の実施ということで、下の方の募集テーマにありますように、地域の青年層や女性層の知恵とか、あるいは工夫を生かした、アイデアを生かして、地域での中小とかあるいは小規模企業の経営力強化、活力向上のための取組みをやっているところについて公募します。

その中からモデル事業として、15地域程度を選定しまして、こちらでの先進的な取組みを、国あるいは中小企業で連携して更に発信していくと、そういうことをモデル事業として、今後、取り組んでまいりたいと思います。

今後ですけれども、近々にこのモデル事業につきましては、公募を開始しまして、5月の中旬に公募を締め切る予定でございます。

その後、こちらの委員会の委員による採点審査を経て、15程度に絞って、全国にまた発信していくところでございますので、是非、今後とも皆様の御協力をちょうだいしたいと思いますので、よろしく申し上げます。

○鍛冶参事官 ありがとうございます。今日、後ろの席に委員長の宮本さんにお越しいただいておりますけれども、何か補足のコメントはございますか。

○宮本周司様 宮本でございます。本日、後ろの方から拝聴させていただきました。このワーキングの前に、午前中に草の根の委員会も開催しておりますし、皆様方、いろいろなお立場からの御発言も含めまして、施策浸透が一番大切なのは、エンドユーザーである中小、小規模、零細の皆様にしっかりと届くということでございます。その本質をしっかりと見極めて、今後も進めてまいりたいと思いますし、本会議、未来会議の方にしっかりとした提言ができるように、今後も努力をしたいと思います。

以上、報告とさせていただきます。

○鍛冶参事官 どうもありがとうございました。あと、もう一点だけの御報告、資料4という1枚紙がございますが、サポーター制度、3月3日の総会で御紹介いたしまして、今、公募、推薦を含めまして、1,000名の方、全国からこのように御参加をいただきました。この皆様に、今後、地方会議を引っ張っていただいたり、この未来会議の内容を周知いただいたり、さまざまな地域主体の活動に御参加をいただくということで、御協力をお願いしたいと思っておりますので、一言御紹介をさせていただきました。

以上で、本日の議題が一応終了いたしました。司会の進行の不便でおかけしたことをおわび申し上げます。

それでは、閉会に当たりまして、中小企業庁長官の鈴木から一言ごあいさつ申し上げます。

○鈴木長官 本日は、大変活発な御意見をいただきましてありがとうございました。延べ40名の方から御意見を賜ったところでございます。いただきました御意見で、やはり一番印象深かったのは、自分自身の価値、技術の価値、これをしっかりと認識していただくにはどうしたらいいのかなど、こういう価値の認識こそ、まず、第一弾目として大事なのかなということをしみじみ感じたところでございます。

また、同じような製造設備が、外国が持つならば、では、そういう設備を120%使うような方策というのは一体何だろうかと自問自答したところでございます。人材の問題、また、継続、提案ということがございました。地域商社と大変面白い活動だなど、さまざまなコンサルティングのところにいろいろとお願いするよりも、こういう継続的な地域商社にお願いした方が、政策が有効ではないのかなということをしみじみ感じたところでございます。

今日で、2回のワーキンググループ、また、12回の地方会議を開催させていただきました。今週も、あと、福島、高知で地方会議を行わせていただきますけれども、大体前半戦半分ほど御意見を賜ったかと思っています。これは、節目ということで、私どもの考え方をお示しいたしまして、これまでの御意見をとりまとめて、それに対して私どもがどういうふうに考えて、どのような政策体系を考えていくのか、これを一度皆さん方に是非お示しをしたいと思っております。コアメンバーの方、また、サポーターの方々に私どもなりの質問、まだ、お伺いしたいこともございます。質問もございますし、考え方についても御提案申し上げまして、是非、連休明けくらいに、御意見をまた賜ればと思っております。

私ども、ちいさな企業未来会議、このホームページを開いていただきますと、そこにいただきました御意見は、必ず読ませていただきまして、これまでは御意見をちょうだいするばかりでございましたけれども、今度は、私どもの方からもいろいろとその御意見を踏まえて考え方的なものをお示しして、何度も何度もネット上で御相談ができればと思っております。

これまで、サポーターの方々から御意見を賜る機会が非常に少なかったこと、誠に申し訳ございません、おわびを申し上げる次第でございます。サポーターの方々にもこのネット上での御意見、是非、賜ればと思っておりますので、よろしく願いをいたします。

できれば、今週くらいに、まずは、私ども、まだお伺いしたいことが幾つかございますので、そのお伺いするメールかもしれませんが、発信させていただきたいと思っておりますので、よろしく願いします。

後半でございますけれども、5月の11、12辺りから、また、地方会議を始めさせていただきます、5月31日まで、計31回会議を開かせていただくことにしております。

これに加えまして、ある都道府県等からは自分たちで運営するから地方会議をやりたいということで、大変ありがたいお言葉も賜っておりますので、そういう会議にも参加させていただきたいと思っております。

6月の初旬ないし上旬に、是非、この会議として御意見をとりまとめていただきたいと思っておりますので、よろしく願いいたします。

本日は、誠にありがとうございました。

○鍛冶参事官 ありがとうございました。それでは、以上をもちまして、ちいさな企業未来会議の第2回ワーキンググループを閉会いたします。

皆様、本日は、ありがとうございました。