

小規模

企業

白書

2018年版

小さな工夫、大きな成果！
創意工夫で
生産性は上がる！！



2018年版

小規模企業白書

小さな工夫、大きな成果！
創意工夫で生産性は上がる！！

中小企業庁 編

2018年版小規模企業白書の概要

第4回目となる小規模企業白書（※）では、全体で3部構成としている。

第1部では、最近の小規模事業者の動向についての分析に加え、小規模事業者の労働生産性等について分析を行う。

第2部では、小規模事業者の生産性向上に向けた取組について分析を行う。具体的には、業務の見直し、IT利活用、設備投資、企業間連携等について分析する。

第3部では、地域課題に対応しながら成長する小規模事業者やいわゆるフリーランス等の「新しい働き方」としての小規模事業者について事例を取り上げる。

※小規模企業白書が対象とする「小規模企業」とは、小規模企業振興基本法（第2条第1項）に定義された、おおむね常時使用する従業員の数が20人以下（商業又はサービス業は5人以下）の事業者のことである。なお、本白書の本文中では、「小規模企業」に、会社のみならず、個人事業者も含まれることをわかりやすく記すため、「小規模企業」のことを「小規模事業者」としている。

第1部 平成29年度（2017年度）の小規模事業者の動向

●小規模事業者の現状

我が国経済の緩やかな回復基調にあり、これに伴い、経常利益が回復基調にあるなど、改善傾向にある小規模事業者の景況等を分析する。

●小規模事業者の構造分析

小規模事業者の全体像について示した上で、小規模事業者の強み、課題等について明らかにし、小規模事業者の多様性を示す。

●小規模事業者の労働生産性分析

小規模事業者と大企業・中規模企業間の労働生産性の規模間格差は拡大傾向にあるものの、小規模事業者の中には、大企業・中規模企業を上回る労働生産性を発揮する者も存在することを明らかにする。

第2部 小規模事業者の労働生産性の向上に向けた取組

●小規模事業者の人手不足と業務の見直し

小規模事業者における人手不足感の高まりについて概観するとともに、多くの小規模事業者が経営者の労働時間を増加させることで対応していることを明らかにし、経営者の業務を効率化する重要性を示す。

●小規模事業者のIT利活用による労働生産性の向上

小規模事業者のIT利活用の現状と課題について確認し、間接業務を中心にIT導入を進めることで経営者の業務負担を軽減し、労働生産性を向上させる重要性を示す。

●小規模事業者の設備投資による労働生産性の向上

小規模事業者の設備投資の現状について確認し、小規模事業者の設備投資が力強さに欠ける背景として後継者の不在等があることや積極的に投資を実施することで労働生産性向上につながることを明らかにする。

●小規模事業者の企業間連携及び事業承継による労働生産性の向上

小規模事業者の企業間連携の現状について確認し、特に異業種との企業間連携を実施することで労働生産性向上につながることを明らかにする。

加えて、事業を承継した小規模事業者は成長志向が強く、収益力も高いことを明らかにし、事業承継が労働生産性向上にもつながり得ることを示す。

第3部 活躍する小規模事業者の姿

●地域課題に対応しながら成長する小規模事業者

地域産品の開発等の地域経済に波及効果のある事業者や、買い物弱者支援など地域コミュニティを支える事業者の取組事例を紹介する。加えて、小規模事業者に対して地域の支援機関同士が連携しながら支援する事例等を紹介し、地域ぐるみできめ細やかな支援を行う重要性を示していく。

●「新しい働き方」としての小規模事業者

兼業・副業として的小規模事業者の事例や、出産・育児等のライフイベントに応じ働き方として的小規模事業者の事例を紹介し、小規模事業者が多様な働き方の受け皿となっていることを示していく。

2018年版小規模企業白書の概要

第1部	平成29年度（2017年度）の小規模事業者の動向	1
	第1章 小規模事業者の現状	2
	第2章 小規模事業者の構造分析	26
	第1節 小規模事業者の全体像.....	27
	第2節 主要業種ごとに見た小規模事業者の実態.....	33
	第3節 まとめ.....	38
	第3章 小規模事業者の労働生産性分析	39
	第1節 小規模事業者の労働生産性.....	39
	第2節 まとめ.....	44
第2部	小規模事業者の労働生産性の向上に向けた取組	45
	第1章 小規模事業者の人手不足と業務の見直し	46
	第1節 小規模事業者の人手不足の状況.....	46
	第2節 小規模事業者の経営者の業務負担.....	55
	第3節 間接業務の業務見直し.....	61
	第4節 まとめ.....	64
	第2章 小規模事業者のIT利活用による労働生産性の向上	65
	第1節 小規模事業者のIT利活用の現状.....	65
	第2節 間接業務のIT導入状況.....	68
	第3節 財務・会計業務におけるITの利活用.....	78
	第4節 売上向上につながるITの利活用.....	82
	第5節 まとめ.....	87
	第3章 小規模事業者の設備投資による労働生産性の向上	88
	第1節 小規模事業者の設備投資の現状.....	88
	第2節 設備投資が力強さに欠ける背景.....	95
	第3節 設備投資による労働生産性の向上.....	100
	第4節 まとめ.....	107
	第4章 小規模事業者の企業間連携及び事業承継による労働生産性の向上	108
	第1節 小規模事業者の企業間連携の現状.....	108
	第2節 企業間連携による労働生産性の向上.....	111

第3節	事業承継を契機とした労働生産性の向上	115
第4節	経営資源の引継ぎを契機とした労働生産性の向上	121
第5節	まとめ	126

第3部 活躍する小規模事業者の姿 127

第1章 地域課題に対応しながら成長する小規模事業者 129

第1節	地域に波及効果のある事業者	130
第2節	地域のコミュニティを支える事業者	135
第3節	地域ぐるみの支援体制	138

第2章 「新しい働き方」としての小規模事業者 149

第1節	兼業・副業	150
第2節	自己実現を目指す働き方	154
第3節	ライフイベントに応じた働き方	156

平成29年度において講じた小規模企業施策

第1章 需要を見据えた経営の促進 162

第1節	生産性向上・技術力の強化	162
第2節	IT化の促進	164
第3節	販路・需要開拓支援	165
第4節	海外展開支援	166

第2章 新陳代謝の促進 169

第1節	創業支援	169
第2節	事業承継支援	172
第3節	資金繰り支援、事業再生支援	173
第4節	人材・雇用対策	176

第3章 地域経済の活性化に資する事業活動の推進 181

第1節	地域資源の活用	181
第2節	商店街・中心市街地の活性化	183
第3節	その他の地域活性化	184

第4章 地域ぐるみで総力を挙げた支援体制の整備 186

第1節	経営支援体制の強化	186
-----	-----------	-----

第5章 その他の小規模企業振興関係施策 187

第1節	被災地の中小企業・小規模事業者対策	187
-----	-------------------	-----

第2節	財務基盤の強化	193
第3節	取引価格の適正化、消費税転嫁対策	194
第4節	消費税軽減税率対策	196
第5節	経営安定対策	196
第6節	官公需対策	197
第7節	人権啓発の推進	198
第8節	調査・広報の推進	198

第6章 業種別・分野別施策 199

第1節	中小農林水産関連企業対策	199
第2節	中小運輸業対策	201
第3節	中小建設・不動産業対策	203
第4節	生活衛生関係営業対策	204
第5節	環境・エネルギー対策	205
第6節	知的財産対策	207
第7節	標準化の推進	211

平成30年度において講じようとする小規模企業施策

第1章 需要を見据えた経営の促進 217

第1節	生産性向上・技術力の強化	217
第2節	IT化の促進	219
第3節	販路・需要開拓支援	219
第4節	海外展開支援	220

第2章 新陳代謝の促進 223

第1節	創業支援	223
第2節	事業承継支援	226
第3節	資金繰り支援、事業再生支援	228
第4節	人材・雇用対策	230

第3章 地域経済の活性化に資する事業活動の推進 234

第1節	地域資源の活用	234
第2節	商店街・中心市街地の活性化	236
第3節	その他の地域活性化施策	237

第4章 地域ぐるみで総力を挙げた支援体制の整備 238

第1節	経営支援体制の強化	238
-----	-----------	-----

第5章 その他の小規模企業振興関係施策 239

第1節	被災地の中小企業・小規模事業者対策	239
-----	-------------------	-----

第2節	財務基盤の強化	243
第3節	取引価格の適正化、消費税転嫁対策	244
第4節	消費税軽減税率対策	246
第5節	経営安定対策	246
第6節	官公需対策	247
第7節	人権啓発の推進	247
第8節	調査・広報の推進	248

第6章 業種別・分野別施策 249

第1節	中小農林水産関連企業対策	249
第2節	中小運輸業対策	252
第3節	中小建設・不動産業対策	253
第4節	生活衛生関係営業対策	254
第5節	環境・エネルギー対策	255
第6節	知的財産対策	256
第7節	標準化の推進	260

参考文献 261

図表索引 263

本書で取り上げた事例一覧

第2部 小規模事業者の労働生産性向上に向けた取組

第1章 小規模事業者の人手不足と業務の見直し

企業名等	所在地	事例	掲載ページ
事例2-1-1 株式会社カケハン・スタイル	埼玉県 寄居町	IT活用により経営者の業務を効率化し、新たな事業を展開した企業	60

第2章 小規模事業者のIT利活用による労働生産性の向上

企業名等	所在地	事例	掲載ページ
事例2-2-1 有限会社ミッキーチェーン	福島県 郡山市	ITを活用した製造工程の数値管理により業務を効率化した企業	73
事例2-2-2 株式会社中村固腸堂	石川県 津幡町	持続化補助金を活用し段階的にIT化を進め、業務を効率化した企業	74
事例2-2-3 株式会社みよしや	岡山県 新見市	助成金活用し業務のIT化を図り、業務負担を軽減させた企業	75
事例2-2-4 イトウスポーツ	神奈川県 小田原市	クラウド会計等を導入し、効率化することによって経営を見つめ直す余裕ができた小規模事業者	81
事例2-2-5 大瀬株式会社	和歌山県 和歌山市	支援機関のサポートのもとITを活用し、付加価値を向上した企業	84
事例2-2-6 株式会社太田煙火製造所	愛知県 岡崎市	支援機関のサポートを受け、クラウドファンディングを活用し、ブランド価値の向上と顧客の獲得を実現した企業	85
事例2-2-7 スズキ機工株式会社	千葉県 松戸市	計画的な自社商品開発と、ITを活用したプロモーションにより、付加価値を向上する企業	86

第3章 小規模事業者の設備投資による労働生産性の向上

企業名等	所在地	事例	掲載ページ
事例2-3-1 有限会社すずか園	山形県 寒河江市	LED照明を導入し、客数増加・在庫ロス減少を実現した企業	103
事例2-3-2 神武食堂	青森県 つがる市	少人数向けテーブルとカウンターを設置し回転率を向上させた事業者	104
事例2-3-3 割烹岩戸	岩手県 大槌町	補助金で真空包装機を導入し、業務効率化した事業者	105

事例2-3-4 有限会社AOI	東京都 中央区	省力化投資によって人手不足に対応しながら業務効率化により売上向上した企業	106
--------------------	------------	--------------------------------------	-----

第4章 小規模事業者の企業間連携及び事業承継による労働生産性の向上

企業名等	所在地	事例	掲載ページ
事例2-4-1 三立木材株式会社	静岡県 浜松市	共同事業者と連携することで、人手不足解消とサービス向上を図った企業	113
事例2-4-2 株式会社ダブルエムエンタテインメント	北海道 札幌市	企業間連携で地域の観光振興に取り組む企業	114
事例2-4-3 松尾農園	長崎県 松浦市	事業承継を契機にITを使い業務を効率化し、売上向上につながる取組を行う小規模事業者	120
事例2-4-4 藤田鮮魚店 株式会社蔵吉フーズ	秋田県 秋田市	複数の支援機関のサポートを受け、M & Aにより個人事業と法人を統合させた事例	123
事例2-4-5 株式会社澤田機工	高知県 高知市	後継者不在のなか、M & Aにて会社を譲り渡すことで事業を継続した企業	124

第3部 活躍する小規模事業者の姿

第1章 地域課題に対応しながら成長する小規模事業者

企業名等	所在地	事例	掲載ページ
事例3-1-1 とびしま柑橘工房株式会社	広島県 呉市	農商工連携によるレモンスイーツの開発とレモン産地としてのブランド化に取り組む企業	130
事例3-1-2 さいたまヨーロッパ野菜研究会	埼玉県 さいたま市	小規模な農家とレストラン、地域機関の連携による新しい地域ブランドの創造	131
事例3-1-3 株式会社OZLinks	富山県 富山市	古民家を活用した宿泊交流施設を拠点に観光客を呼び込み、地域を活性化する企業	132
事例3-1-4 株式会社ケアグリーン	千葉県 千葉市	アクション映画の撮影を通じ、文化を伝え地域を盛り立てる企業	133
事例3-1-5 Poussette (プセット)	京都府 京都市	地域に合った顧客層の開拓を目指す小規模事業者	134
事例3-1-6 株式会社infinity	岐阜県 各務原市	介護事業と共に移動販売を行い、地域の買い物難民をサポートする企業	135

事例3-1-7 基山モール商店街	佐賀県 基山町	空き店舗に保育園を誘致し、多世代の交流を活性化させた商店街	136
事例3-1-8 NPO法人G-net	岐阜県 岐阜市	地域の中小企業と若者をつなぎ、地域活性化に取り組むNPO法人	137
事例3-1-9 出水商工会議所	鹿児島県 出水市	補助金の活用等を支援し、地域を活性化させる商工会議所	138
事例3-1-10 Arrange	鹿児島県 出水市	職場環境づくりを推進した小規模事業者	139
事例3-1-11 有限会社パン工房麦穂	鹿児島県 出水市	商工会議所の支援のもと、看板を設置し、売上を向上した小規模事業者	140
事例3-1-12 井川畳店	鹿児島県 出水市	補助金を活用したチラシ広告で売上が向上し、経営の意識が高まった小規模事業者	141
事例3-1-13 精華町商工会	京都府 精華町	地域の特性に合わせた伴走型の小規模事業者支援に取り組む商工会	142
事例3-1-14 御生菓子司 精華のふたば	京都府 精華町	「知恵の経営」をきっかけに自社の強みを把握し、価格競争を回避しつつ、付加価値を向上した個人事業者	143
事例3-1-15 株式会社森忠建設造園	京都府 精華町	デジタル、アナログ両方の広報ツールを効果的に活用し、自社をPRすることで売上を向上した小規模事業者	144
事例3-1-16 秋田県事業引継ぎ支援センター	秋田県 秋田市	他の支援機関と連携し、事業の引継ぎを促進する支援機関	145
事例3-1-17 珈琲とパンの店美豆木	秋田県 秋田市	事業引継ぎ支援センターを活用し、後継者がいない喫茶店を引き継いで開業した事業者	146
事例3-1-18 福岡県よろず支援拠点	福岡県 福岡市	テレビ電話システムによって、遠方の事業者にも専門性の高い相談員による支援を提供しているよろず支援拠点	147
事例3-1-19 沼津信用金庫	静岡県 沼津市	後継者人材バンクの枠組みを活用して事業の引き継ぎを支援	148

第2章 「新しい働き方」としての小規模事業者

企業名等	所在地	事例	掲載ページ
事例3-2-1 まよいせん 吉川雅志氏	東京都	本業と副業の事業を両立させ、シナジーを発揮する働き方	150
事例3-2-2 IGUコンサルティング 磯村幸太氏	東京都	副業として創業し、キャリアの幅を広げることで本業の勤務先へも貢献	151
事例3-2-3 佐藤功行氏	東京都	勤務先での経験がきっかけとなり、地域活性化を行う企業の経営に参画	152

事例3-2-4 株式会社共生基盤 中村亮一氏	東京都	M & A仲介を手掛ける小規模事業者の経営者が、M & A仲介事業への参入を図る上場企業で責任者として兼業	153
事例3-2-5 甲斐健氏	大阪府	地域活性化のブランディングを手がけるフリーランサー	154
事例3-2-6 kakandesign 齊藤桃子氏	京都府	2度の起業と会社勤務により得た強みを活かし、キャリアを追求するフリーランサー	155
事例3-2-7 株式会社ソフィットウェブコンサルティング 吉枝ゆき子氏	神奈川県	夫の転勤や出産・育児等のライフイベントをきっかけに、女性起業家等を支援するコンサルタントとして起業した事業者	156
事例3-2-8 ASK (エアロ・サプライチェーン・コーディネーティング) 川合勝義氏	愛知県	定年退職後セカンドキャリアとして中小企業の航空サプライチェーン構築を支援	157
事例3-2-9 株式会社Polaris	東京都	多様なライフスタイルの女性の働き方を支援する小規模事業者	158

本文を読む前に（凡例）

- 1 この報告の中で、中小企業とは、中小企業基本法第2条第1項の規定に基づく「中小企業者」をいう。また、小規模企業とは、同条第5項の規定に基づく「小規模企業者」をいう。さらに、中規模企業とは、「小規模企業者」以外の「中小企業者」をいう。「中小企業者」、「小規模企業者」については、具体的には、下記に該当するものを指す。

業 種	中小企業者 (下記のいずれかを満たすこと)		うち小規模企業者
	資本金	常時雇用する従業員	常時雇用する従業員
①製造業・建設業・運輸業その他の業種（②～④を除く）*	3億円以下	300人以下	20人以下
②卸売業	1億円以下	100人以下	5人以下
③サービス業**	5,000万円以下	100人以下	5人以下
④小売業	5,000万円以下	50人以下	5人以下

※下記業種については、中小企業関連立法における政令に基づき、以下のとおり定めている。

【中小企業者】

①製造業

- ・ゴム製品製造業：資本金3億円以下又は常時雇用する従業員900人以下

③サービス業

- ・ソフトウェア業・情報処理サービス業：資本金3億円以下又は常時雇用する従業員300人以下
- ・旅館業：資本金5千万円以下又は常時雇用する従業員200人以下

【小規模企業者】

③サービス業

- ・宿泊業・娯楽業：常時雇用する従業員20人以下

- 2 この報告では、一般に公表されている政府の統計資料を再編加工したものや民間諸機関の調査等を主として利用した。資料の出所、算出方法、注意事項等についてはそれぞれの使用箇所に明記してあるが、統計ごとに共通する注意事項は以下のとおりである。なお、この報告でいう「再編加工」とは、各統計調査の調査票情報を中小企業庁で独自集計した結果であることを示す。

(1) 経済産業省「工業統計表」

本統計は事業所単位で集計されている。なお、本統計では、西暦末尾0、3、5、8年については全数調査（2008年調査まで）、それ以外の年は従業員4人以上の事業所等を調査している。

この報告では各年の事業所データを連結し、分析しているが、その際、例えば従業員3人の事業所が、翌年従業員4人になると、開業とみなされる（逆のケースは廃業とみなされる）点に注意を要する。

(2) 経済産業省「商業統計表」

本統計は事業所単位で集計されている。

(3) 経済産業省「企業活動基本調査」

従業者数50人以上かつ資本金又は出資金3,000万円以上の法人企業を調査対象としているため、調査結果には小規模企業が含まれていないことに注意を要する。なお、本調査の正式名称は「経済産業省企業活動基本調査」だが、本書においては「企業活動基本調査」と記述することとする。

(4) 財務省「法人企業統計調査年報」及び「法人企業統計調査季報」

法人企業を対象としているため、特に小規模層については、全体的な傾向を示すものではない。また、標本抽出と回収率の点から見て、小規模法人の調査結果については幅を持って考える必要がある。なお「季報」は、資本金1,000万円未満の法人を含んでいないことに注意を要する。

(5) 総務省「事業所・企業統計調査」、「経済センサス-基礎調査」及び総務省・経済産業省「経済センサス-活動調査」

本統計は事業所単位及び企業単位双方で集計されている。この報告において、本統計を利用した企業ベースの分析には、個人事業者も含む。ただし、個人事業者については、名寄せができないため、「本所・本店」のみの従業者数により企業規模の判定を行っている。また、「経済センサス-基礎調査」及び「経済センサス-活動調査」は「事業所・企業統計調査」と調査の対象は同様だが、(1) 商業・法人登記等の行政記録を活用して、事業所・企業の捕捉範囲を拡大しており、(2) 本社等の事業主が支所等の情報も一括して報告する本社等一括調査を導入しているため、「事業所・企業統計調査」との差数が全て増加・減少を示すものではないことに注意を要する。

3 この報告では、中小企業庁の委託により、民間諸機関が中小企業・小規模事業者等を対象として実施したアンケート調査を利用して分析を行っているが、調査対象企業等の全てがアンケートに回答したものであることに注意を要する。

4 中小企業・小規模事業者に関する統計を見ていく場合、中小企業・小規模事業者は大企業と異なり、指標によっては企業間のばらつきが大きいため、平均値は中小企業・小規模事業者の標準的な姿を代表していない可能性があることに注意を要する。

5 この報告に掲載した我が国の地図は、我が国の領土を包括的に示すものではない。

第 **1** 部

2018 White Paper on Small Enterprises in Japan

平成29年度(2017年度)の 小規模事業者の動向

第1章 小規模事業者の現状

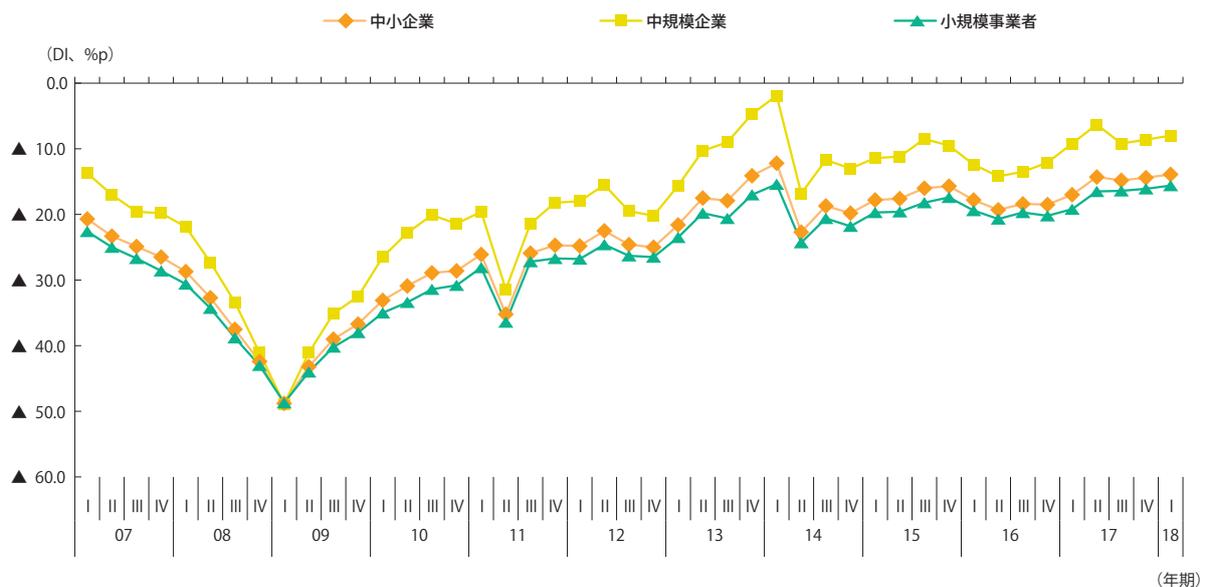
1 業況

はじめに中小企業の現状を見ていくに当たって、調査対象の8割が小規模企業である、中小企業庁・(独)中小企業基盤整備機構「中小企業景況調査」(以下、「景況調査」という。)の業況判断DI(前期に比べて業況が「好転」と答えた企業の割合(%)から「悪化」と答えた企業の割合(%)を引いたもの)の推移を確認する(第1-1-1図)。

中小企業(中規模企業及び小規模事業者)の業

況判断DIを過去10年間の推移で見ると、中規模企業、小規模事業者とも、2009年に大きく落ち込んで以降、東日本大震災や消費税率引上げの影響で落ち込みが見られた期間も存在したが、総じて改善傾向で推移している。足下の2017年は、年間を通じて見ると全ての規模において緩やかな改善基調にあり、リーマン・ショック前の2007年を上回っている。

第1-1-1図 企業規模別業況判断DIの推移



資料：中小企業庁・(独)中小企業基盤整備機構「中小企業景況調査」

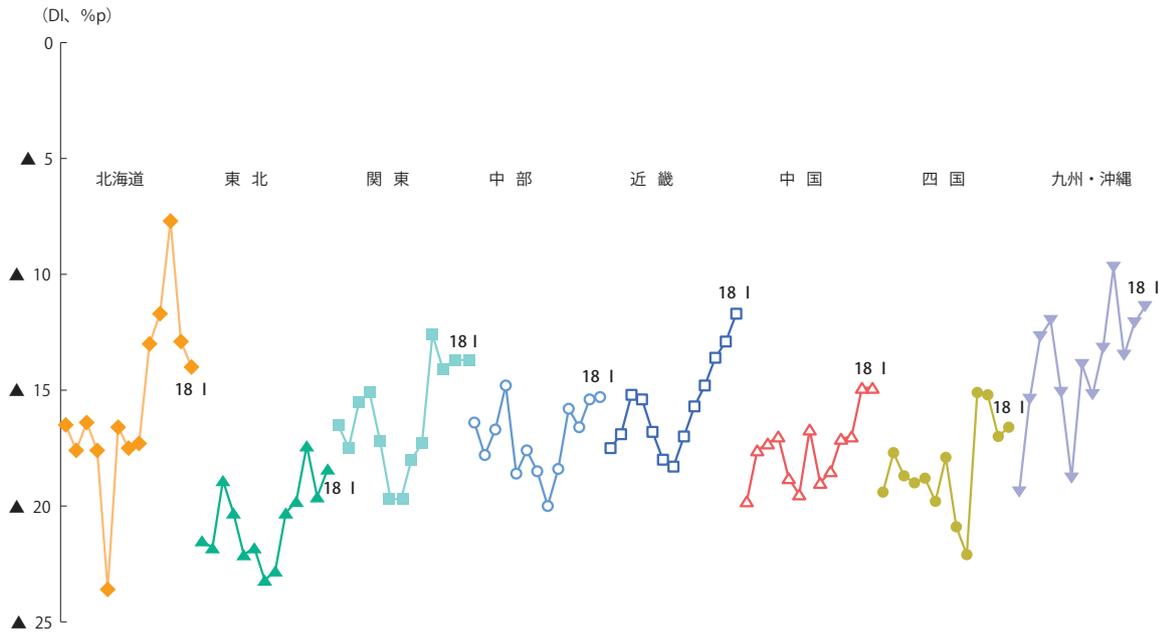
(注)1.景況調査の業況判断DIは、前期に比べて、業況が「好転」と答えた企業の割合(%)から、「悪化」と答えた企業の割合(%)を引いたもの。

2.ここでは、中小企業とは中小企業基本法第2条第1項の規定に基づく「中小企業者」、小規模事業者とは中小企業基本法第2条第5項の規定に基づく「小規模企業者」、中規模企業とは中小企業から小規模事業者を除いた企業をいう。

続いて、前述の景況調査で確認した業況判断DIの推移を地域別に分けて見ていくと、地域によって水準や動きにばらつきがあるものの、年間を通して見ると中小企業の業況は総じて改善傾向にある(第1-1-2図①)。また、業種別に分けて

見ても、地域別に見たときと同様に業種によってばらつきはあるが、年間を通して見るといずれの業種においても業況は改善傾向にあることが分かる(第1-1-2図②)。

第1-1-2図① 地域別業況判断DIの推移

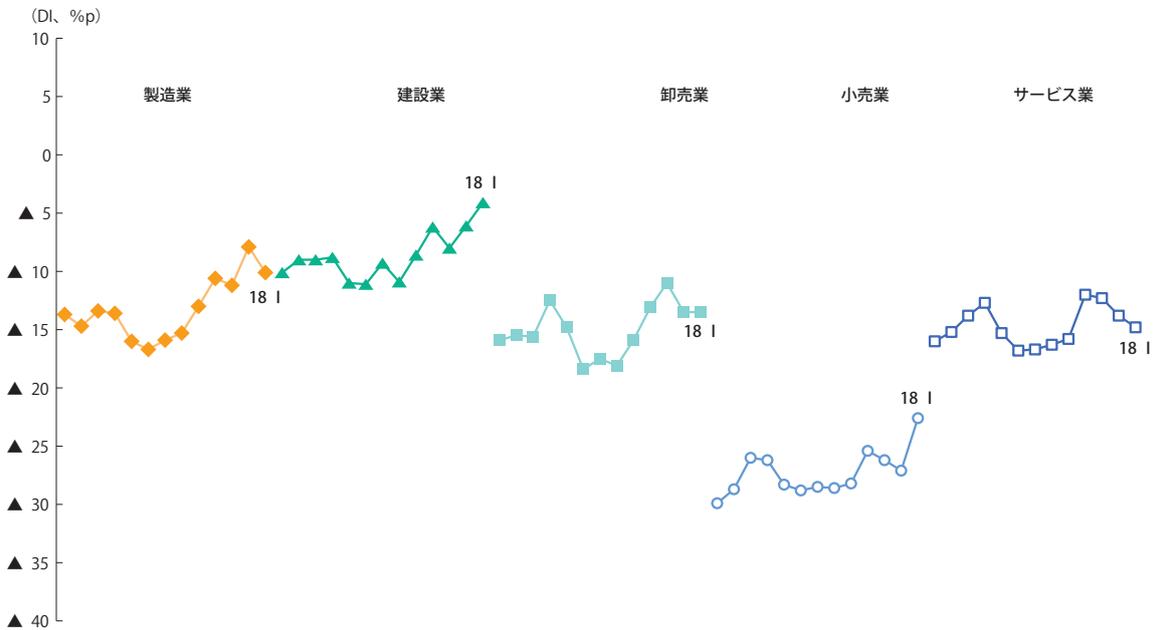


資料：中小企業庁・(独) 中小企業基盤整備機構「中小企業景況調査」

(注) 1. 2015年1-3月期～2018年1-3月期。

2. 地域区分は、各経済産業局管内の都道府県により区分している。関東には、新潟、山梨、長野、静岡の各県、中部には、石川、富山の各県、近畿には、福井県を含む。九州・沖縄は、九州各県と沖縄県の合計。

第1-1-2図② 業種別業況判断DIの推移



資料：中小企業庁・(独) 中小企業基盤整備機構「中小企業景況調査」

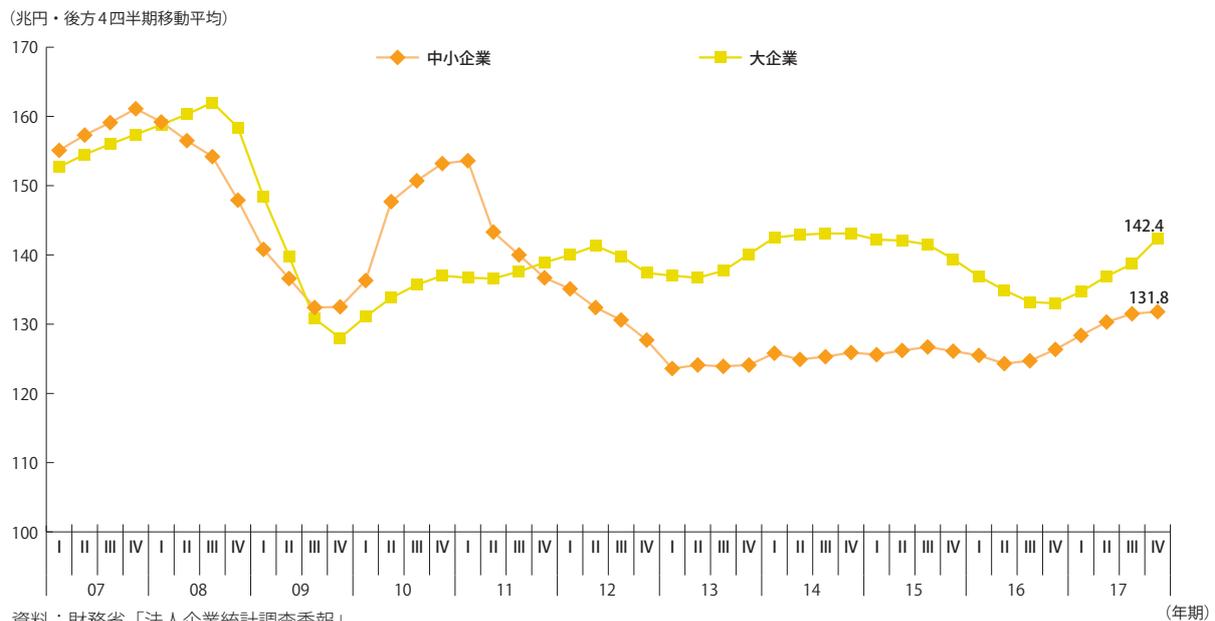
(注) 2015年1-3月期～2018年1-3月期。

2 収益

次に、中小企業の収益の状況について見ていく。はじめに、中小企業の売上高について財務省「法人企業統計調査季報」を用いて過去10年間の推移を確認すると、2011年、2012年に減少傾向が続いた後、2013年第1四半期以降はしばらく横

ばいの状態が続いた（第1-1-3図）。2016年第3四半期に入ると海外経済の復調等を背景に中小企業の売上は再び増加傾向に転じ、また2017年を通じておよそ5.4兆円増加し、大企業との差が縮小しつつある様子が見えてくる。

第1-1-3図 企業規模別売上高の推移

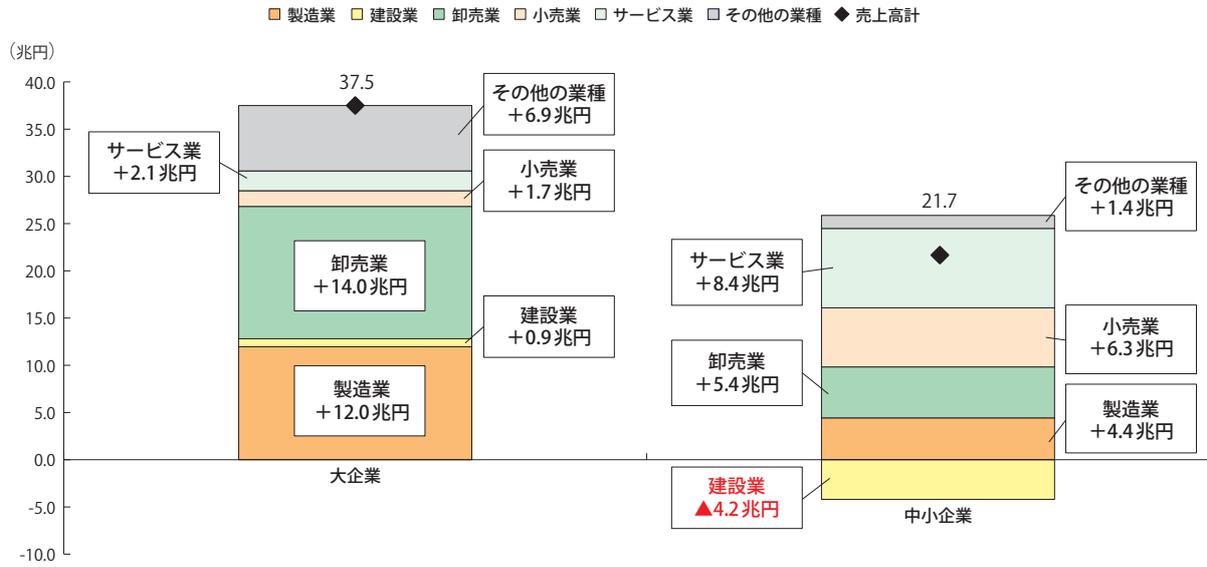


売上高が増加基調に転じる直前の2016年と2017年で、具体的にどの業種が売上高の増加に影響を与えているのか把握するため、上記の2時点間において業種別規模別に要因分解を行う（第1-1-4図）。

大企業では6分類の業種全てが押し上げ方向に作用し、特に卸売業の売上高の増加（+14.0兆円）や製造業の売上高の増加（+12.0兆円）が最も寄与している。一方、中小企業では、サービス

業の売上高の増加（+8.4兆円）や小売業の売上高の増加（+6.3兆円）が最も寄与しており、これらの業種の売上高の増加は同業の大企業の売上高の増加を大きく上回っている。中小企業のほぼ全ての業種が売上高を押し上げている中、中小企業の建設業の売上高は減少（▲4.2兆円）しており、全体の押し下げ要因として作用していることが分かる。

第1-1-4図 売上高 業種別分解（2016年-2017年間の増加分）



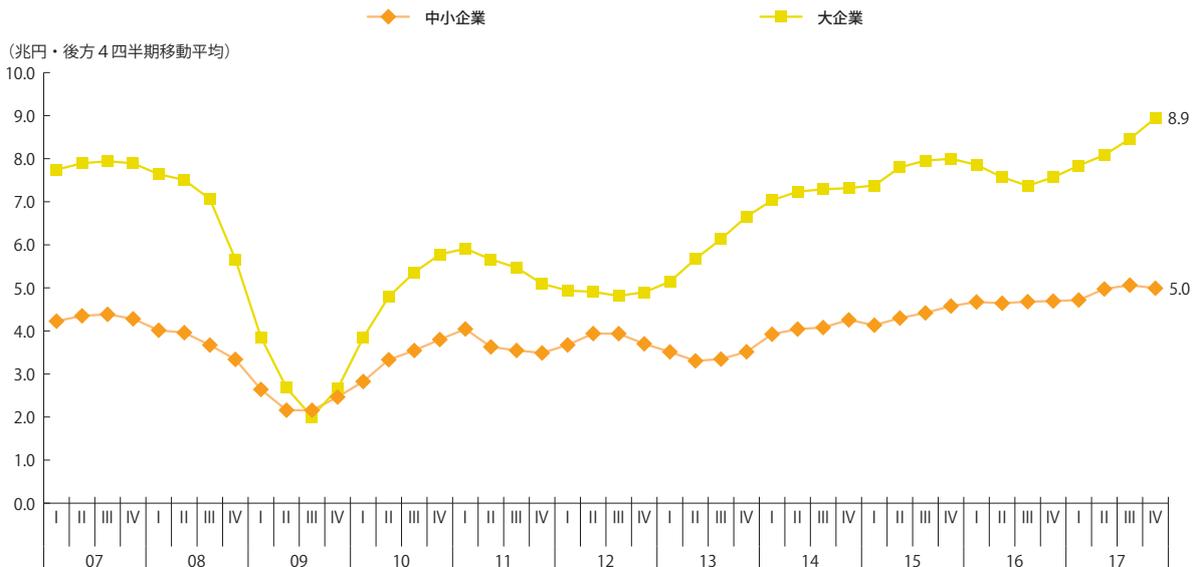
資料：財務省「法人企業統計調査季報」

(注) ここでいう大企業とは資本金10億円以上の企業、中小企業とは資本金1千万円以上1億円未満の企業とする。

続いて、営業利益の推移について確認する。中小企業の営業利益の推移を見ると、リーマン・ショック後の2009年に大きく落ち込み、2010年以降は回復と低迷を繰り返した。2014年に入る

と緩やかに回復し始め、足下ではバブル期とほぼ同水準で推移しており、中小企業の本業における営業活動の成果がおおむね過去最高水準にある様子がうかがえる（第1-1-5図）。

第1-1-5図 企業規模別営業利益の推移



資料：財務省「法人企業統計調査季報」

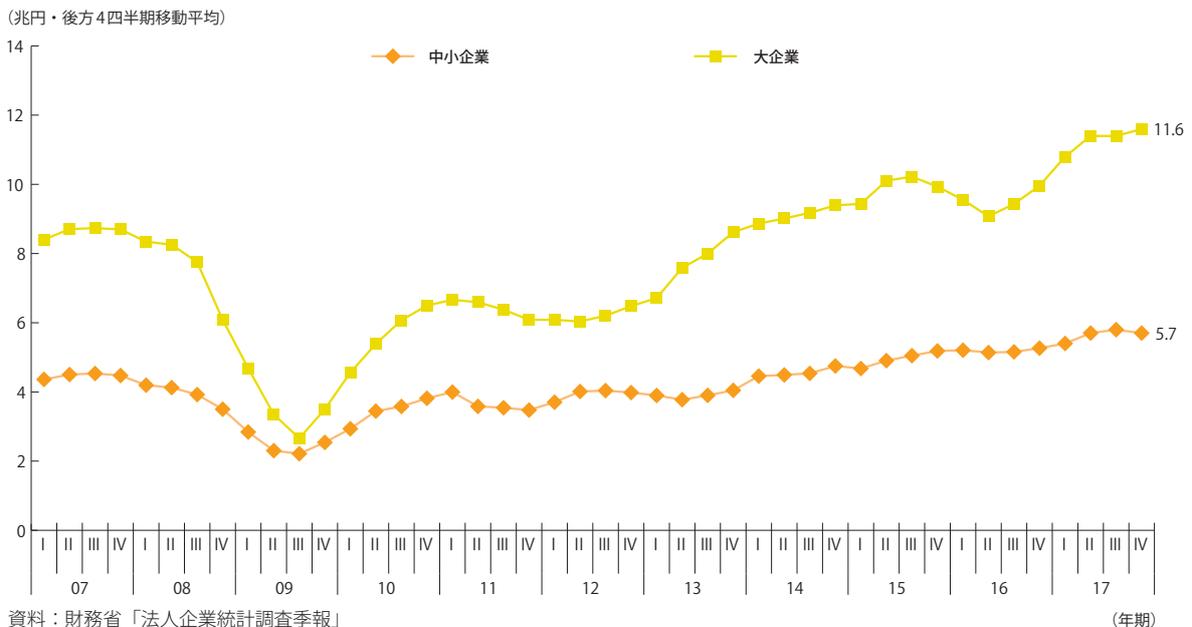
(注) ここでいう大企業とは資本金10億円以上の企業、中小企業とは資本金1千万円以上1億円未満の企業とする。

(年単位)

また、中小企業の経常利益の推移について確認すると、リーマン・ショック後の2009年に最も落ち込み、以降は総じて緩やかな回復基調にある(第1-1-6図)。足下の2017年を確認すると、中小

企業の経常利益は統計開始以降過去最高水準で推移しており、大企業のみならず中小企業へも経済の好循環が浸透しつつあることを示している。

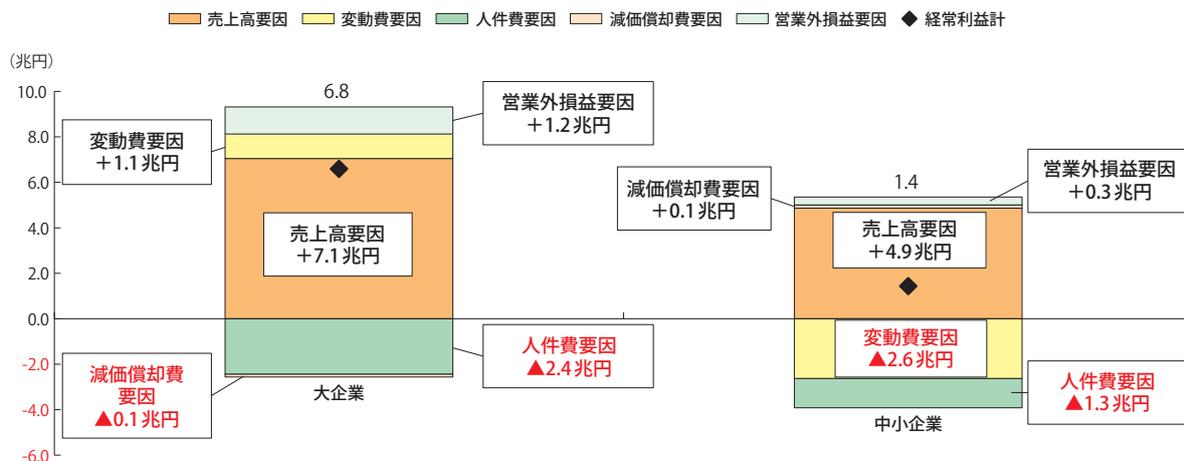
第1-1-6図 企業規模別経常利益の推移



ここで、どの要素が経常利益を押し上げているのか確認すべく、企業規模別に経常利益増加分を要因分解する(第1-1-7図)。経常利益増加分(2017年経常利益の前年差)を売上高要因、変動費要因、人件費要因、減価償却費要因、営業外損益要因に分解して捉えると、大企業、中小企業と

もに売上高要因が経常利益の増加に寄与している。ただし、中小企業の売上高の伸長は大企業に比べれば弱い。また、中小企業において、変動費要因のマイナス寄与が大きいのは、後に見るとおり原油等の原材料価格が足下で上昇傾向にあることが影響していると考えられる。

第1-1-7図 経常利益の要因分解（2016年-2017年間の増加分）



資料：財務省「法人企業統計調査季報」

(注)1. ここでいう大企業とは資本金10億円以上の企業とし、中小企業とは資本金1千万円以上1億円未満の企業とする。

2. 経常利益の要因分解は、以下の方法により算出した。

π ：経常利益 S：売上高 F：固定費（人件費（P）+営業外損益要因（N）+減価償却費（D）） V：変動費

$\pi = S - V - F$ より、 $\pi = S - S \times V/S - P - N - D$

$\Delta \pi = (1 - V/S) \times \Delta S - \Delta(V/S) \times S - \Delta P - \Delta N - \Delta D$

売上高要因 変動費要因 人件費要因 営業外損益要因 減価償却費要因

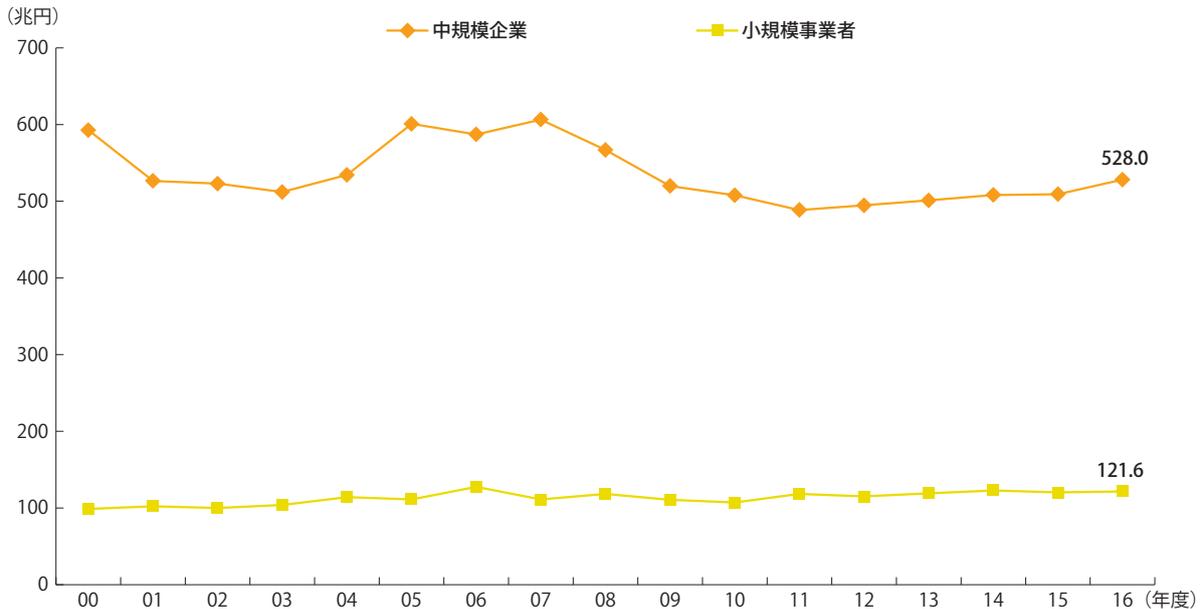
ここまで見たように、2017年の中小企業の業況や収益状況はおおむね改善傾向にあり、中小企業全体を取り巻く状況は改善傾向にあることが分かる。小規模事業者についても改善傾向にはあるものの、引き続き厳しい状況に置かれている企業も存在することが推察される。

経常利益や売上高といった収益動向については、これまで見てきた分析に資本金が1千万円未満の規模の小さな企業が含まれていないため、以

下で財務省「法人企業統計調査年報」を用い、これらの企業の収益動向の推移について確認する。まず売上高の推移について第1-1-8図を見ると、2016年度に入るとそれまで横ばいで推移していた中規模企業¹の売上高が上昇して推移する一方、小規模事業者については中規模企業よりも低い水準で引き続き横ばい傾向を続けていることが分かる。

1 ここでいう「中規模企業」とは、中小企業基本法上の中小企業のうち、同法上の小規模企業に当てはまらない企業をいう。

第1-1-8図 中規模企業・小規模事業者の売上高の推移



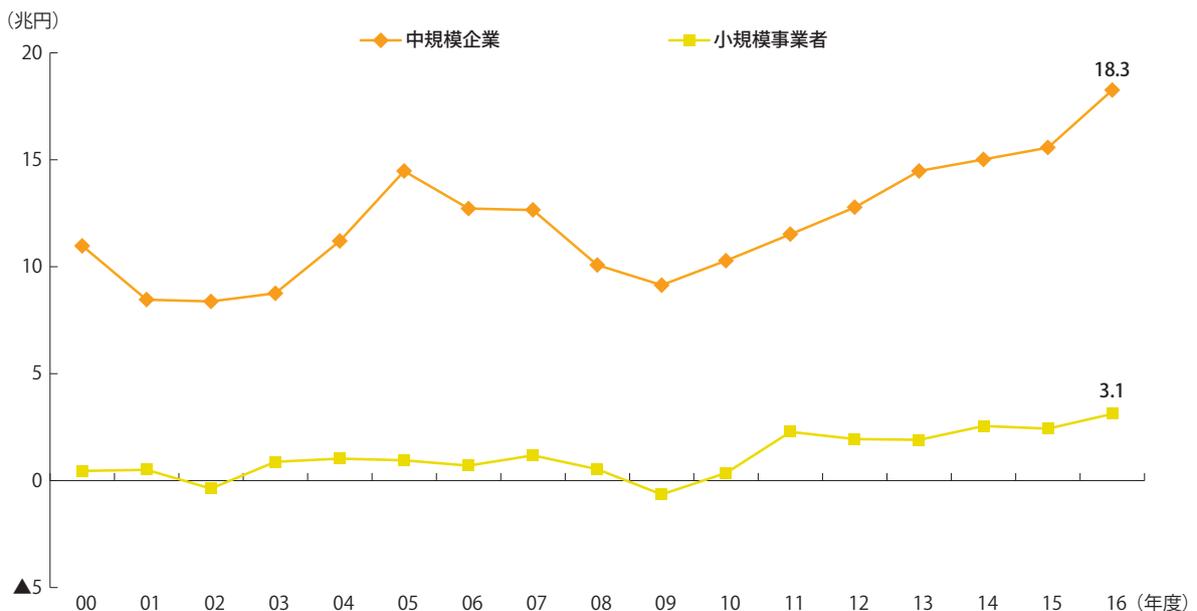
資料：財務省「法人企業統計調査年報」

(注) ここでいう中規模企業とは資本金1千万円以上1億円未満の企業、小規模事業者とは資本金1千万円未満の企業とする。

また、経常利益の推移について第1-1-9図を確認すると、小規模事業者の経常利益は緩やかな増加基調にはあるものの、やはり中規模企業と比べ

るとその伸びは力強さを欠いていることが分かる。

第1-1-9図 中規模企業・小規模事業者の経常利益の推移



資料：財務省「法人企業統計調査年報」

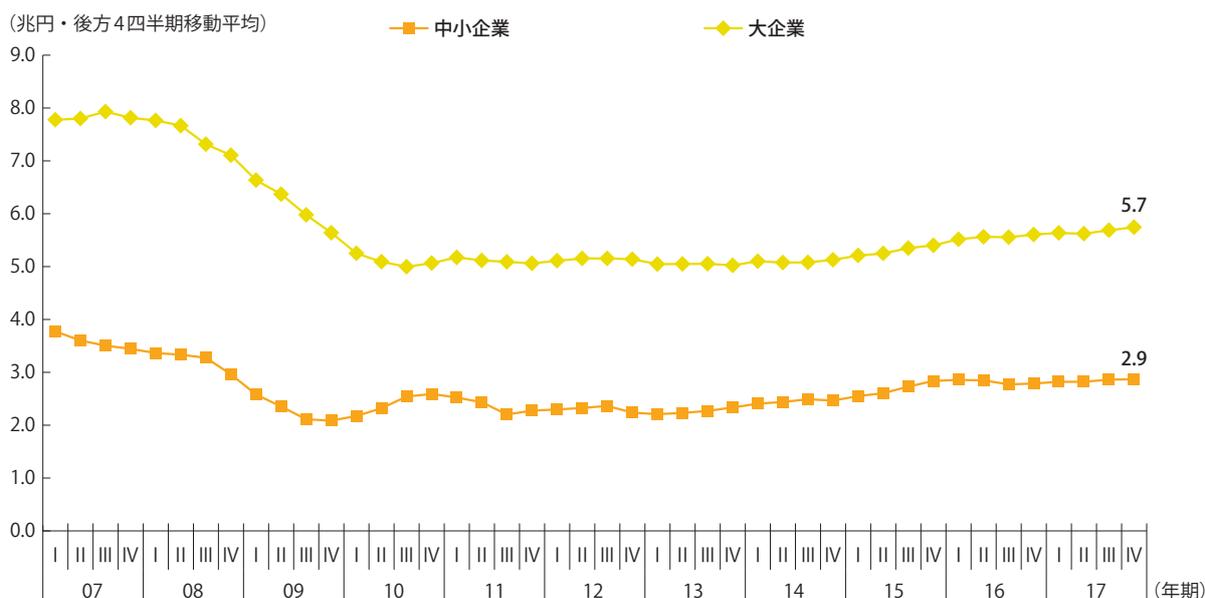
(注) ここでいう中規模企業とは資本金1千万円以上1億円未満の企業、小規模事業者とは資本金1千万円未満の企業とする。

3 投資

中小企業の経営環境が良好に推移している一方で、中小企業の設備投資について見てみると、リーマン・ショック後の2009年に大きく落ち込んだ後、しばらく伸び悩んでいたが、2013年に

入ると緩やかに投資額が伸びはじめている（第1-1-10図）。ただし、足下の中小企業の設備投資の増加は、設備年齢の上昇を背景とした更新投資の増加が中心と考えられる。

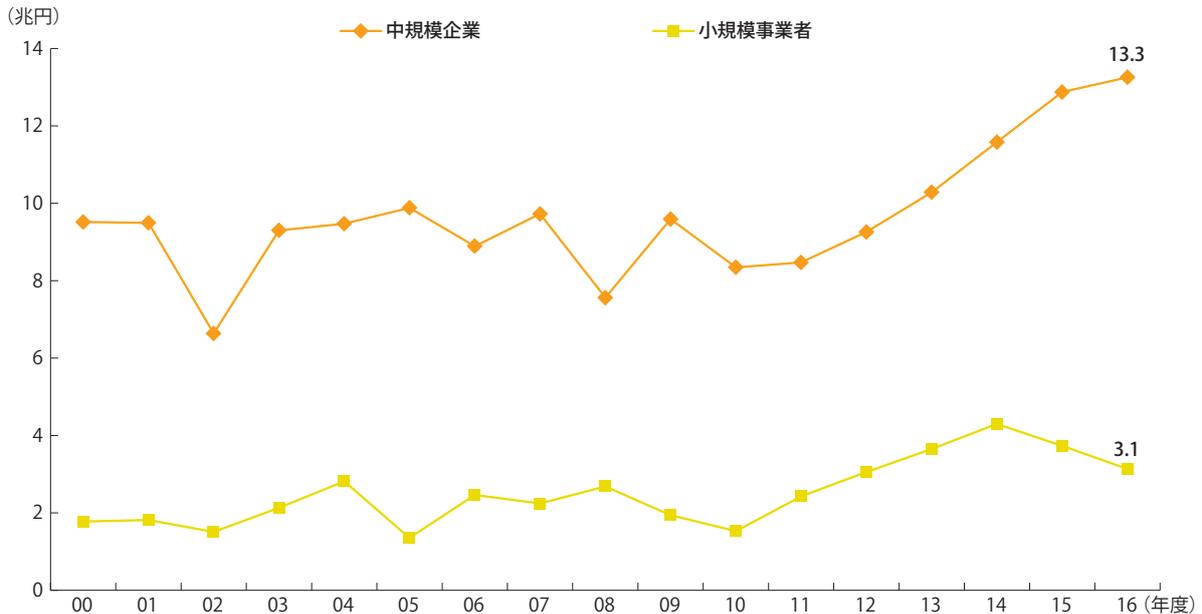
第1-1-10図 企業規模別設備投資の推移



続いて中規模企業と小規模事業者の設備投資の推移について、財務省「法人企業統計調査年報」を用いて確認すると、中規模企業と小規模事業者で設備投資の額に差はあれど、おおむね同様の動きで推移していた（第1-1-11図）。ところが、足

下について見ると、中規模企業の設備投資額は引き続き伸びている一方で、小規模事業者については2014年度をピークに減少傾向で推移しており、中規模企業との差が広がりつつある様子が見える。

第1-1-11図 中規模企業・小規模事業者の設備投資の推移



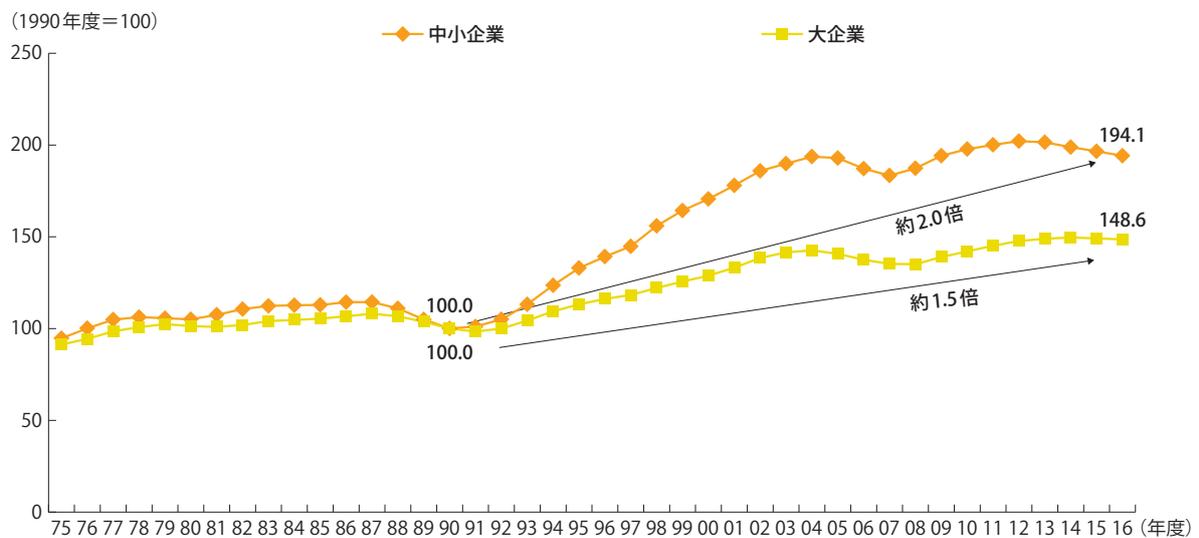
資料：財務省「法人企業統計調査年報」

(注) ここでいう中規模企業とは資本金1千万円以上1億円未満の企業、小規模事業者とは資本金1千万円未満の企業とする。

次に設備を新設してからの経過年数を示す設備年齢の推移を確認する。中小企業と大企業の設備年齢がほぼ同水準だった1990年度の設備年齢指数をそれぞれ100としてその推移を見てみると、足下の2016年度において大企業の設備年齢指数は148.6と1990年度から約1.5倍老朽化している

のに対し、中小企業の設備年齢指数は194.1と約2倍老朽化しており、大企業よりも設備の老朽化が進んでおり、中小企業の設備投資が限定的なものに留まるが故に設備年齢の差も埋まらないことが分かる（第1-1-12図）。

第1-1-12図 企業規模別設備年齢の推移（指数）



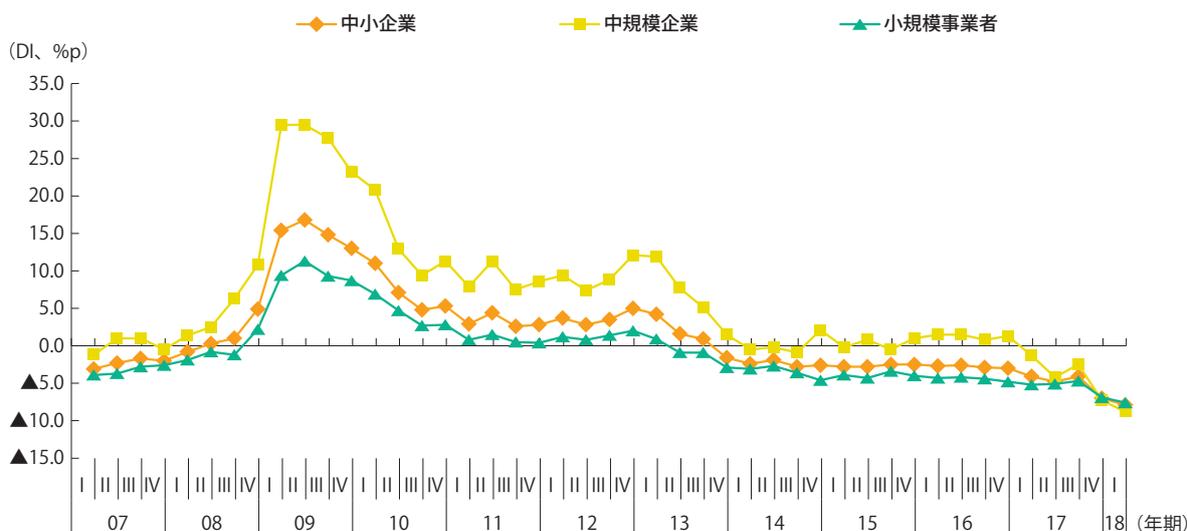
資料：財務省「法人企業統計調査季報」より（一財）商工総合研究所「中小企業の競争力と設備投資」をもとに作成。

(注) ここでいう大企業とは資本金10億円以上の企業、中小企業とは資本金1千万円以上1億円未満の企業とする。

ここで設備の不足感を見るべく企業規模別に製造業の生産・営業用設備判断DIの推移を確認すると、製造業は中規模企業、小規模事業者ともに2009年をピークに以降は徐々に設備の過剰感が解消され、足下の2017年に入るとかえって不足感が強まる状況となった。小規模事業者について見ると、中規模企業に比べ全体的に不足感が強

く、2013年第2四半期以降は一貫して設備が「過剰」と答えた割合を「不足」と答えた割合が上回っている。2017年に入ると、中規模企業と小規模事業者の差はほぼ無くなり、全体的に設備の不足感が強まっていることが分かる（第1-1-13図）。

第1-1-13図 中規模企業・小規模事業者の生産設備DIの推移（製造業）



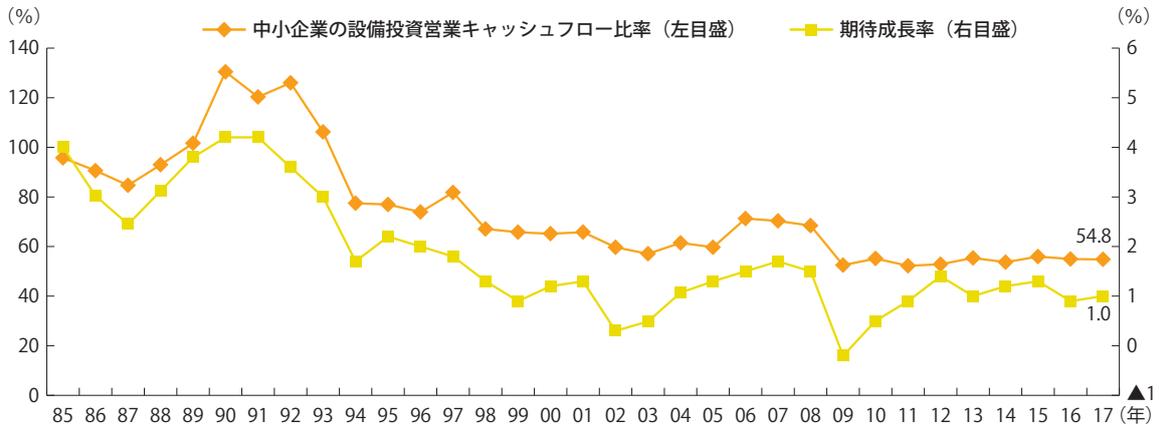
資料：中小企業庁・（独）中小企業基盤整備機構「中小企業景況調査」

- (注) 1. 生産設備DIは、現在の設備水準について、「過剰」と答えた企業の割合(%)から、「不足」と答えた企業の割合(%)を引いたもの。
2. ここでは、中小企業とは中小企業基本法第2条第1項の規定に基づく「中小企業者」、小規模事業者とは中小企業基本法第2条第5項の規定に基づく「小規模企業者」、中規模企業とは中小企業から小規模事業者を除いた企業をいう。

中小企業が設備投資の実施を判断する上では、自社の事業について将来的な成長を見通せることが重要であるが、事業の見通しは業界全体の成長見通し（期待成長率）にも影響を受けるものと考えられる。そこで、期待成長率と設備投資の関係について見ていく。第1-1-14図は、中小企業の設備投資営業キャッシュフロー比率と期待成長率の推移を見たものであるが、投資の積極性を示し

ていると考えられる設備投資営業キャッシュフロー比率は、期待成長率に連動して推移していることが分かる。期待成長率は1992年以降緩やかに減少した後、足下では横ばいで推移しており、設備投資が力強さに欠ける要因の一つとして、期待成長率の低迷によって中小企業が事業の先行きを見通せないことがあると考えられる。

第1-1-14図 中小企業の設備投資営業キャッシュフロー比率と期待成長率の推移

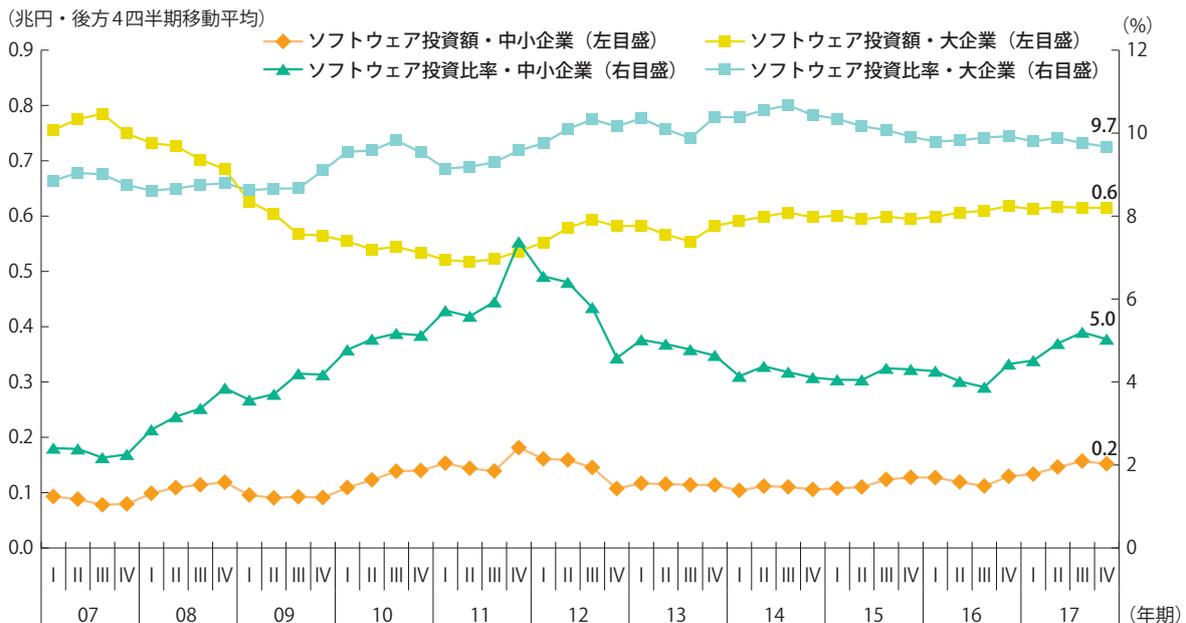


資料：内閣府「企業行動に関するアンケート調査」、財務省「法人企業統計調査季報」
 (注) 1. 内閣府の企業行動に関するアンケート調査は毎年1月に行われるため、ここでは当該年の値として計算した。
 2. 期待成長率とは、業界需要の実質成長率の今後3年間の見通しをいう。
 3. 投資性向＝設備投資額/キャッシュフロー
 4. キャッシュフロー＝経常利益×0.5＋減価償却費
 5. 投資性向は季節性除去のため設備投資額、キャッシュフロー額を共に当該年累計値から算出した。
 6. 資本金1千万円以上1億円未満の企業を中小企業とする。

また、IT関連指標として中小企業のソフトウェア投資額及び投資比率について見ていくと、ソフトウェアを除く設備投資全般が伸び始めた2013年以降も中小企業のソフトウェア投資額は数年横ばい傾向にあったが、2016年後半から緩やかに伸び始め、また、投資比率について見ても大幅に

伸び始めていることが分かる(第1-1-15図)。ただし、足下のソフトウェア投資額については大企業の3分の1に満たず、また投資比率については大企業の2分の1程度であり、大企業との差は依然として存在する。

第1-1-15図 ソフトウェア投資額・ソフトウェア投資比率の推移



資料：財務省「法人企業統計調査季報」
 (注) ここでいう大企業とは資本金10億円以上の企業、中小企業とは資本金1千万円以上1億円未満の企業とする。

4 資金繰り・倒産

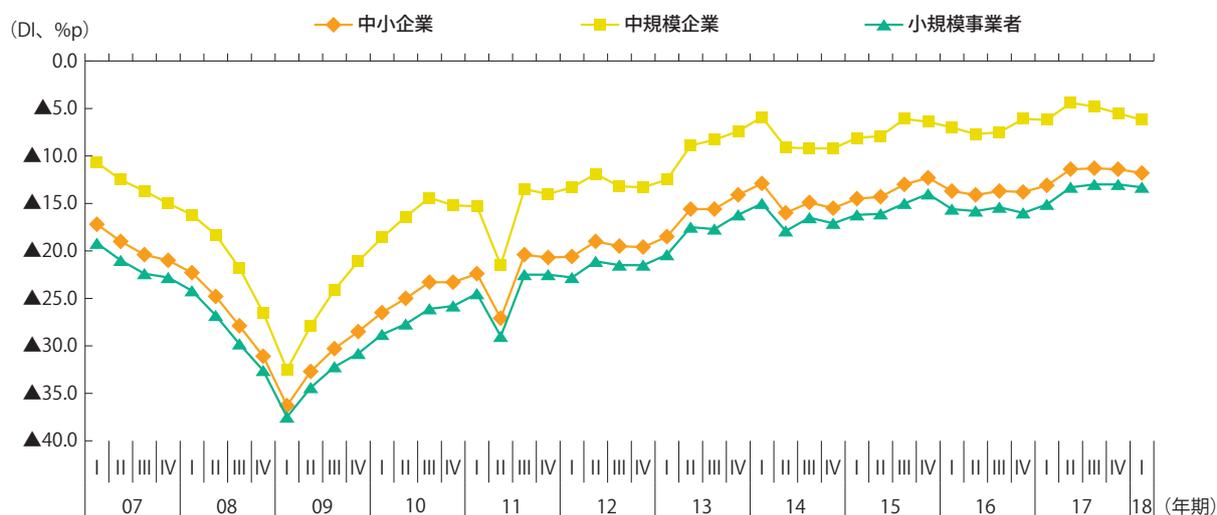
次に、中小企業の資金繰りの状況及び倒産状況について景況調査や日本銀行の統計、(株)東京商工リサーチのデータベースを用いてその推移を見ていく。

はじめに、中小企業の資金繰りDIの推移について見ると、中規模企業、小規模事業者とも、リーマン・ショック後の2009年を底としてそれ以降は着実に改善傾向を維持している。足下の2017年ではリーマン・ショック前の2007年を上

回り、統計開始以降過去最高水準で推移している(第1-1-16図)。

また、貸出態度DIの推移について見ても、リーマン・ショック後に大きく落ち込んだが、2009年以降は総じて回復基調にあり、2011年第3四半期以降は最近の金融機関の貸出態度について「緩い」と答えた企業の割合が「厳しい」と答えた企業の割合を年々上回りながら推移している(第1-1-17図)。

第1-1-16図 企業規模別資金繰りDIの推移

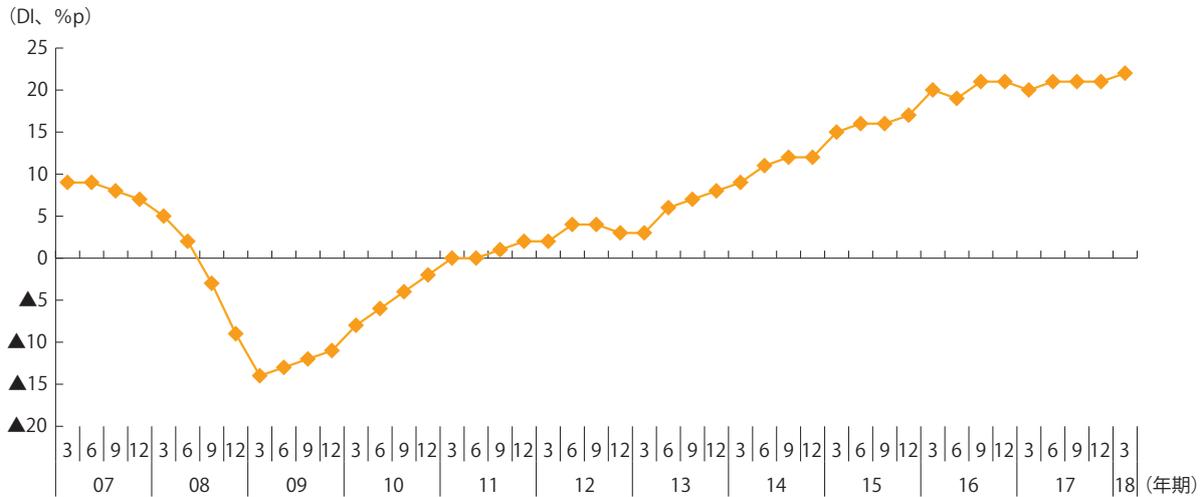


資料：中小企業庁・(独)中小企業基盤整備機構「中小企業景況調査」

(注)1. 景況調査の資金繰りDIは、前期に比べて、資金繰りが「好転」と答えた企業の割合(%)から、「悪化」と答えた企業の割合(%)を引いたもの。

2. ここでは、中小企業とは中小企業基本法第2条第1項の規定に基づく「中小企業者」、小規模事業者とは中小企業基本法第2条第5項の規定に基づく「小規模企業者」、中規模企業とは中小企業から小規模事業者を除いた企業をいう。

第1-1-17図 中小企業の貸出態度DIの推移



資料：日本銀行「全国企業短期経済観測調査」

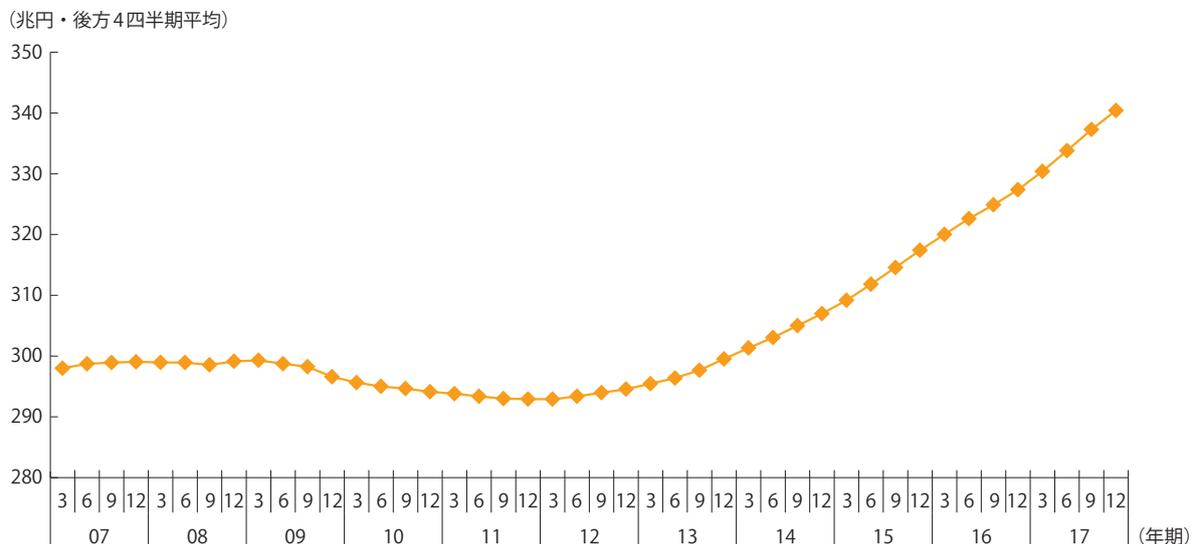
(注)1. 日銀短観の貸出態度DIとは、最近の金融機関の貸出態度について「緩い」と答えた企業の割合(%)から「厳しい」と答えた企業の割合(%)を引いたもの。

2. 日銀短観では、中小企業とは資本金2千万円以上1億円未満の企業をいう。

次に、中小企業の貸出金の推移を確認すると、2011年まで弱含みで推移していたが2012年以降

上昇傾向をたどり、足下について見ると統計開始以降過去最高水準で推移している(第1-1-18図)。

第1-1-18図 中小企業向け貸出金の推移

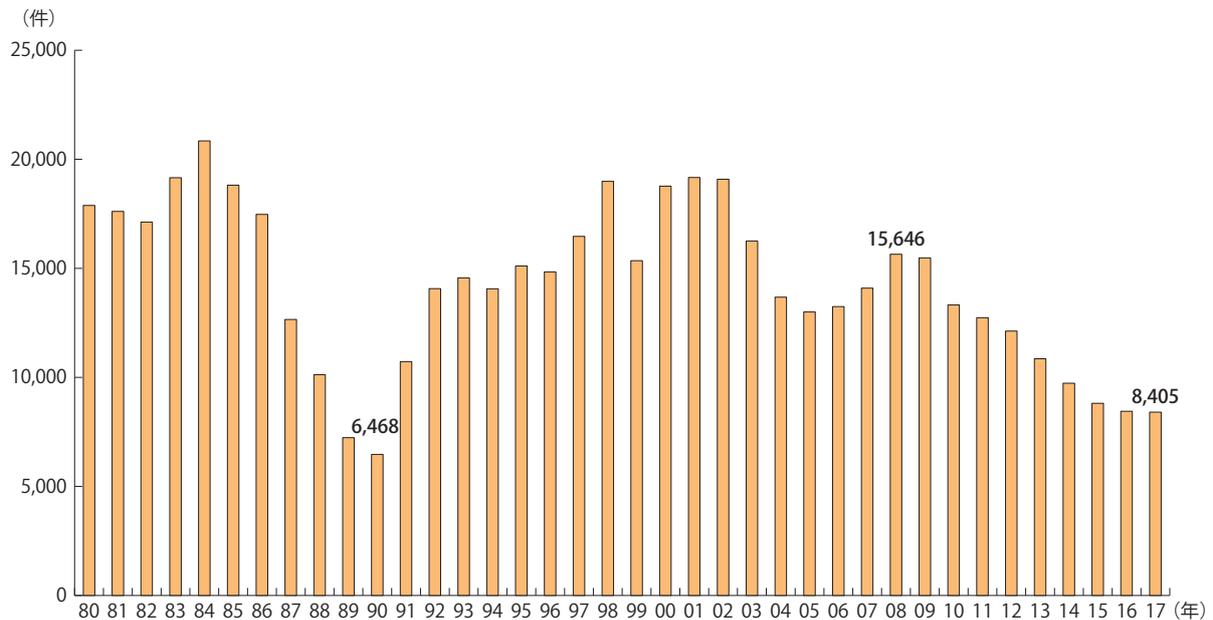


資料：日本銀行「貸出先別貸出金」

倒産件数の推移について見ると、2008年の15,646件を山に9年連続で減少を続けている。直近では4年連続で1万件を下回っている。2017年

の倒産件数は前年比0.4%減の8,405件となり、バブル期の1990年以来27年ぶりの低水準となった(第1-1-19図)。

第1-1-19図 倒産件数の推移



資料：(株) 東京商工リサーチ「倒産月報」

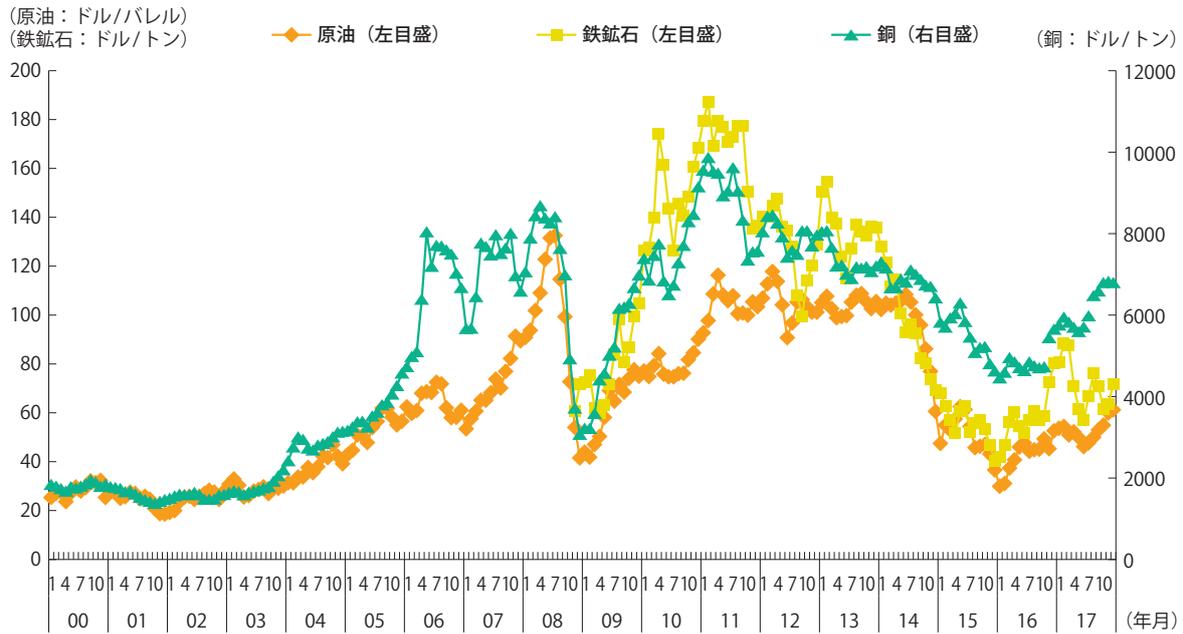
5 取引関係

これまでに見てきたとおり、中小企業の経常利益は過去最高水準に到達した。他方で、経常利益を要因分解して見た際に、変動費要因の対処に関して大企業と中小企業との間で巧拙があることも見て取れる。

変動費は、その内訳が、原材料費、燃料費、中

間財購入費等となっており、原材料である1次産品の価格の変動に大きな影響を受ける。このため、1次産品価格、特に資源価格の推移をみると、原油価格については2016年に反転して以降上昇傾向にあり、鉄鉱石や銅も足下で上昇基調をたどっていることが分かる（第1-1-20図）。

第1-1-20図 1次産品価格（資源）の推移

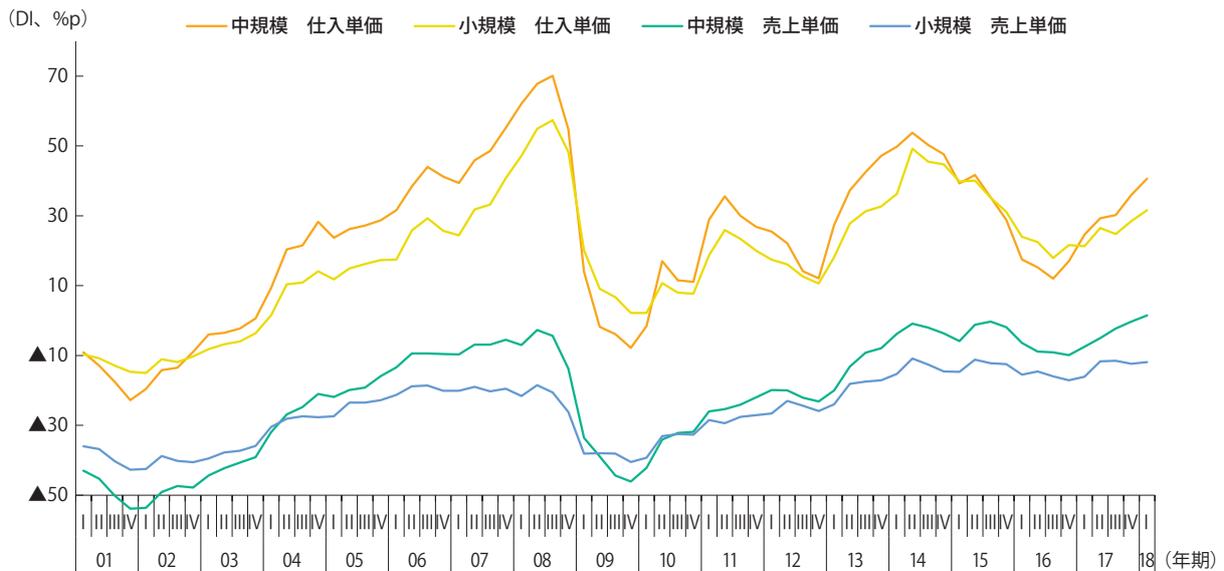


資料：UNCTAD 「CommodityPrice Bulletin」

次に、企業規模別に仕入単価DIと売上単価DIの動向を確認すると、仕入単価DIは、原油をはじめとした資源価格の上昇を背景に、2016年から上昇に転じ、2017年以降も引き続き上昇傾向

で推移している。売上単価DIも同様に上昇基調をたどっているが、上昇幅は仕入単価DIに及ばない(第1-1-21図)。

第1-1-21図 企業規模別仕入単価DI・売上単価DIの推移



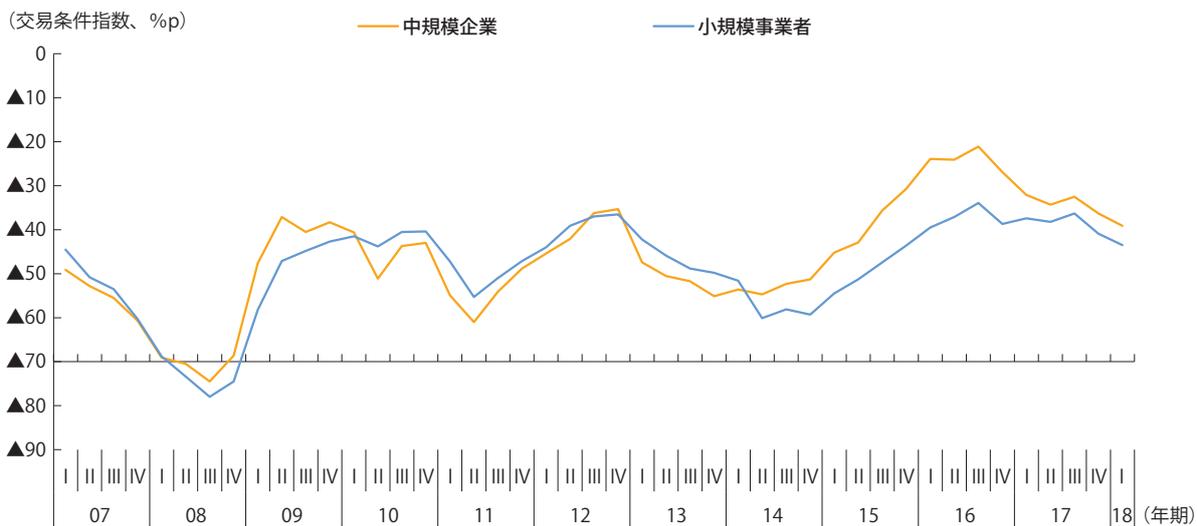
資料：中小企業庁・(独)中小企業基盤整備機構「中小企業景況調査」

(注) 仕入単価DIは、前年同期に比べて、原材料・商品仕入単価が「上昇」と答えた企業の割合(%)から、「低下」と答えた企業の割合(%)を引いたもの、売上単価DIは、前年同期に比べて、売上が「上昇」と答えた企業の割合(%)から、「低下」と答えた企業の割合(%)を引いたもの。

また、売上単価DIから仕入単価DIを引いた交易条件指数の推移を確認してみると、2013年まで中規模企業と小規模事業者の交易条件指数はほぼ同水準で推移していた（第1-1-22図）。2014年

以降中規模企業と小規模事業者の間に生じていた差は縮小しつつあるが、足下では仕入単価DIの上昇が販売価格DIの上昇を上回っており、企業規模を問わず交易条件は悪化している。

第1-1-22図 中規模企業・小規模事業者の交易条件指数の推移



コラム

1-1-1

世耕プランに基づく取組のさらなる浸透に向けて

昨年のコラムでも取組を紹介したが、2016年9月に世耕経済産業大臣より発表した取引条件改善の対策パッケージ「未来志向型の取引慣行に向けて」（世耕プラン）に基づき、2017年も様々な取組を実施してきた。本コラムでは、2017年における取組を中心に紹介する。

●下請Gメンによる下請中小企業ヒアリング（2017年4月～）

2017年4月より、新たに全国に80名規模の下請Gメンを配置し、2,800件以上（2018年2月時点）の下請中小企業へのヒアリングを実施した（2017年1月より先行してヒアリングを実施。）。下請Gメンが直接、企業を訪問してヒアリングすることにより、書面調査や電話での聞き取り調査では何うことができない取引上の問題の把握につながっている。

●自主行動計画策定団体によるフォローアップ調査（2017年9月～11月）

世耕プランによる取組を浸透させていくため、2017年3月までに自動車、素形材、建設機械、繊維、電機・情報通信機器、情報サービス・ソフトウェア、建設、トラック運送の8業種21団体において、取引適正化と付加価値向上に向けた自主行動計画を策定・公表した。

2017年9月～11月にかけて、経済産業省所管の6業種18団体自ら、自主行動計画の実施状況についてフォローアップ調査を実施した。各団体所属の約7,000社に調査票を発送し、1,752社（25.4%）の回答があった。

●自主行動計画のフォローアップ調査及び下請Gメンによるヒアリング調査の結果公表（2017年12月）

各団体において実施したフォローアップ調査の結果及び下請Gメンによるヒアリング調査の結果についてとりまとめて、2017年12月に中小企業庁より公表した。両調査結果を突き合わせたところ、自動車業界を中心に「下請代金が手形払いから現金払いになった。」「一方的な値引き要請がなくなった。」など着実に成果が出てきている一方、改善の動きが鈍い業界も見受けられたため、2018年1月以降、これらの業界のトップに対して、世耕大臣よりさらなる取組を要請した。

この取組はPDCAサイクルを回し、成果が出るまで粘り強く取り組んでいくことが重要である。

（自主行動計画フォローアップ調査結果のポイント）

- ・自動車・自動車部品業界では、世耕プラン重点三課題（（1）原価低減要請、（2）型管理、（3）支払条件）について、他業界に先駆けて積極的な取組が浸透。
- ・特に、支払条件の改善については、自動車セットメーカー8社が100%現金払いに切り替え、自動車部品企業（ティア1～2：すべて現金受取22%）、素形材関係企業（ティア1～4：すべて現金受取14%）の間でも浸透しつつあるとの回答。（※）
※調査において、自動車セットメーカーの現金払い比率に比べ、自動車部品企業の現金受取比率が低い結果となったが、これは下請法上の取引に該当しない大企業間取引において、引き続き、手形の使用が改善されていないことに起因するものと推察される。
- ・建機、電機・情報通信機器、繊維などの業界においても、改善に向けた取組に着手しているが、発注側大企業の100%現金払いはまだ10～30%程度にとどまっており、自動車業界と比較すると手形を多用している状況。

（下請Gメンによるヒアリング調査結果のポイント）

2017年10月末までに訪問した2,040社のヒアリング結果について分析を行った。

- ・全体の25%（※）、517件で重点三課題の具体的な改善事例を確認。特に、手形払いの現金化など支払条件の改善が300件超と顕著に多く、原価低減や型管理の改善に向けた動きもそれぞれ100件前後確認。
- ・他方、「自主行動計画のFU調査」結果とつき合わせると、
 - ① 原価低減要請については、一部に、引き続き口頭による要請を行っている事例が散見。
 - ② 型管理については、一部に改善事例も見られるが、特にティア2以降でいまだ改善が浸透しているとは言い難い。

③ 手形の現金払化は、ティア3～4の一部に広がりつつあるも広く浸透するまでには至らず。また、自動車に比し他業種の動きが鈍い。

④ また、親事業者からの金型代金の支払が24～36回の分割払いや部品価格上乗せでの回収となっており、改善して欲しいとの声が多数存在。

などの状況を確認。

※具体的な改善があった事例を集計した割合であり、残りの75%において不適切な取引が存在しているわけではない。（ヒアリングの結果には、「従来から取引上の問題はない」「元々、全て現金で支払いを受けている」などと回答した事業者が含まれている。）

●型管理の適正化・廃棄に向けた取組の強化

2017年1月より、自動車・素形材業界における公正な取引環境の実現に向けて、部品等の製造に必要な「型」の管理のさらなる適正化に向けた「型管理（保管・廃棄等）における未来志向型の取引慣行に関する研究会」（座長：神奈川県大学法学部 細田孝一教授、委員：一般社団法人日本自動車工業会、一般社団法人日本自動車部品工業会、素形材業界）を開催した。2017年7月、同研究会において「未来に向けた「型管理・三つの行動」～減らす、見直す、仕組みを作る～（型管理の適正化に向けたアクションプラン）」を取りまとめ公表した。

<型が表紙のMETIジャーナル4・5月号>



コラム

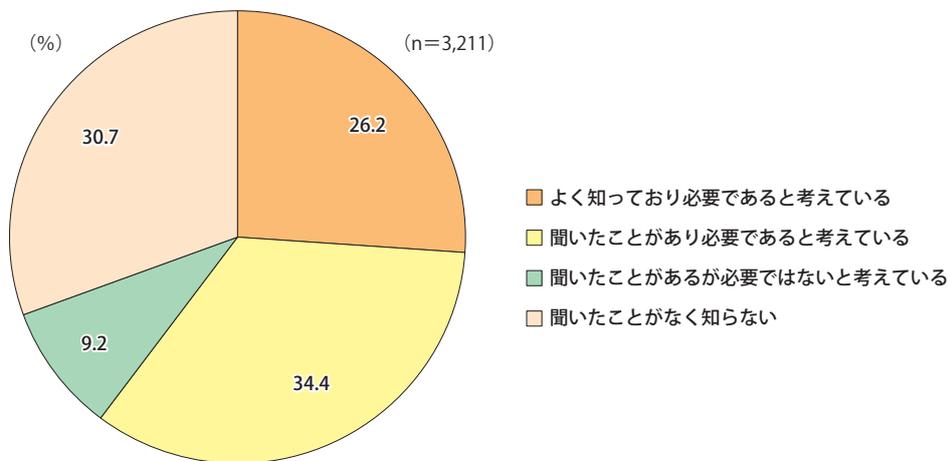
1-1-2

中小企業の災害対応の強化について

我が国においては、東日本大震災後も熊本地震、多くの水害、平成29年度には九州北部豪雨など、数多くの自然災害が発生してきた。

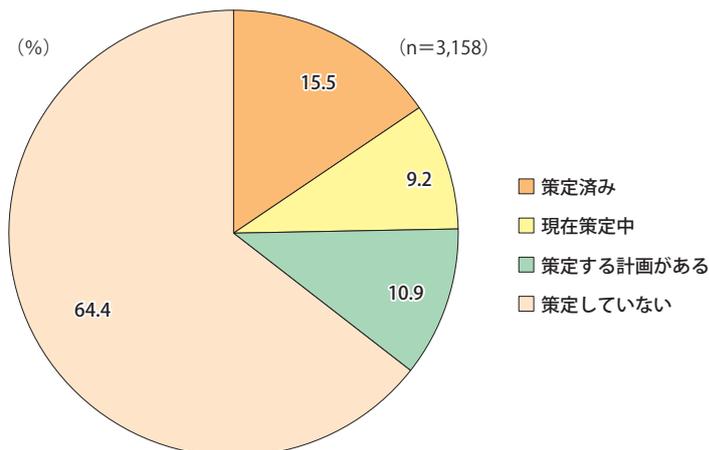
自然災害が頻発する我が国においては、中小企業が事前に災害への備えを行うことが重要であるが、中小企業の約3割がBCP（Business Continuity Plan（事業継続計画））について認知しておらず（コラム1-1-2①図）、BCPの策定状況も15%と低くなっており（コラム1-1-2②図）、十分な備えが行われているとはいえない状況にある。

コラム1-1-2①図 中小企業のBCPの認知度



資料：「中小企業のリスクマネジメントへの取組に関する調査」（2015年12月、みずほ総合研究所（株））

コラム1-1-2②図 中小企業のBCP策定状況



資料：「中小企業のリスクマネジメントへの取組に関する調査」（2015年12月、みずほ総合研究所（株））

また、これまでも災害の規模や影響の度合いに応じて被災した中小企業に対する支援を実施してきたところであるが、その支援の内容等が適切であるか、地域や政策的な観点から中小企業への支援が適切に実施されてきたかについては議論が残っている状況である。

●「中小企業の災害対応の強化に関する研究会」について

上記のような現状を踏まえ、中小企業庁では、2017年12月に「中小企業の災害対応の強化に関する研究会」を設置。4回に渡り研究会を開催、検討を行い、2018年3月に中間報告をとりまとめた。以下では同研究会の中間報告書の概要を紹介する。

●中小企業における事前対策

中小企業の事前の災害対策が十分とは言えない現状を踏まえて、BCP普及等のための取組強化として以下の点を整理。

① BCPの本質を理解した取組の普及促進

形式的にはBCPとしての形は整っていないものの、普段の経営の延長として実質的には優れたBCPの取組を行っている中小企業が存在する（コラム1-1-2③図）。こうした事例を収集しつつ、中小企業にも取り組みやすいBCPの普及を図っていく。

② BCP促進のためのインセンティブ

BCPの普及を図っていくため、補助制度等における優先採択等のインセンティブを付与することも必要である。

③ サプライチェーンや地域における面的な取組

多くの中小企業にBCPの取組を広げていくためには、サプライチェーンや、産業集積地・工業団地等の地域のネットワークが鍵となる。専門家派遣等の施策をこれらのネットワークを活用して推進する。

④ 高台移転等の推進

高台移転等に関しては、事業者による大幅な設備拡張の機会等を活用した移転が進むよう、公的金融支援の要件緩和や設備投資支援における優先採択等を検討していく必要がある。

⑤ 損害保険・共済の一層の普及

水害に関しては、比較的成本の安い保険商品が普及しつつあるなか、支援機関とも連携して中小企業における保険・共済の理解を促進していく必要がある。

コラム1-1-2③図 BCPに類似した取組事例**（ガス保守会社の取組）**

- **従来型のBCPは策定していない。**
- **年2回、全従業員を集め、災害時の自社の段取りを皆で話し合い、模造紙に書き出し、事務所に貼り出す。**
- **手順実行を効果的に行うための事前対策を皆で検討し、完了予定日を決めてそれまでに実施。**
- **事前対策ができたか、年度末に社長が確認。**
- **作成する文書は、段取り一覧表（やることリスト）、解決すべき課題一覧表（やっておくことリスト）、非常時連絡先リストのみ。あとは担当者のメモ。**

●被災中小企業への支援

これまでの被災中小企業支援の現状を踏まえ、今後の対応策として以下の点を整理。

① 災害時における国の役割と地方との関係

被災中小企業支援について、国と地方自治体との関係のあり方や、それぞれの役割を検討していく必要がある。

② 地域ごとの支援について

局激レベルの災害において、これまでは指定地域で被害を受けた中小企業者に限定されているが、市町村の区域にかかわらず被害を受けた事業者があった場合において、国と地方の役割分担を含め、支援する必要があるか否かを検討していく必要がある。

③ 被災中小企業に対する補助金による支援の安定化

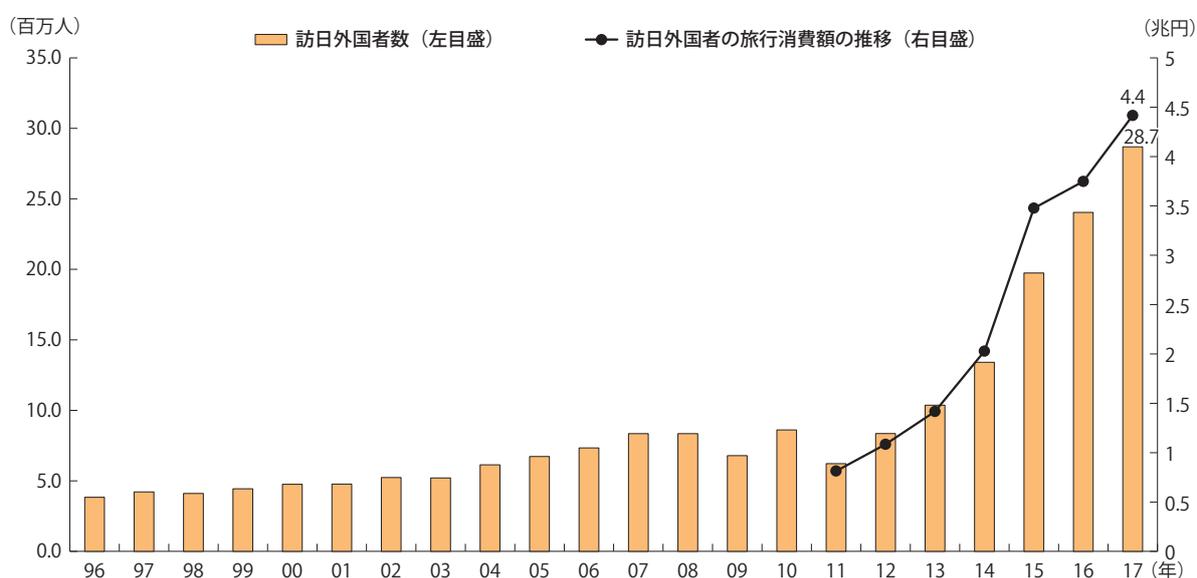
自然災害により被害を受けた中小企業に対しては、各年度の個別の補助金が活用可能な範囲・タイミングにおいて例外的な対応を行ってきたが、引き続き機動的な対応を行っていくにはどのような方策が考えられるか検討していく必要がある。

6 海外展開

次に中小企業が海外需要を上手く取り込んでいる状況を見るべく、訪日外国人数について日本政府観光局「訪日外客数の動向」を、インバウンド消費について観光庁「訪日外国人消費動向調査」を用いて訪日外客数の推移を確認する（第1-1-23図）。1990年代から2000年代初頭にかけて訪日外国者数は400万～500万人前後で推移してい

たが、東日本大震災の影響で2011年に一時的に落ち込んだものの、以降は従来を大きく上回るペースで伸び、2017年はおよそ2,900万人と20年前と比べて6倍程度まで増加した。また、訪日外国人の消費額を見ると、年々順調に増加し2017年の消費額は2011年の5倍以上にまで消費額が増加していることが分かる。

第1-1-23図 訪日外国者数及び旅行消費額の推移

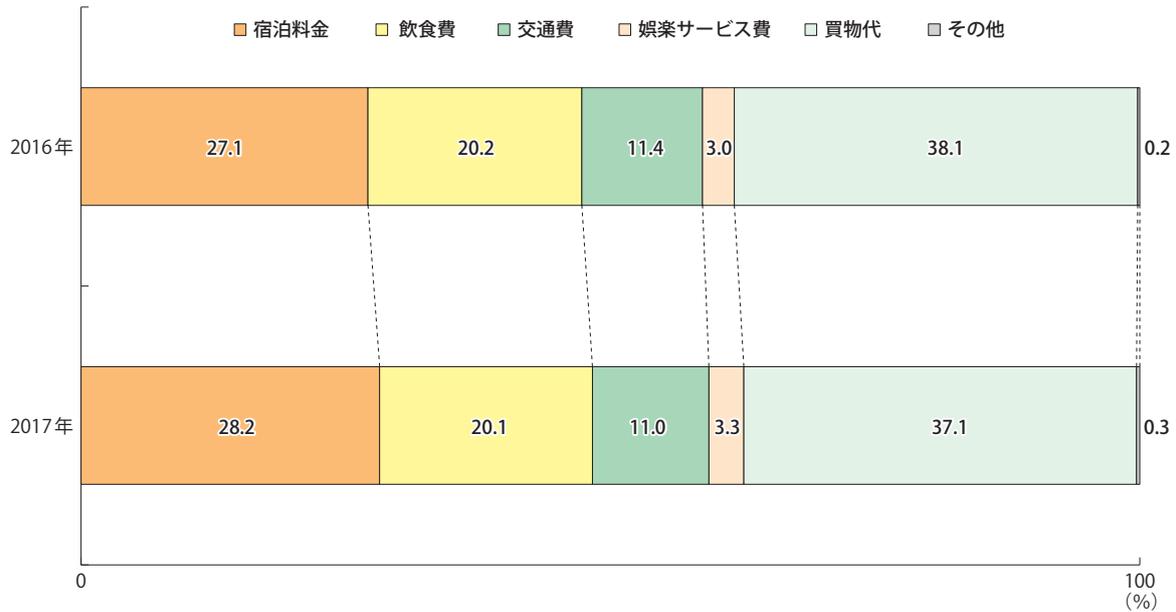


資料：日本政府観光局「訪日外客数の動向」、観光庁「訪日外国人消費動向調査」

訪日外国人の旅行消費額の費目別構成比について確認すると買物代が4割弱と最も多く、次に宿泊代金、飲食費と続くことが分かる（第1-1-24図）。併せて中小企業の小売業、宿泊業、飲食業の売上額DIについて確認すると、訪日外国者が

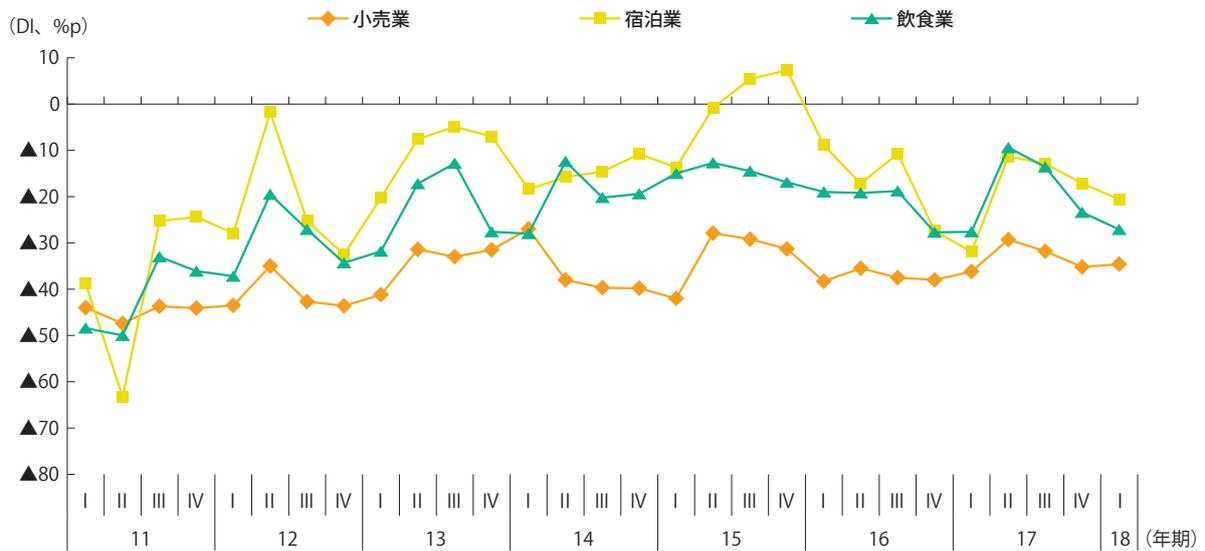
増加を始めた2011年から足下の2017年にかけて緩やかに上昇しており、これらの背景の一つとして、小規模事業者を含む中小企業が海外需要を上手く取り込んでいる可能性が示唆されている（第1-1-25図）。

第1-1-24図 訪日外国人旅行消費額の費目別構成比



資料：観光庁「訪日外国人消費動向調査」（2018年1月16日公表）

第1-1-25図 中小小売業、宿泊業、飲食業の売上額DIの推移



資料：中小企業庁・(独) 中小企業基盤整備機構「中小企業景況調査」
 (注) 景況調査の売上額DIは、前年同期に比べて、売上が「増加」と答えた企業の割合(%)から、「減少」と答えた企業の割合(%)を引いたもの。

7 まとめ

2017年度の小規模事業者の業況は総じてみれば改善傾向にあること、経常利益は緩やかな回復基調にあること、資金繰りはリーマン・ショック前の水準を超えて改善しているなど、経済の好循環が小規模事業者にも行きわたり始めている様子がうかがえる。

他方で、中小企業に比べて売上高が伸び悩んで

いること、良好な収益環境に比して設備投資が減退していること、交易条件が悪化していることなど、経済の好循環を幅広く浸透させていくに当たっての課題も見られる。今後、小規模事業者が更なる発展を遂げるためにはこれらの課題に向き合い、克服する努力が必須となろう。

第2章

小規模事業者の構造分析

前章で確認したとおり、小規模事業者の業況は改善傾向にあるものの、他方で、中小企業に比べて売上高が伸び悩んでいるなどの課題を抱えている。

我が国の中小企業は、2014年時点で約381万者と企業数全体の99.7%を占めており、従業者数は約3,361万人と雇用全体の7割を創出している。我が国経済の屋台骨を支えている中小企業をつぶさに見れば、多種多様なビジネスを展開しており、一様に捉えることは困難であるが、一者当たりの従業員数、売上高や利益水準等の面から日本の中小企業の典型像を捉えておきたい。一般社団法人CRD協会が約129万者から収集したデータの中央値を見ると、下表のとおり、従業員数は3人、売上高は6,790万円、経常利益は160万円、総資産は5,420万円、資本金は510万円となり、日本の中小企業の典型像がかなり規模の小さい事業者であることが分かる。

本章では、日本の中小企業の典型像である小規模事業者の抱える課題への解決策を検討する入口として、小規模事業者の構造について分析していく。

第1-2-1図 CRDから見た日本の中小企業像（2015年決算期）（法人及び個人事業者）

	中小企業者数（先）		中央値					平均値				
	構成比（%）	従業員数（人）	売上高（百万円）	経常利益（百万円）	総資産（百万円）	資本金（百万円）	従業員数（人）	売上高（百万円）	経常利益（百万円）	総資産（百万円）	資本金（百万円）	
農業、林業	6,712	0.5%	4.0	52.0	1.9	56.0	3.1	16.4	270.9	11.3	387.5	14.2
漁業	1,123	0.1%	5.0	124.3	2.6	148.9	5.0	12.7	452.5	10.9	510.8	14.9
鉱業、採石業、砂利採取業	1,203	0.1%	8.0	177.4	2.3	226.1	10.0	15.2	653.2	32.9	995.9	49.6
建設業	276,651	21.5%	3.0	68.0	2.0	39.4	5.0	7.7	226.6	8.0	178.1	9.9
製造業	189,181	14.7%	7.0	100.1	2.1	91.9	10.0	23.3	634.3	23.5	669.3	25.9
電気・ガス・熱供給・水道業	2,971	0.2%	1.0	30.7	0.6	74.2	5.0	9.6	690.0	26.3	1,137.3	83.1
情報通信業	25,774	2.0%	5.0	80.6	1.1	44.0	10.0	19.1	362.6	14.4	324.9	32.9
運輸業、郵便業	46,475	3.6%	13.0	172.0	2.1	105.3	10.0	34.4	546.7	16.6	536.1	21.8
卸売業	137,854	10.7%	4.0	175.5	1.3	100.1	10.0	13.0	914.5	15.7	535.7	16.7
小売業	157,813	12.3%	2.0	68.3	0.7	38.0	4.1	9.8	326.6	5.7	200.8	7.9
不動産業、物品賃貸業	119,596	9.3%	1.0	28.1	2.3	133.4	8.0	4.4	228.6	19.5	719.2	24.6
学術研究、専門・技術サービス業	50,501	3.9%	2.0	37.2	1.7	25.3	5.0	9.2	145.8	7.0	162.2	12.6
宿泊業、飲食サービス業	76,618	6.0%	2.0	33.5	1.1	23.7	3.0	12.9	141.2	4.8	156.5	7.5
生活関連サービス業、娯楽業	37,622	2.9%	2.0	28.7	1.2	24.9	3.0	12.4	388.2	11.1	312.7	10.5
教育、学習支援業	9,354	0.7%	4.0	39.1	0.8	29.2	4.5	23.4	301.3	14.8	744.4	98.8
医療、福祉	53,516	4.2%	7.0	65.4	3.1	56.7	4.4	28.7	267.0	11.5	364.5	14.9
サービス業（他に分類されないもの）	93,535	7.3%	4.0	58.7	1.2	36.9	5.0	17.4	222.5	8.1	261.0	13.8
合計	1,286,499	100.0%	3.0	67.9	1.6	54.2	5.1	14.0	387.3	12.5	385.6	16.5

資料：一般社団法人CRD協会

第1節 小規模事業者の全体像

本節では、まず小規模事業者全体の構造を示す。続いて小規模事業者から中規模企業に拡大し

た事業者について分析する。

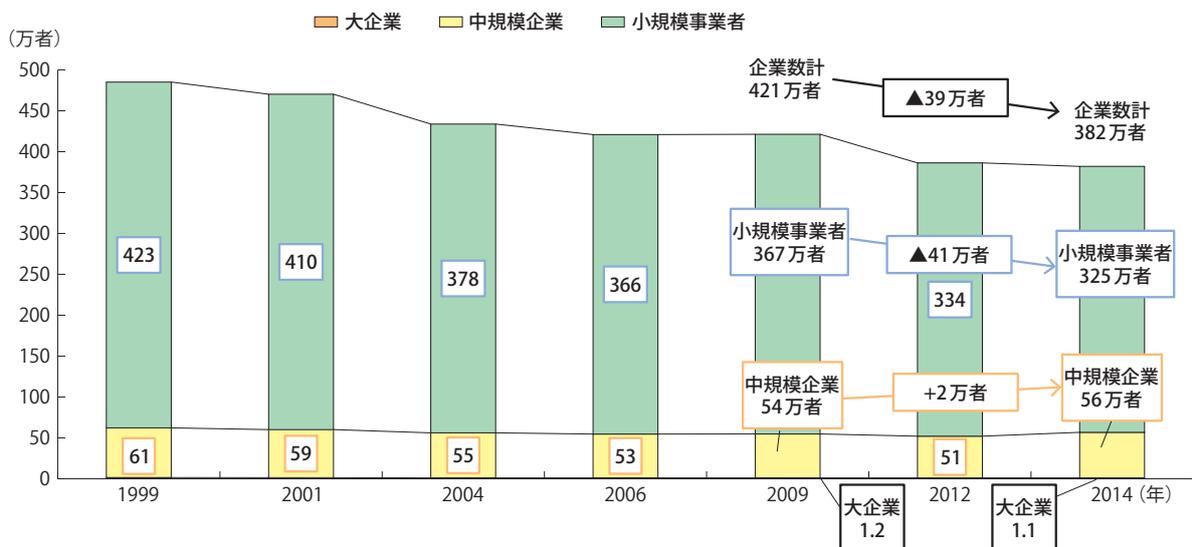
1 小規模事業者数の推移

①企業規模別企業数の推移

はじめに企業数の変化について見ていく。我が国の企業数は年々減少傾向にあり、2009年から2014年まで約39万者減少している（第1-2-2図）。企業規模別に内訳を見ると、中規模企業¹が約2

万者増加している傍ら、大企業は約800者、小規模事業者は約41万者減少しており、企業数の減少は小規模事業者の減少の影響が大きいことが分かる。

第1-2-2図 企業規模別企業数の推移



資料：総務省「平成11年、13年、16年、18年事業所・企業統計調査」、「平成21年、26年経済センサス基礎調査」、総務省・経済産業省「平成24年経済センサス活動調査」再編加工

(注)1. 企業数=会社数+個人事業者数とする。

2. 経済センサスでは、商業・法人登記等の行政記録を活用して、事業所・企業の補足範囲を拡大しており、本社等の事業主が支所等の情報も一括して報告する本社等一括調査を実施しているため、「事業所・企業統計調査」による結果と単純に比較することは適切ではない。

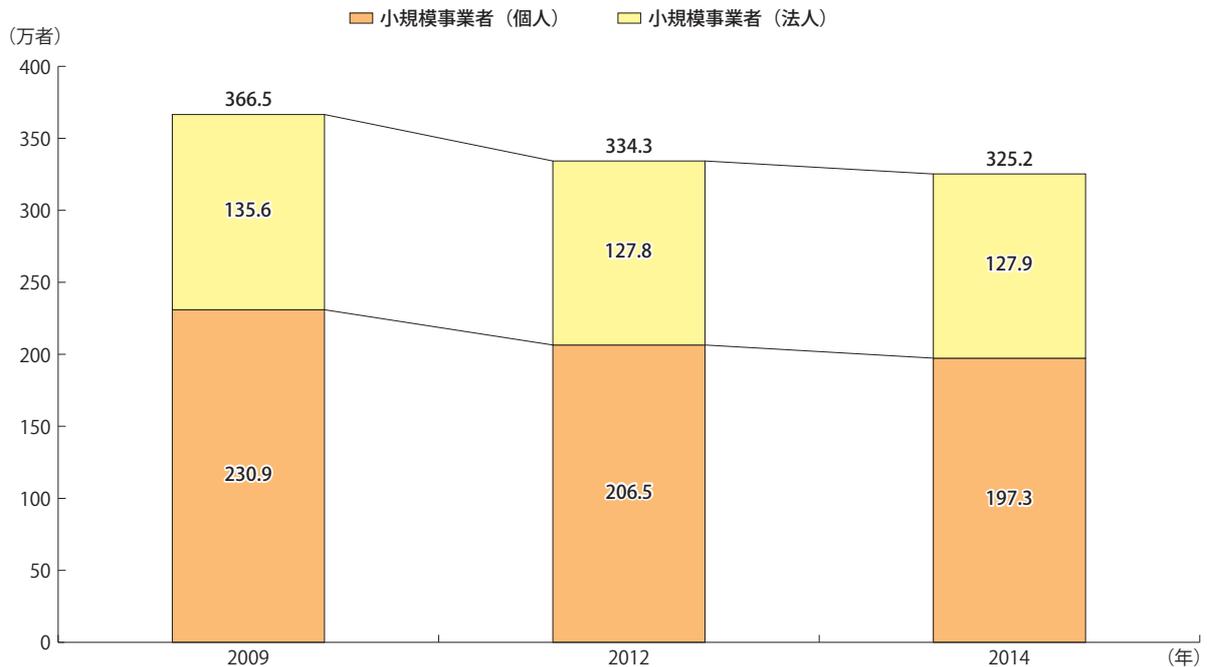
②小規模事業者数（個人法人別）の推移

第1-2-3図は、小規模事業者数の推移を組織形態別に示したものである。2009年から2014年の

間で約41万者減少した小規模事業者の中でも、個人事業者は約33万者減少していることが分かる。

1 ここていう「中規模企業」とは、中小企業基本法上の中小企業のうち、同法上の小規模企業にあてはまらない企業をいう。

第1-2-3図 小規模事業者数の推移（個人法人別）



資料：総務省「平成21年、26年経済センサス－基礎調査」、総務省・経済産業省「平成24年経済センサス－活動調査」再編加工

2 小規模事業者の類型化

小規模事業者は、全体で325万者おり中小企業全体の約9割を占め、多種多様な姿がある。これらを一体として見てしまうと、その多様性を捉えきれない恐れがある。小規模事業者の全体を類型化した上で分析することで、実態を把握しやすくなると考えられる。本項では、小規模事業者全体を①個人事業者（常用雇用者²なし）、②個人事業者（常用雇用者あり）、③法人（常用雇用者なし）、④法人（常用雇用者あり）の4つに類型化し、分析していく。

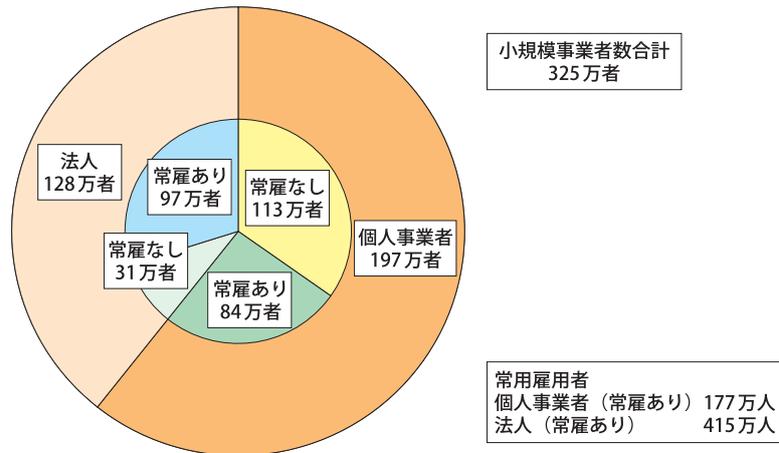
①小規模事業者数（個人法人別、常用雇用者有無別）

第1-2-4図では、類型ごとの事業者数を示している。

- ①個人事業者（常用雇用者なし）は約113万者おり、4つの類型のうち最も事業者数が多い。個人事業主及び無給の家族従業員のみで経営している事業者である。
- ②個人事業者（常用雇用者あり）は、雇用を生み出している個人事業者であり、約84万者いる。この類型で雇用している常用雇用者数は約177万人である。
- ③法人（常用雇用者なし）は、4つの類型では最も少ない約31万者となっている。役員のみで経営している事業者である。
- ④法人（常用雇用者あり）は約97万者おり、常用雇用者約415万人を雇用している。小規模事業者の中では比較的規模が大きい事業者が含まれる。

² 「経済センサス」の定義によれば、「常用雇用者」とは、期間を定めずに雇用されている人若しくは1か月を超える期間を定めて雇用されている人、または調査対象の前2か月にそれぞれ18日以上雇用されている人をいう。

第1-2-4図 小規模事業者数（個人法人別、常用雇用者有無別）



資料：総務省「平成26年経済センサス基礎調査」再編加工

②小規模事業者の類型別に見た企業数（業種別）

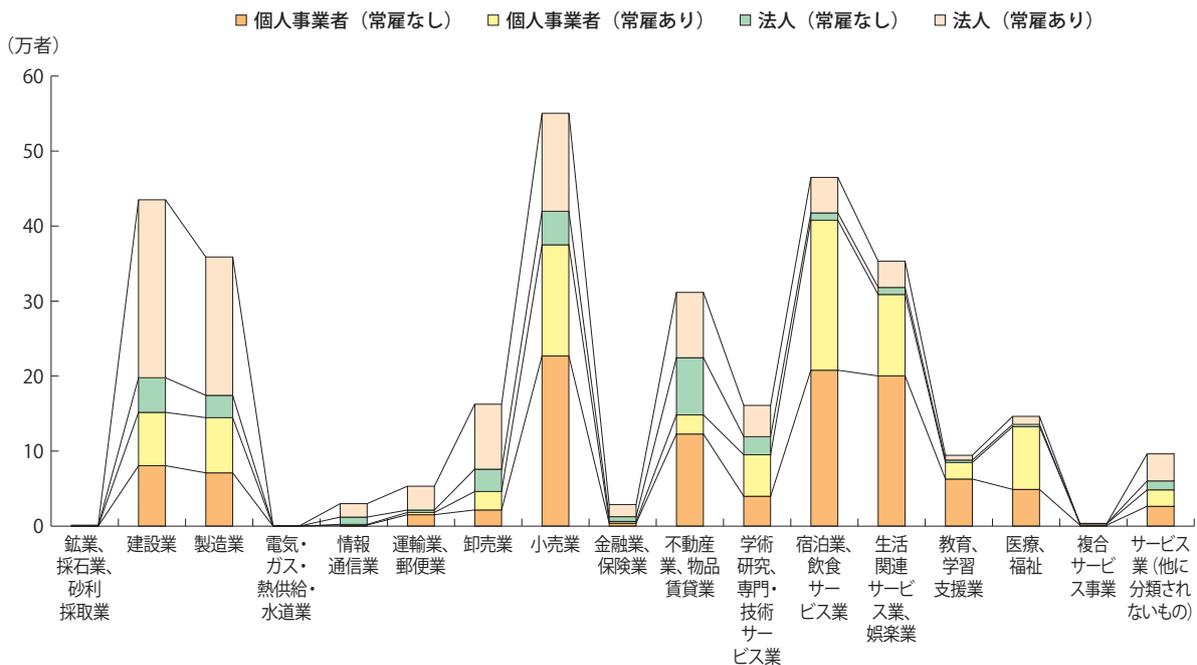
第1-2-5図は、類型別の小規模事業者数を業種ごとに見たものである。小規模事業者数は、「小売業」、「宿泊業・飲食サービス業」、「建設業」、「製造業」の順に多い。

個人事業者（常雇なし）について見ると、「小売業」、「宿泊業・飲食サービス業」、「生活関連

サービス業」の数が多く、これらの業種は経営者とその家族で経営しているごく小さな事業者が多いと考えられる。

法人（常雇あり）について見ると「建設業」、「製造業」が多く、これらの業種は比較的組織的な経営をしていると推察される。

第1-2-5図 小規模事業者の類型別に見た企業数（業種別）



資料：総務省「平成26年経済センサス基礎調査」再編加工

③小規模事業者の類型別に見た企業数の変化

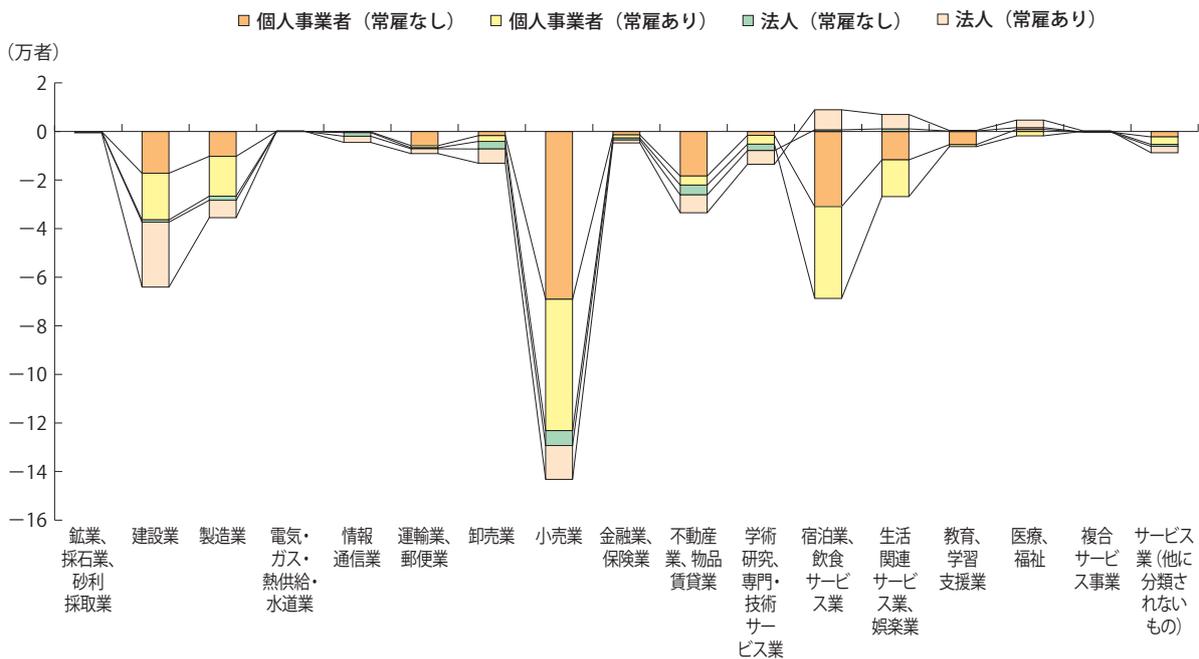
第1-2-6図は、2009年～2014年までの小規模事業者数の増減を類型別に示したものである。

個人事業者（常雇なし）と個人事業者（常雇あり）の数は、いずれの業種においても減少しているが、特に「小売業」、「宿泊・飲食サービス業」の減少が多い。

また、法人について見ると、法人（常雇なし）数の増減は、いずれの業種でもそれほど多くない一方、法人（常雇あり）数の増減は、「建設業」の減少数が最も多いといった特徴がある。

以上のように、類型ごとに企業数の変化に特徴があることが分かる。

第1-2-6図 小規模事業者の類型別に見た企業数の変化（2009年～2014年）



資料：総務省「平成21年、26年経済センサス - 基礎調査」再編加工

3 小規模事業者から中規模企業に拡大した企業の分析

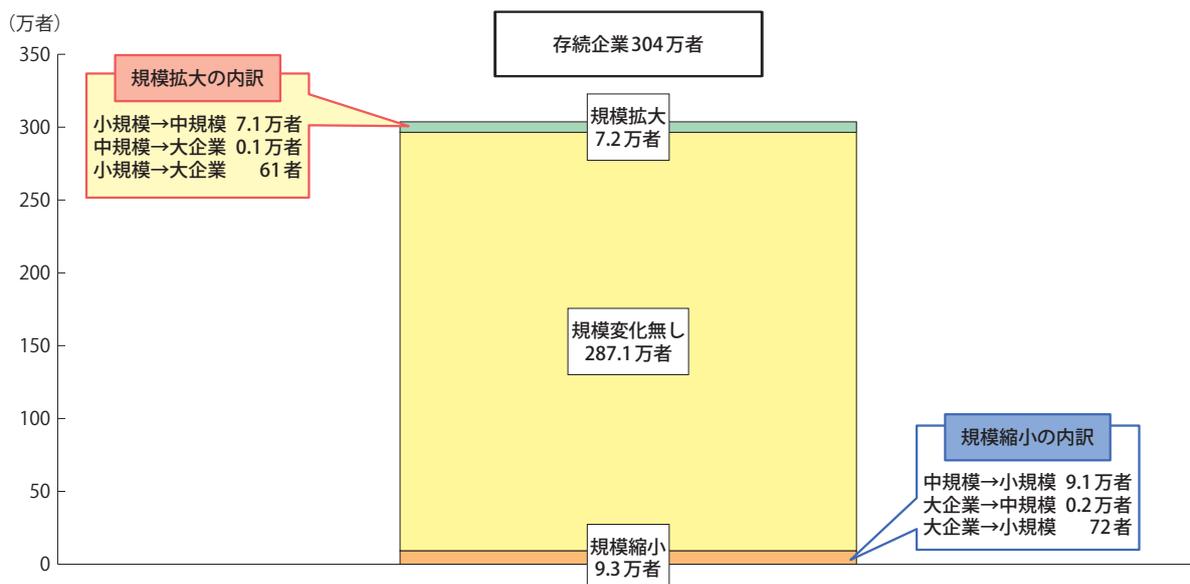
本項では、2009年から2014年の間に事業規模を拡大した小規模事業者に着目し分析する。

の規模の変化について確認すると、存続企業304万者のうち7.1万者が、小規模事業者から中規模企業に規模を拡大させている（第1-2-7図）。

①存続企業の規模間の移動状況

2009年から2014年にかけて存続していた企業

第1-2-7図 存続企業の規模間移動の状況（2009年～2014年）



資料：総務省「平成21年、26年経済センサス基礎調査」、総務省・経済産業省「平成24年経済センサス活動調査」再編加工
 (注) ここでいう存続企業とは、各調査によって2009年7月、2012年2月、2014年7月の3時点で存在が確認出来た企業を指す。

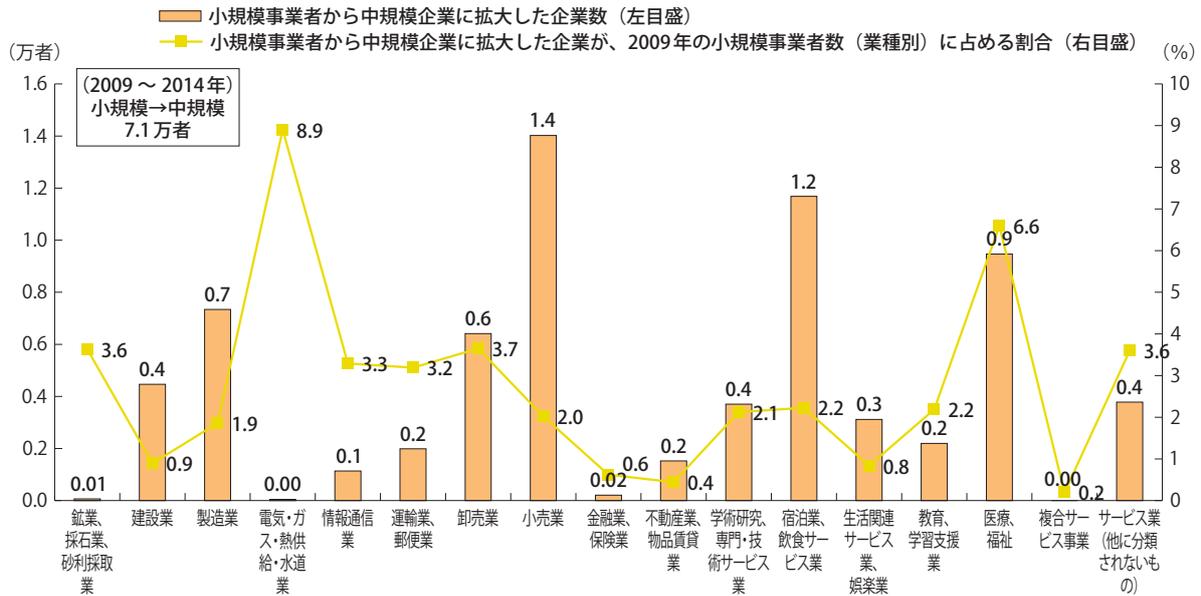
②小規模事業者から中規模企業に拡大した企業 7.1万者の内訳（業種別）

続いて第1-2-8図は、小規模事業者から中規模企業に拡大した企業7.1万者の内訳を見たものである。

左目盛は、小規模事業者から中規模企業に拡大した企業数を業種別に見たものである。最も多い業種が「小売業」の1.4万者、次いで「宿泊業、飲食サービス業」の1.2万者、「医療、福祉」の0.9万者となっている。

右目盛は、小規模事業者から中規模企業に拡大した企業が小規模事業者全体に占める割合を見たものである。最も割合が大きな業種は「電気・ガス・熱供給・水道業」の8.9%となっているが、拡大企業の実数は47者と少数である。次に割合が大きな業種は「医療・福祉」の6.6%である。拡大企業数も0.9万者と多く、2009年から2014年のうちに事業拡大の傾向が強い業種は、「医療・福祉」であったことが分かる。

第1-2-8図 小規模事業者から中規模企業に拡大した企業7.1万者の内訳（業種別）



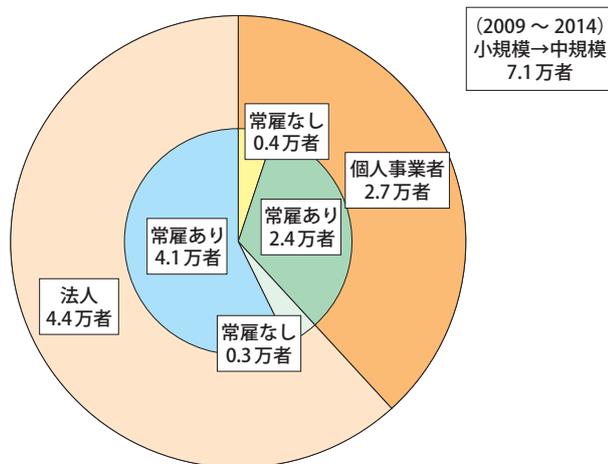
資料：総務省「平成21年、26年経済センサス基礎調査」、総務省・経済産業省「平成24年経済センサス活動調査」再編加工
 (注) 各調査によって2009年7月、2012年2月、2014年7月の3時点で存在が確認できた企業のうち、2009年7月時点で小規模事業者であり、2014年7月時点で中規模企業に規模拡大した者が対象。

③小規模事業者から中規模企業に拡大した企業7.1万者の内訳（個人法人別、常用雇用者有無別）

第1-2-9図は、小規模事業者から中規模企業に拡大した企業約7.1万者の内訳を類型別に見たものである。過半数が法人（常雇あり）の事業者と

なっている。他方で、個人事業者（常雇なし）と法人（常雇なし）合わせて約0.7万者が小規模事業者から中規模企業に成長しており、常用雇用者0人であっても規模を拡大していく事業者が一定数いることが分かる。

第1-2-9図 小規模事業者から中規模企業に拡大した企業7.1万者の内訳（個人法人別、常用雇用者有無別）



資料：総務省「平成21年、26年経済センサス基礎調査」、総務省・経済産業省「平成24年経済センサス活動調査」再編加工
 (注) 1. 各調査によって2009年7月、2012年2月、2014年7月の3時点で存在が確認できた企業のうち、2009年7月時点で小規模事業者であり、2014年7月時点で中規模企業に規模拡大した者が対象。
 2. 2009年7月時点での形態（個人事業者・法人）及び常用雇用者の有無を示している。

第2節 主要業種ごとに見た小規模事業者の実態

第2節では、小規模事業者の主要業種（第1-2-5図の上位4業種）である「建設業」、「製造業」、「小売業」、「宿泊業・飲食サービス業」に着

目し、その実態について「小規模事業者等の事業活動に関する調査³」に基づき分析していく。

1 主要業種ごとの強みと課題

①事業内容について小規模事業者が強みと感ずる要素（主要業種別）

第1-2-10図は、主に働き方について事業者が強みと感ずている要素を主要業種別に見たものである。

4業種全てにおいて、「顧客との信頼関係が強い」ことを強みとしている割合は約9割と高い傾向になっている。「製品やサービスの質が高い」ことを強みと感ずている事業者も、4業種全てで比較的多い傾向にある。

他方、「計数管理がしっかりしている」ことを強みと感ずる割合は、4業種全てで30%を下回り低調である。小規模事業者全体として、計数の管理に課題があると推察される。

続いて業種別に見ていく。「建設業」は、「アフターサービスが充実している」ことを強みと感ずている割合が約8割となっている。アフターサー

ビスによる顧客との信頼関係の構築が大切な業種だといえよう。

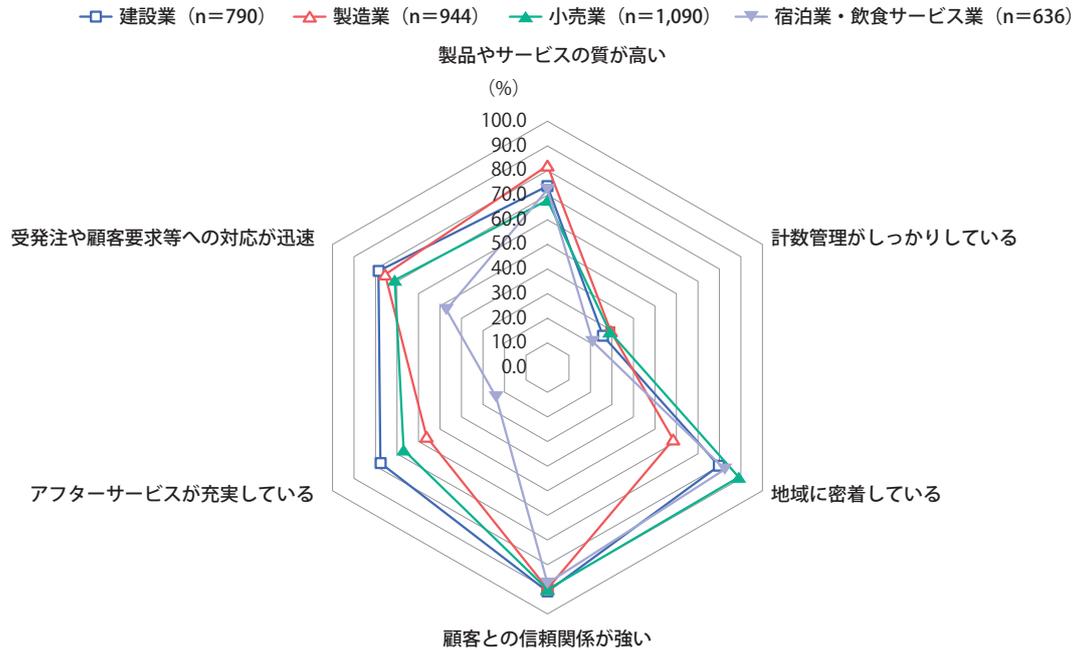
「製造業」は、「製品やサービスの質が高い」ことを強みとする事業者の割合が、4業種のうち最も高く8割を超えている。ものづくりに自信のある小規模事業者が多いことがうかがえる。他方、「地域に密着している」ことを強みと感ずる事業者の割合が少ない。これは、BtoBの事業者の特性であると推察される。

「小売業」は、「地域に密着している」ことを強みとする事業者の割合が約9割となっている。地域の顧客と良い関係を構築することが大切な業種であると考えられる。

「宿泊業・飲食サービス業」は、他の業種に比べ、「アフターサービスが充実している」ことを強みと感ずる事業者の割合が低い。これは、生産と消費の同時性がある業種の特徴といえよう。

3 三菱UFJリサーチ&コンサルティング（株）が2017年12月に商工会及び商工会議所の会員のうち、小規模事業者を対象に実施したWebアンケート調査（有効回答件数4,587者）。

第1-2-10図 事業内容について小規模事業者が強みと感ずる要素（主要業種別）



資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（株）「小規模事業者等の事業活動に関する調査」（2017年12月）
 （注）各項目について「強み」、「どちらかという強み」と回答した割合の合計を示している。

②働き方について小規模事業者が強みと感ずる要素（主要業種別）

第1-2-11図は、主に働き方について事業者が強みと感ずっている要素を主要業種別に見たものである。

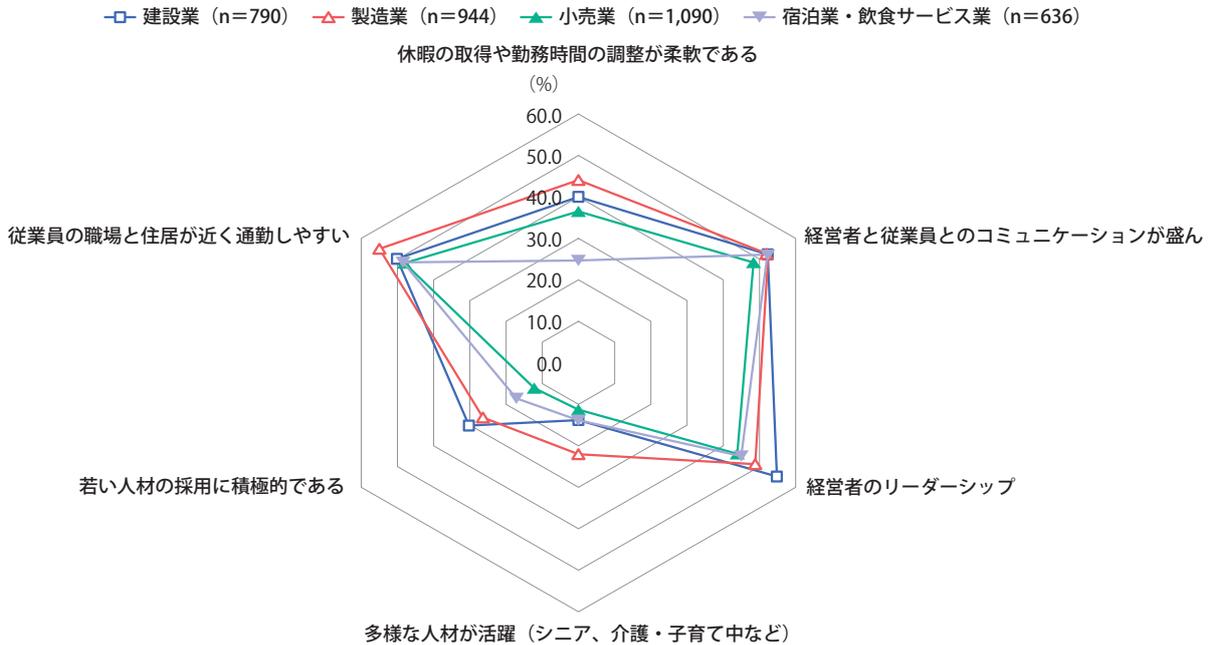
いずれの業種においても、「経営者と従業員とのコミュニケーションが盛ん」、「従業員の職場と住居が近く通勤しやすい」ことを半数ほどが強みと感ずており、これらは小規模事業者の働き方の

特徴だと考えられる。

他方、いずれの業種においても「若い人材の採用に積極的である」、「多様な人材が活躍（シニア、介護・子育て中など）」を強みと感ずている小規模事業者は少ない傾向である。

業種別で見ると、「宿泊業・飲食サービス業」では、「休暇の取得や勤務時間の調整が柔軟である」ことを強みと感ずている事業者は25%ほどであり、低調な割合となっている。

第1-2-11図 働き方について小規模事業者が強みと感ずる要素（主要業種別）



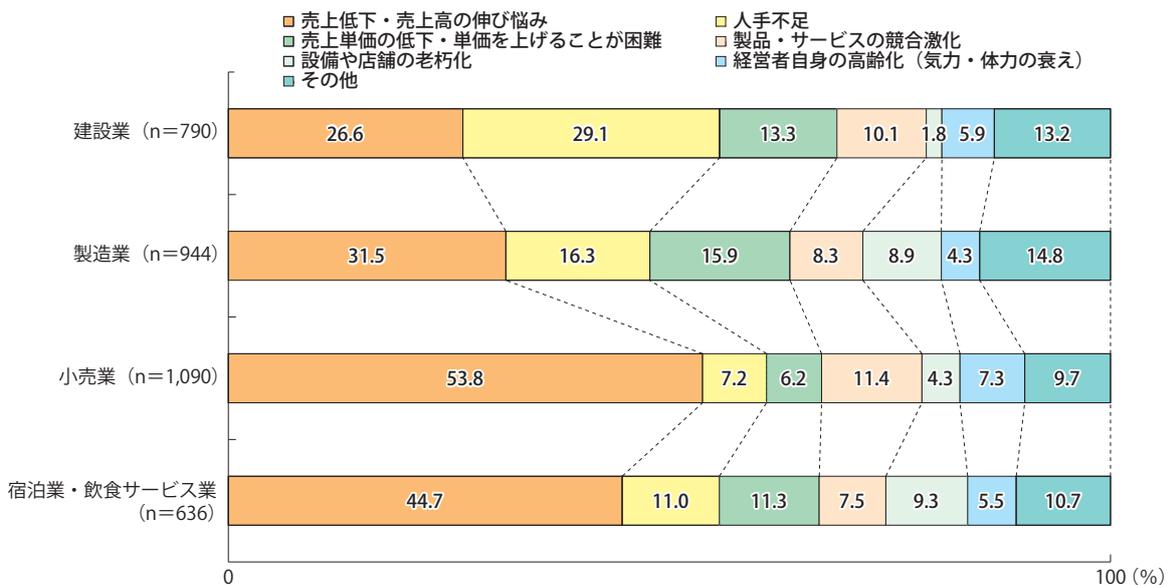
資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（株）「小規模事業者等の事業活動に関する調査」（2017年12月）
 (注) 各項目について「強み」、「どちらかという強み」と回答した割合の合計を示している。

③経営上の課題（主要業種別）

次に経営上の課題を業種別に確認すると、「小売業」、「宿泊業・飲食サービス業」は、「売上低下・売上高の伸び悩み」が最も課題と感じている

一方、建設業は「人手不足」を最も課題だと感じており、主要業種の中では、「建設業」が最も「人手不足」と回答している企業の比率が高くなっている（第1-2-12図）。

第1-2-12図 経営上、最も課題と感ずること（主要業種別）



資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（株）「小規模事業者等の事業活動に関する調査」（2017年12月）
 (注) 「その他」は、「資金調達」、「従業員の高齢化（気力・体力の衰え、技術の承継）」、「後継者不足」、「購買・仕入条件を改善できない」、「その他」と回答した者の合計値を示している。

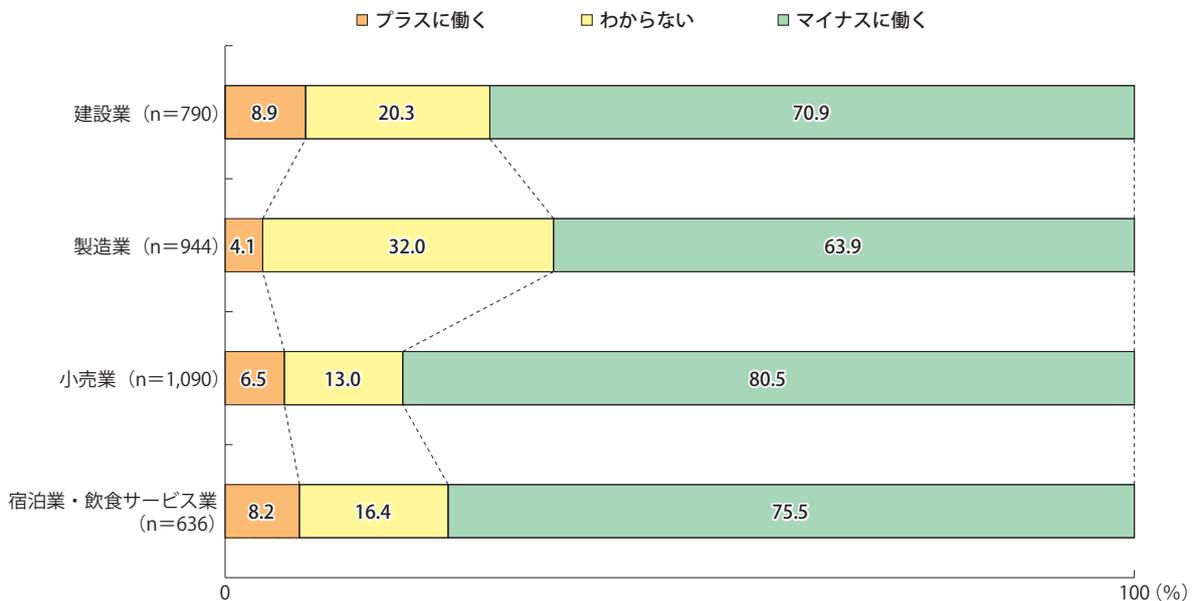
2 主要業種ごとの社会経済環境の変化から受ける影響

① 地域の人口の減少や人口構造の変化による影響 (主要業種別)

第1-2-13図は、地域の人口の減少や人口構造の変化による影響について見たものである。いずれの主要業種についても「地域の人口の減少や人口構造の変化」はマイナスに働くとする割合が高

い。特に「小売業」と「宿泊業・飲食サービス業」がマイナスに働くとしている割合が高く、第1-2-12図において「売上低下・売上高の伸び悩み」が最も課題となっている理由の一つであると推察される。

第1-2-13図 地域の人口の減少や人口構造の変化による影響（主要業種別）



資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（株）「小規模事業者等の事業活動に関する調査」（2017年12月）

(注) 1. ここでいう「プラスに働く」とは、「プラスに働く」、「どちらかというプラスに働く」と回答した者をいう。

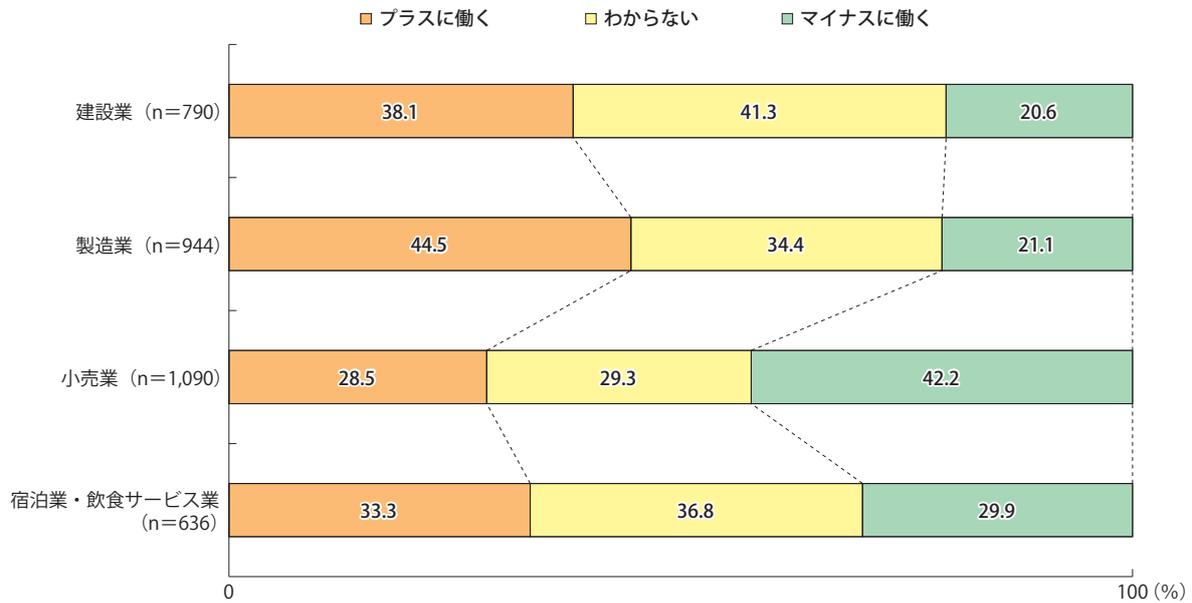
2. ここでいう「マイナスに働く」とは、「マイナスに働く」、「どちらかというマイナスに働く」と回答した者をいう。

② 顧客ニーズの多様化による影響（主要業種別）

第1-2-14図は、顧客ニーズの多様化による影響について見たものである。「建設業」や「製造業」は顧客ニーズの多様化がプラスに働くとしている割合が高いが、他方「小売業」はマイナスに

働くとしている割合が高い。「小売業」は、小さな店舗では十分な品揃えを用意できず、大型店の進出やEC販売の増加に影響を受けていると推察される。

第1-2-14図 顧客ニーズの多様化による影響（主要業種別）



資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（株）「小規模事業者等の事業活動に関する調査」（2017年12月）

(注)1. ここでいう「プラスに働く」とは、「プラスに働く」、「どちらかというプラスに働く」と回答した者をいう。

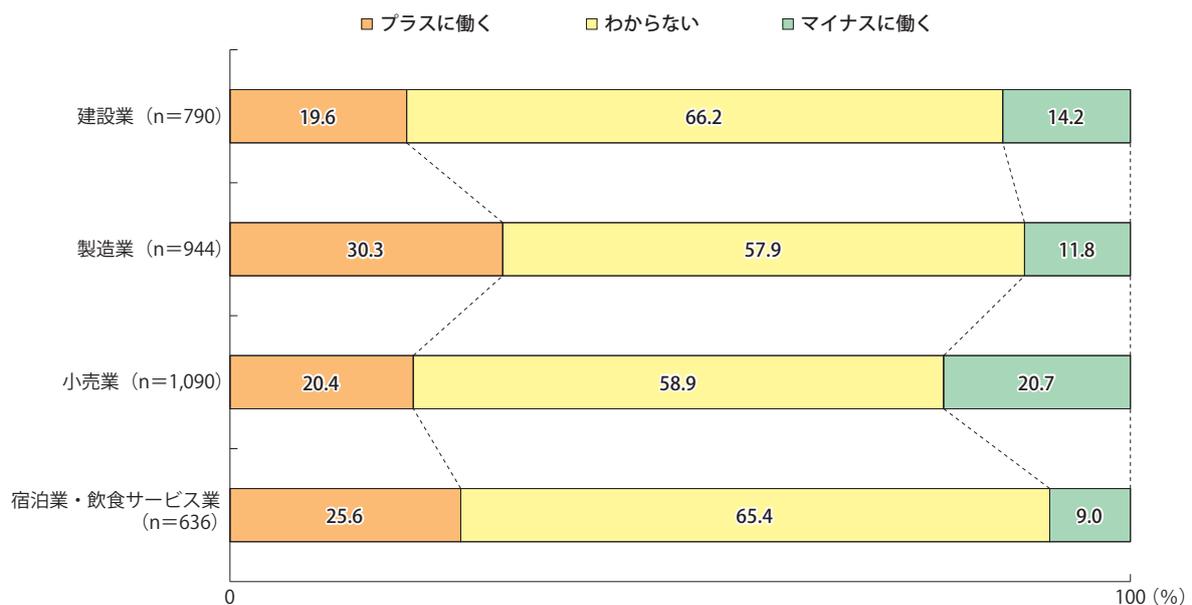
2. ここでいう「マイナスに働く」とは、「マイナスに働く」、「どちらかというマイナスに働く」と回答した者をいう。

③クラウドやIoT等、様々な情報化技術の急速な普及が与える影響（主要業種別）

第1-2-15図は、クラウドやIoT等、様々な情報化技術の急速な普及が与える影響について見たものである。「製造業」と「宿泊業・飲食サービス業」は、比較的「クラウドやIoT等、様々な情報化技術の急速な普及」がプラスに働くとする割合が高い。情報化技術を活用して付加価値を向上できるイメージを持っている事業者が一定数いると推察できる。

「製造業」と「宿泊業・飲食サービス業」は、比較的「クラウドやIoT等、様々な情報化技術の急速な普及」がプラスに働くとする割合が高い。情報化技術を活用して付加価値を向上できるイメージを持っている事業者が一定数いると推察できる。

第1-2-15図 クラウドやIoT等、様々な情報化技術の急速な普及が与える影響（主要業種別）



資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（株）「小規模事業者等の事業活動に関する調査」（2017年12月）

(注)1. ここでいう「プラスに働く」とは、「プラスに働く」、「どちらかというプラスに働く」と回答した者をいう。

2. ここでいう「マイナスに働く」とは、「マイナスに働く」、「どちらかというマイナスに働く」と回答した者をいう。

第3節 まとめ

本章では小規模事業者の全体像について示した上で、強み、課題、社会環境の変化から受ける影響について見てきた。小規模事業者全体としての傾向、業種ごとの特徴がそれぞれあり、小規模事

業者という一括りの枠組みであるが、その中には多様性があることが分かる。小規模事業者を捉える場合は、このような多様性を認識する必要がある。

第3章

小規模事業者の労働生産性分析

本章では、小規模事業者の労働生産性について中規模企業、大企業と比較して見ていく。労働生産性とは、従業員がどれだけ効率的に利益等の付加価値を生み出したかを示す指標である。

第1節 小規模事業者の労働生産性

小規模事業者の労働生産性について、「製造業」、「非製造業¹」に分けて、企業規模別の比較と推移

を見ていく。続けて資本装備率、資本生産性を関連させて分析する。

1 労働生産性の比較

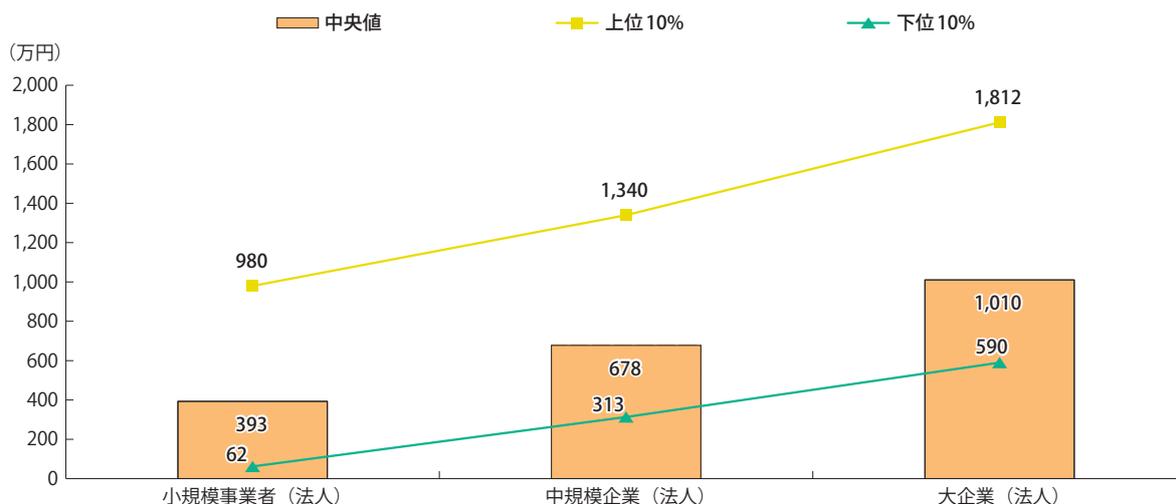
直近の労働生産性の状況について、中央値、上位10%、下位10%で比較し、規模別の違いを示す。

見たものである。中央値で見ると、小規模事業者の労働生産性は、中規模企業や大企業に劣っているものの、小規模事業者のうち上位10%は、大企業の中央値に近い労働生産性となっている。

①企業規模別の労働生産性（製造業）

第1-3-1図は、製造業の規模別の労働生産性を

第1-3-1図 企業規模別の労働生産性（製造業）



資料：財務省「平成28年度法人企業統計調査年報」再編加工

(注) 1. 労働生産性=付加価値額/従業員数

2. 付加価値額=人件費+支払利息等+動産・不動産賃借料+租税公課+営業純益

3. 従業員数=役員数+従業員数

1 本章では業種特性上、資本装備率が他業種に比べて著しく高い傾向にある不動産業を除いて集計している。

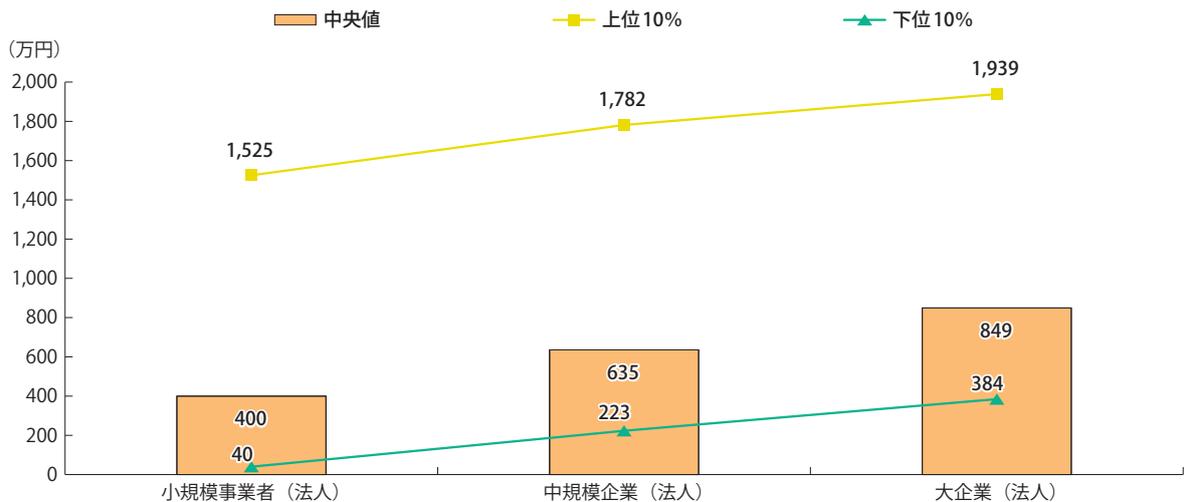
②企業規模別の労働生産性（非製造業）

第1-3-2図は、非製造業の企業規模別の労働生産性を見たものである。非製造業においても、中央値で見ると、小規模事業者の労働生産性は、中規模企業や大企業に劣っているものの、小規模事業者のうち上位10%は大企業の中央値より大幅

に高い労働生産性となっている。

全体的な傾向で見ると小規模事業者の労働生産性は中規模企業や大企業より低いですが、小規模事業者の中にも高い労働生産性の企業がいることが分かる。

第1-3-2図 企業規模別の労働生産性（非製造業）



資料：財務省「平成28年度法人企業統計調査年報」再編加工

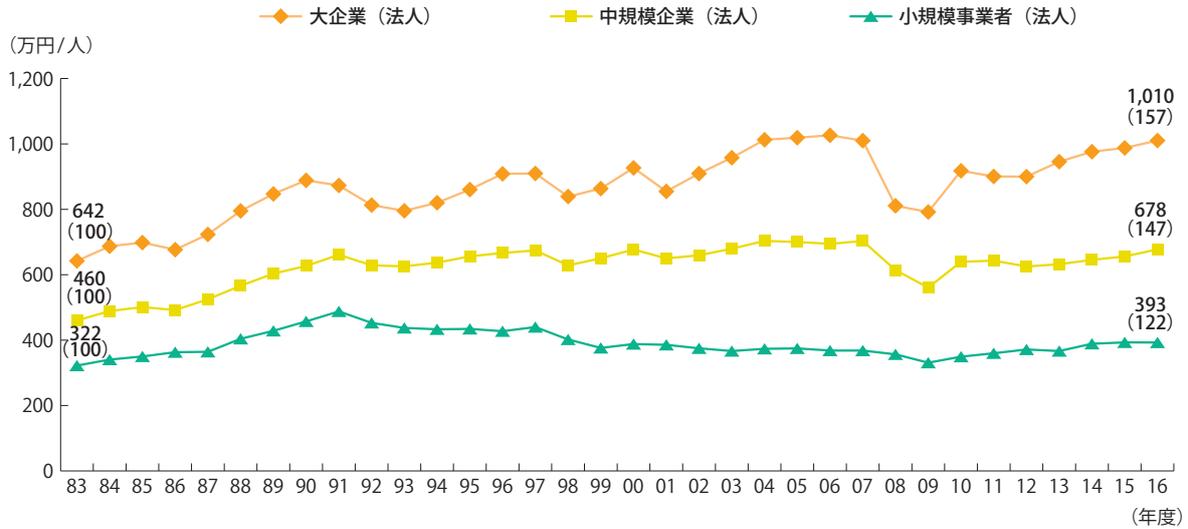
- (注) 1. 労働生産性＝付加価値額／従業員数
 2. 付加価値額＝人件費＋支払利息等＋動産・不動産賃借料＋租税公課＋営業純益
 3. 従業員数＝役員数＋従業員数
 4. 不動産業を除く

③企業規模別の労働生産性の推移（製造業）

第1-3-3図は製造業の企業規模別の労働生産性の推移について見たものである。1983年から比

較すると、労働生産性の格差が大企業と小規模事業者間だけではなく、中規模企業と小規模事業者間でも広がっていることが分かる。

第1-3-3図 企業規模別の労働生産性の推移（製造業）



資料：財務省「法人企業統計調査年報」再編加工

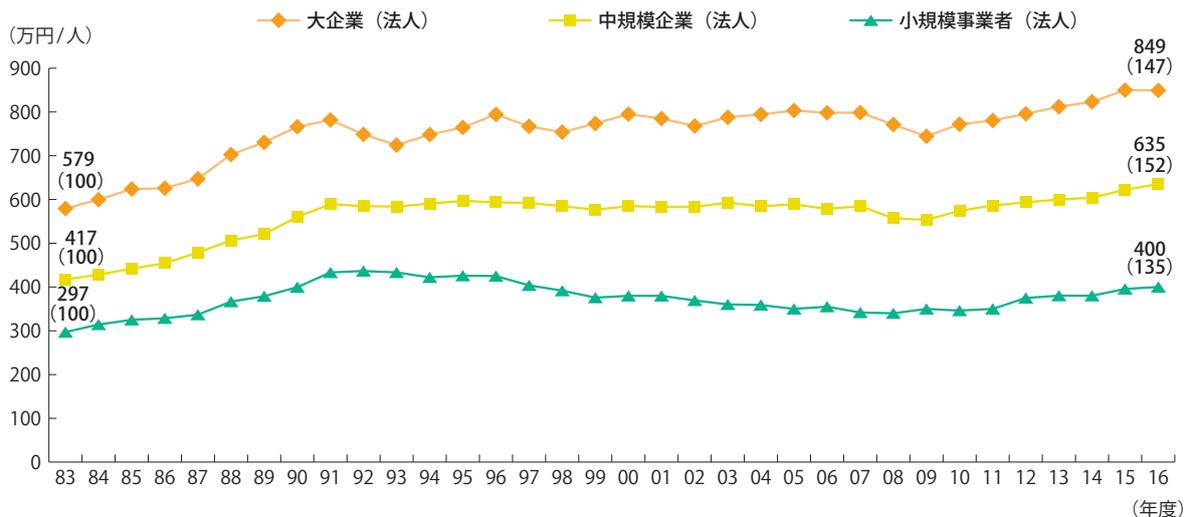
- (注) 1. 労働生産性＝付加価値額／従業者数
 2. 付加価値額＝人件費＋支払利息等＋動産・不動産賃借料＋租税公課＋営業純益
 3. 従業者数＝役員数＋従業員数
 4. 数値は中央値
 5. () の数値は、1983年度の各規模の値を100としたときの2016年度の数値

④企業規模別の労働生産性の推移（非製造業）

比較すると、製造業と同様に小規模事業者と大企業・中規模企業の間の格差が広がっていることが分かる。

第1-3-4図は非製造業の企業規模別の労働生産性の推移について見たものである。1983年から

第1-3-4図 企業規模別の労働生産性の推移（非製造業）



資料：財務省「法人企業統計調査年報」再編加工

- (注) 1. 労働生産性＝付加価値額／従業者数
 2. 付加価値額＝人件費＋支払利息等＋動産・不動産賃借料＋租税公課＋営業純益
 3. 従業者数＝役員数＋従業員数
 4. 数値は中央値
 5. () の数値は、1983年度の各規模の値を100としたときの2016年度の数値
 6. 不動産業を除く

2 資本装備率、資本生産性の比較

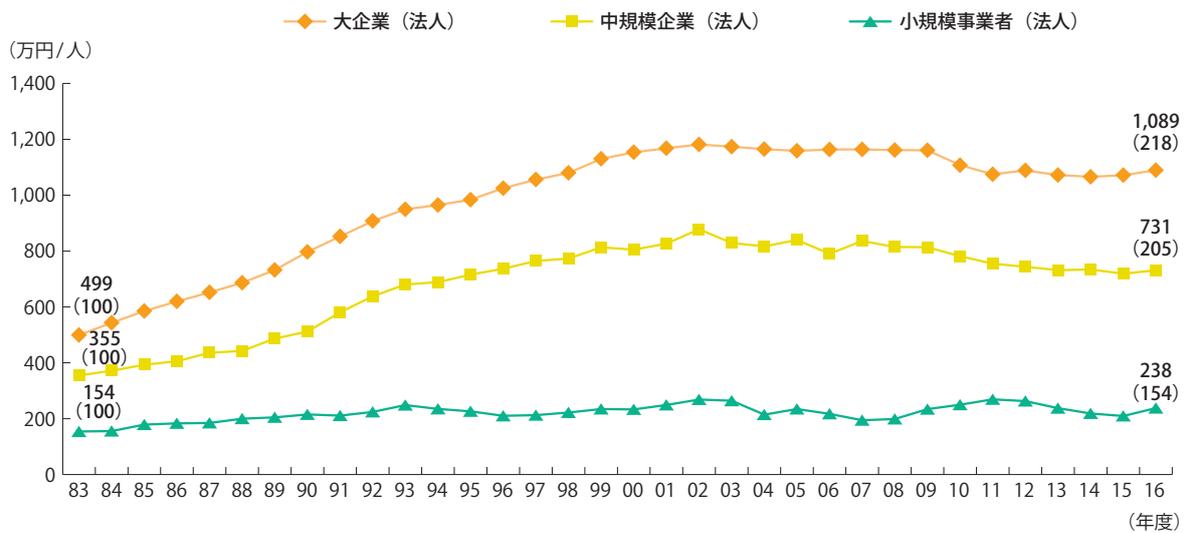
続いて労働生産性と関連が強い指標である資本装備率²と資本生産性³について見ていく。

の資本装備率の推移を見たものである。小規模事業者の数値は上昇しているものの、大企業・中規模企業との格差は依然として存在している。

①企業規模別の資本装備率の推移（製造業）

第1-3-5図は、1983年から2016年までの製造業

第1-3-5図 企業規模別の資本装備率の推移（製造業）



資料：財務省「法人企業統計調査年報」再編加工

(注)1. 資本装備率＝有形固定資産/従業員数

2. 数値は中央値

3. () の数値は、1983年度の各規模の値を100としたときの2016年度の数値

②企業規模別の資本装備率の推移（非製造業）

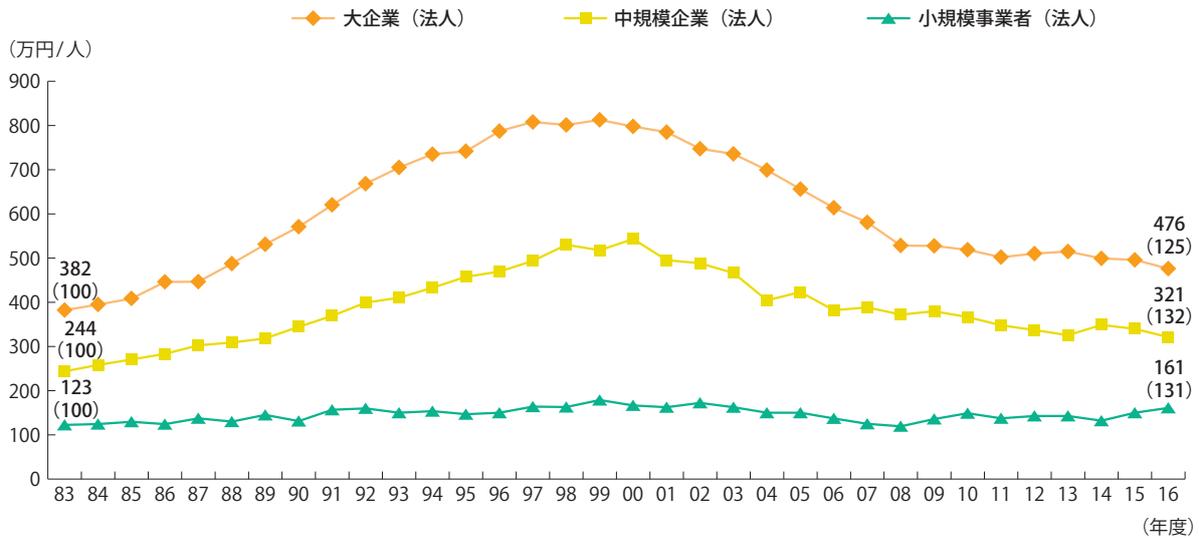
第1-3-6図は、1983年から2016年までの非製造業の資本装備率の推移を見たものである。小規模

事業者の数値は上昇しているが、依然として大企業・中規模企業と比べると低い水準にある。

2 資本装備率とは、資本ストック（有形固定資産）を従業員数で除したものであり、従業員一人当たりの設備等の保有状況を示す。一般に、この指標が高いと、生産現場における機械化が進んでいることを示す。

3 資本生産性とは、付加価値額を資本ストック（有形固定資産）で除したものであり、資本ストック1単位が生み出す付加価値額を示す。一般に、この指標が高いと、生産設備を効率的に使用できていることを示す。

第1-3-6図 企業規模別の資本装備率の推移（非製造業）



資料：財務省「法人企業統計調査年報」再編加工

(注) 1. 資本装備率＝有形固定資産/従業者数

2. 数値は中央値

3. () の数値は、1983年度の各規模の値を100としたときの2016年度の数値

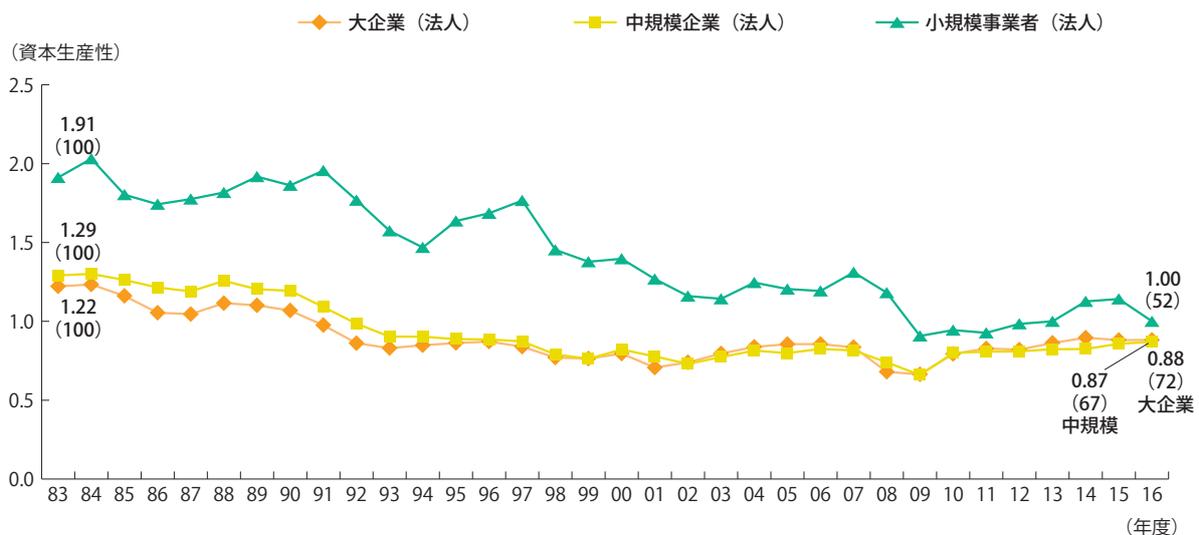
4. 不動産業を除く

③企業規模別の資本生産性の推移（製造業）

第1-3-7図は、製造業の企業規模別の資本生産性の推移を示している。1980年代から小規模事

業者の方が大企業・中規模企業に比べて高い資本生産性であるが、近年は規模間の差がほとんどなくなっている。

第1-3-7図 企業規模別の資本生産性の推移（製造業）



資料：財務省「法人企業統計調査年報」再編加工

(注) 1. 資本生産性＝付加価値額/有形固定資産

2. 付加価値額＝人件費＋支払利息等＋動産・不動産賃借料＋租税公課＋営業純益

3. 数値は中央値

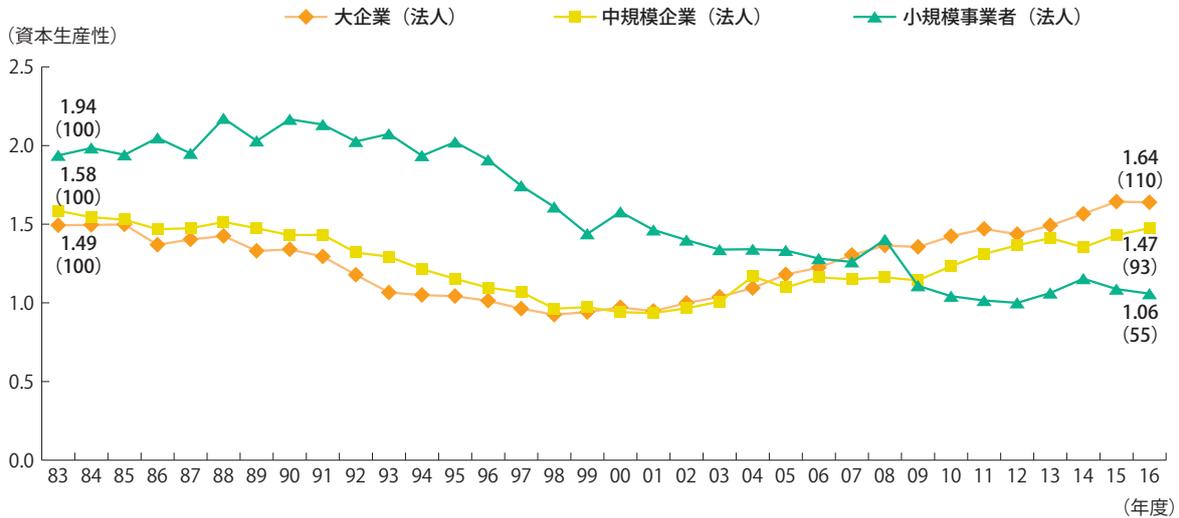
4. () の数値は、1983年度の各規模の値を100としたときの2016年度の数値

④企業規模別の資本生産性の推移（非製造業）

模事業者の方が大企業・中規模企業に比べて高い資本生産性であったが、近年は逆転している。

第1-3-8図は、非製造業の企業規模別の資本生産性の推移を示している。90年代までは、小規

第1-3-8図 企業規模別の資本生産性の推移（非製造業）



資料：財務省「法人企業統計調査年報」再編加工
 (注) 1. 資本生産性=付加価値額/有形固定資産
 2. 付加価値額=人件費+支払利息等+動産・不動産賃借料+租税公課+営業純益
 3. 数値は中央値
 4. () の数値は、1983年度の各規模の値を100としたときの2016年度の数値

1980年代には、小規模事業者においては少ない設備等を従業者が効果的に活用することで、大企業・中規模企業を超える高い資本生産性を実現していたが、近年は低下傾向が続き、非製造業に

おいては大企業や中小企業に逆転されている。以上を踏まえると、労働生産性の格差拡大の背景には、資本装備率の格差拡大に加えて、資本生産性の変動の寄与も大きいものと推察される。

第2節 まとめ

本章では、小規模事業者の労働生産性について分析してきた。小規模事業者の中には、大企業・中規模企業を上回る労働生産性を発揮する者もいることが分かった。労働生産性の推移を見ると、規模間の格差は依然として存在するが、機械等の設備を効果的に活用するなど、労働生産性向上に

向けた取組を進めることで、生産性の格差を縮小していくことが小規模事業者にとって重要であると考えられる。労働生産性の向上に意欲的な小規模事業者に対して、適切な支援策を講じることが必要である。

第2部

2018 White Paper on Small Enterprises in Japan

小規模事業者の労働生産性の 向上に向けた取組

第1章 小規模事業者の人手不足と業務の見直し

第1部では、小規模事業者の業況は回復傾向だが大企業や中規模企業に比べて利益等が伸び悩んでいること、小規模事業者には多様性があること、小規模事業者の中にも大企業を上回る労働生産性を有している者がいることを示した。

第2部では、小規模事業者の人手不足の状況を概観した上で、小規模事業者の労働生産性向上に向けた取組について、ITの利活用、設備投資、企業間連携及び事業承継に分けて見ていく。深刻化する人手不足下で付加価値を維持・向上させるためには、小規模事業者でも生産性向上を図ることが必要である。第1部でも用いた、「小規模事業者等の事業活動に関する調査」の結果をもとに、各種統計を併用しながら分析する。

人口減少や高齢化等の構造変化の中で、小規模事業者の人手不足感は高まっている。本章では、小規模事業者が人手不足にどのように対応し、厳

しい状況の中でやり繰りをしているのかを明らかにする。加えて、業務を効率化するための経営者の意向も確認していく。

第1節 小規模事業者の人手不足の状況

本節では、人手不足の状況について全体感を示した上で、小規模事業者と中規模企業の従業員数

過不足DIの比較を行い、小規模事業者の人手不足感を見ていく。

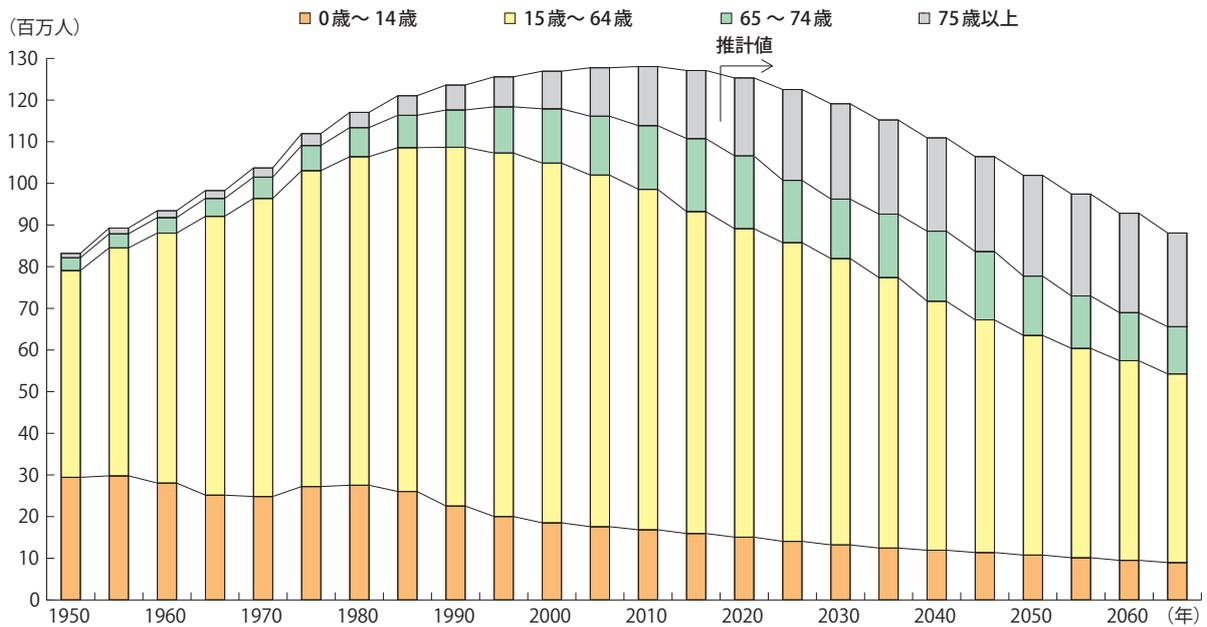
1 人手不足に関連する統計

①年齢別人口推計の推移

はじめに、我が国の総人口の推移及び年齢別構成比を確認する（第2-1-1図）。我が国の総人口は1950年以降増加を続けていたが、2010年を境

に減少に転じ、今後も減少傾向が続くことが予想される。将来的には74歳以下の人口は減少を続け、75歳以上の人口増加が顕著になっていくことが予想される。

第2-1-1図 年齢別人口推計の推移

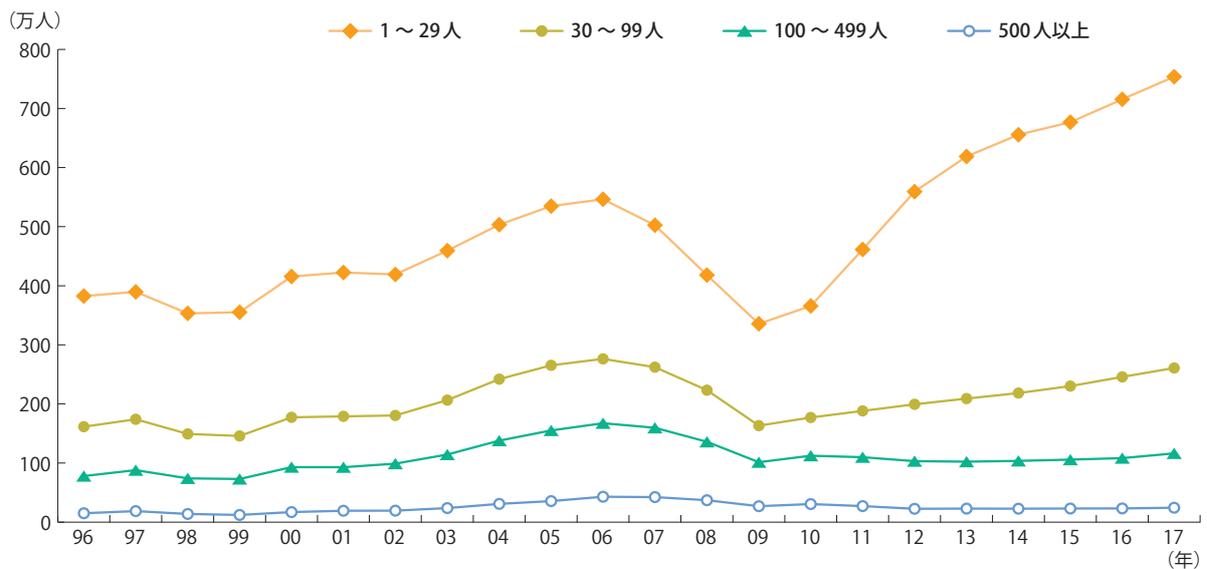


②事業所規模別新規求人数の推移

事業所の規模別に求人数の推移を確認する（第2-1-2図）。これを見ると、2009年に全ての従業

者規模で求人数が落ち込んだあと、比較的規模が小さい企業において求人数を増やしていることが分かる。

第2-1-2図 事業所規模別新規求人数の推移

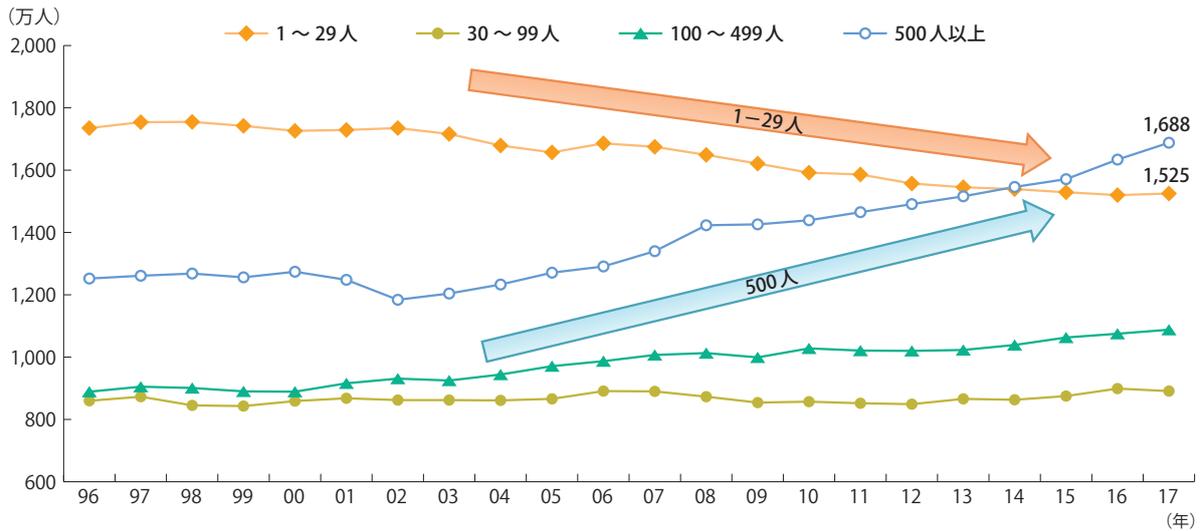


③ 従業者規模別雇用者数の推移

従業者規模別の企業の雇用者数の推移について、直近の20年間で従業者規模が1~29人の企業と500人以上の規模の企業について着目して見ると、当初は両者の雇用者数はともに横ばいで推移

していたが、2000年代に入ると従業者規模が1~29人の企業の雇用者数は減少傾向に、500人以上の企業は増加傾向に転じ、2014年以降は雇用者数が逆転している（第2-1-3図）。年々規模の大きな企業に人が流れていることが推察される。

第2-1-3図 従業者規模別非農林雇用者数の推移



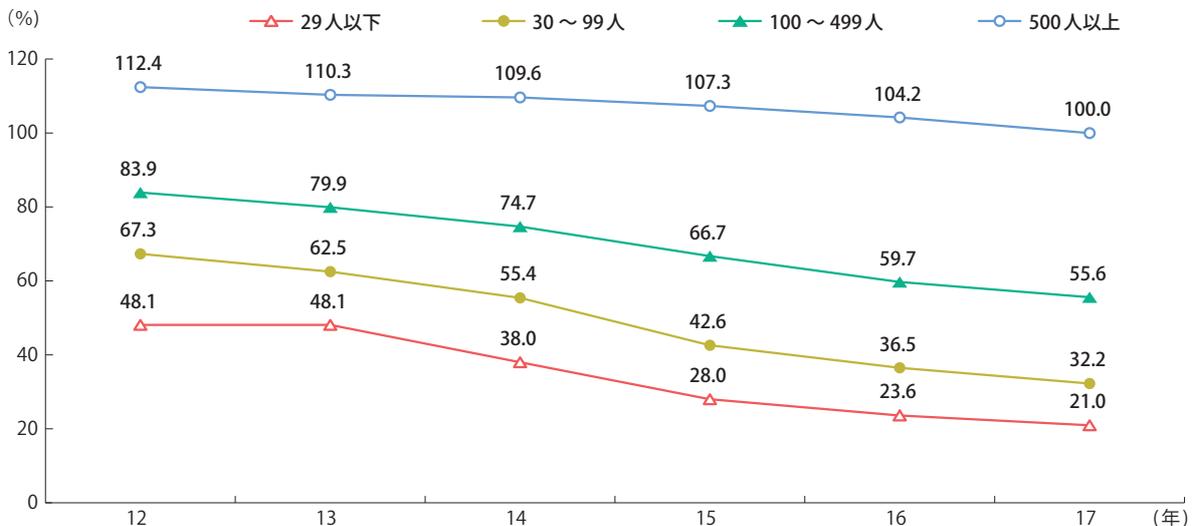
資料：総務省「労働力調査（基本集計・長期時系列データ）」

④ 従業員規模別高校卒業者の充足率の推移

続いて、従業員規模別に見た、高校卒業者の充足率の推移を確認する（第2-1-4図）。5年間でいづれの規模の企業においても高校卒業者の充足率

は減少傾向にあるが、特に従業員が29人以下の企業については充足率の減少が著しく、足下では求人数の5分の1程度しか充足できていないことが分かる。

第2-1-4図 従業員規模別高校卒業者の充足率の推移



資料：厚生労働省「新規学卒者の職業紹介状況」

(注) 1. 各年の新規学卒者について、公共職業安定所及び学校において取り扱った求人、就職状況をまとめたもの。

2. 充足率 = (就職者数 / 求人数) × 100

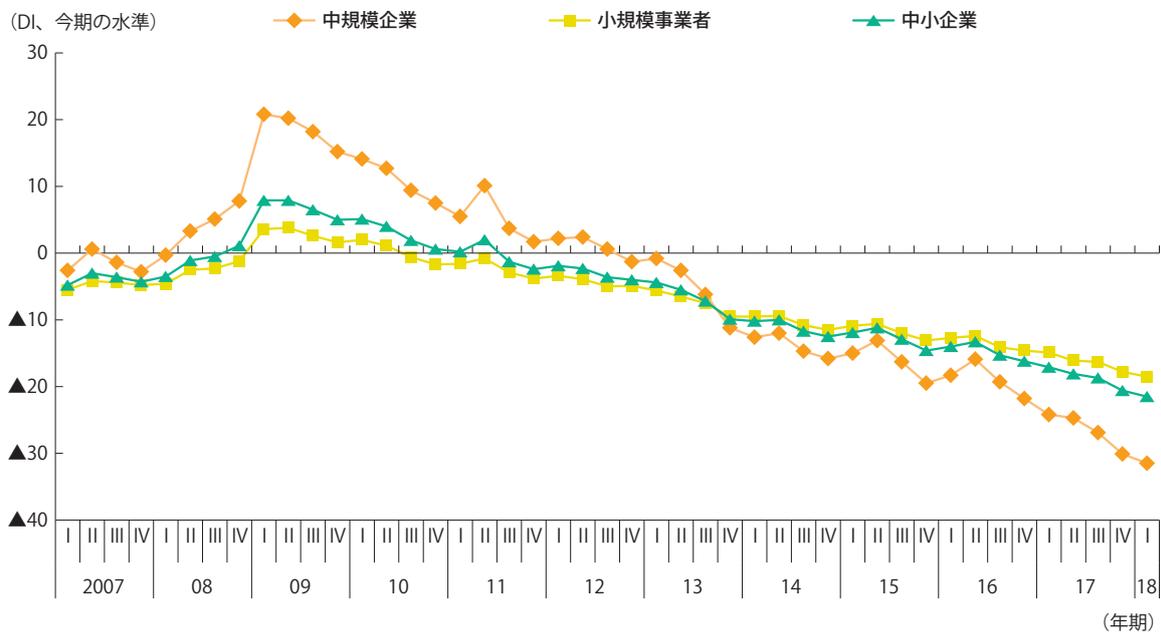
2 従業員数過不足DIの比較

前項では、人口減少し高齢化が進む中で、規模の小さい企業は特に求人を増やしているがなかなか雇用に結びついていない状況であることが分かった。本項では、小規模事業者と中規模企業を比較して、従業員の過不足の推移を見ていく。

①従業員数過不足DI（全産業）

小規模事業者は2010年の第三四半期以降人手不足の状況が続いており、人手不足感は徐々に強まってきている（第2-1-5図）。2013年以降は小規模事業者よりも中規模企業の方が従業員の不足感が強くなった。中小企業全体で人手不足感が強まってきていることが分かる。

第2-1-5図 企業規模別従業員数過不足DIの推移



資料：中小企業庁・(独)中小企業基盤整備機構「中小企業景況調査」

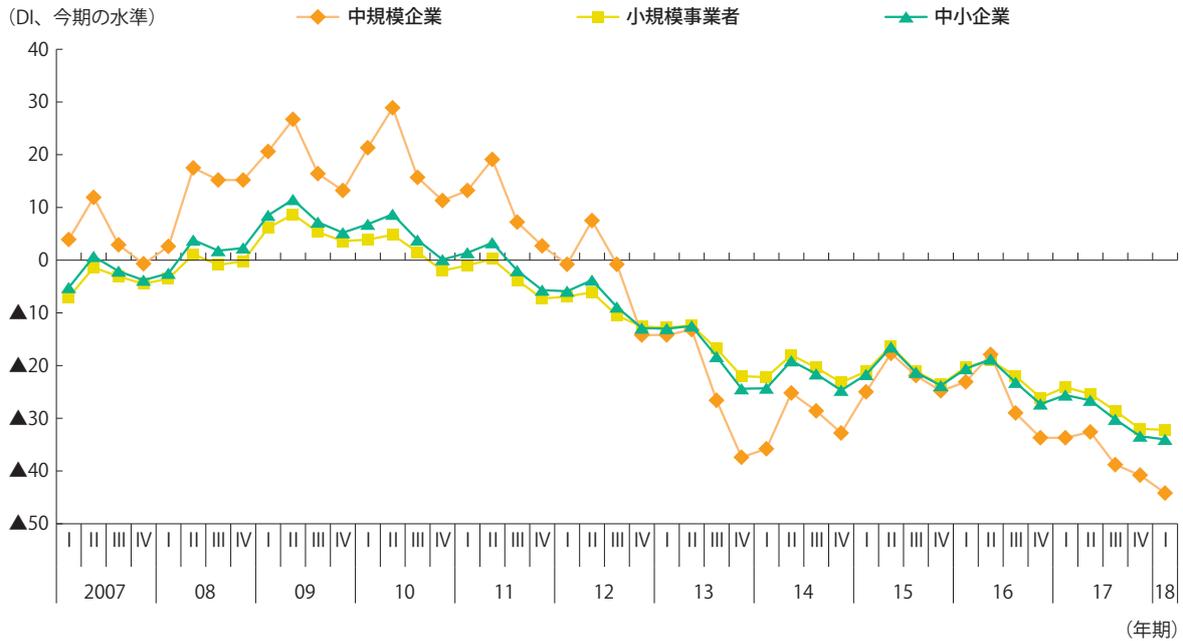
(注)従業員数過不足DIは、今期の従業員数が「過剰」と答えた企業の割合(%)から、「不足」と答えた企業の割合(%)を引いたもの。

②従業員数過不足DI（建設業）

建設業は、2011年より小規模事業者の人手不足感が徐々に強まっており、直近まで不足超の状態が続いている（第2-1-6図）。2013年以降は小

規模事業者よりも中規模企業の方が従業員の不足感が強い状況が続いている。また、建設業は他の業種に比べ人手不足感の程度が強い傾向がある。

第2-1-6図 企業規模別従業員数過不足DIの推移（建設業）



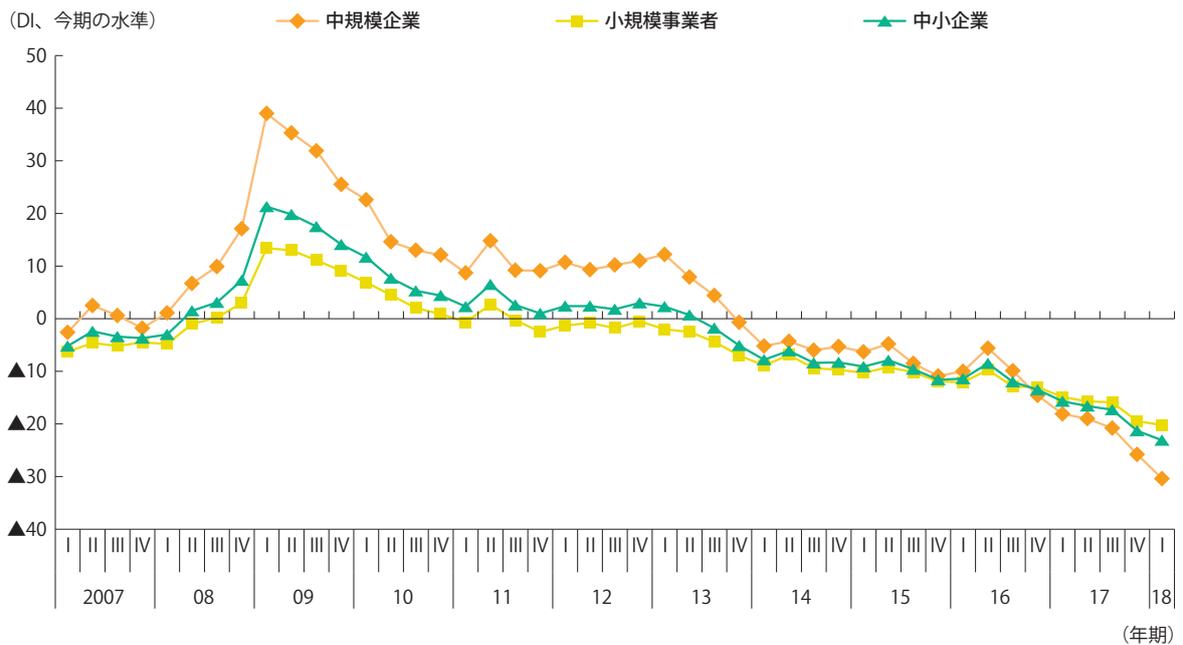
資料：中小企業庁・(独)中小企業基盤整備機構「中小企業景況調査」
 (注)従業員数過不足DIは、今期の従業員数が「過剰」と答えた企業の割合(%)から、「不足」と答えた企業の割合(%)を引いたもの。

③従業員数過不足DI（製造業）

製造業においても2011年の第三四半期より不足に転じ、以降、徐々に小規模事業者の人手不足

感が深刻化している（第2-1-7図）。直近1年程度は小規模事業者よりも中規模企業の方が従業員の不足感が強い。

第2-1-7図 企業規模別従業員数過不足DIの推移（製造業）



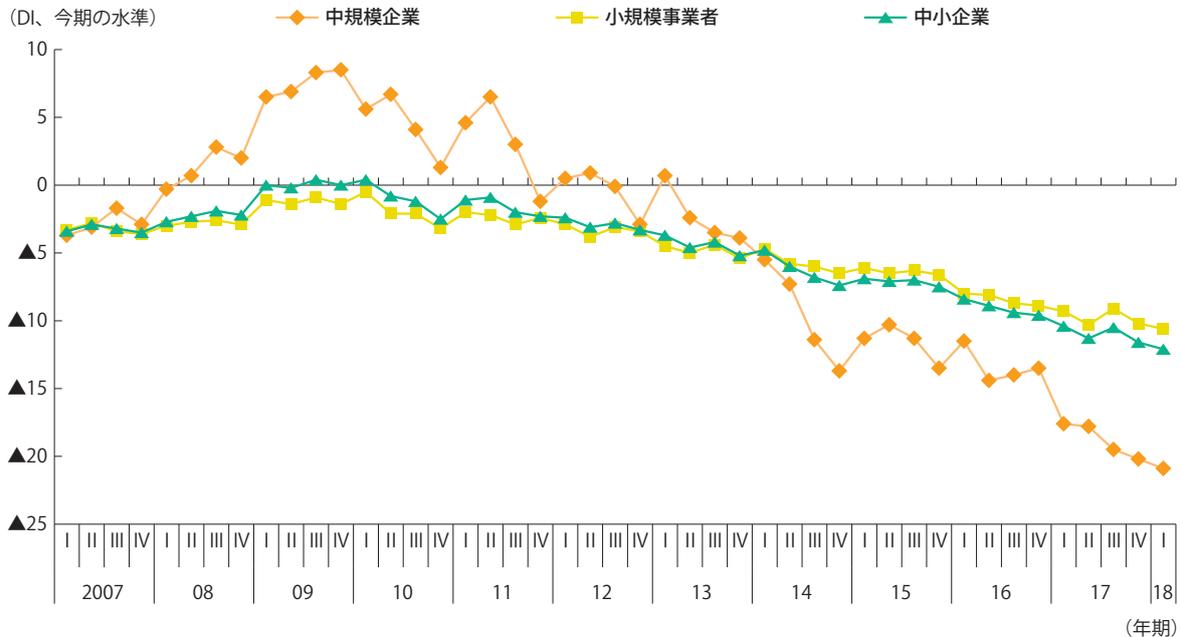
資料：中小企業庁・(独)中小企業基盤整備機構「中小企業景況調査」
 (注)従業員数過不足DIは、今期の従業員数が「過剰」と答えた企業の割合(%)から、「不足」と答えた企業の割合(%)を引いたもの。

④従業員数過不足DI（小売業）

小規模事業者において2007年以降は人手不足の状況が継続している（第2-1-8図）。小売業に

ついて直近4年程度は、小規模事業者に比べ中規模企業の方が従業員の不足感が強まってきている。

第2-1-8図 企業規模別従業員数過不足DIの推移（小売業）



資料：中小企業庁・(独)中小企業基盤整備機構「中小企業景況調査」

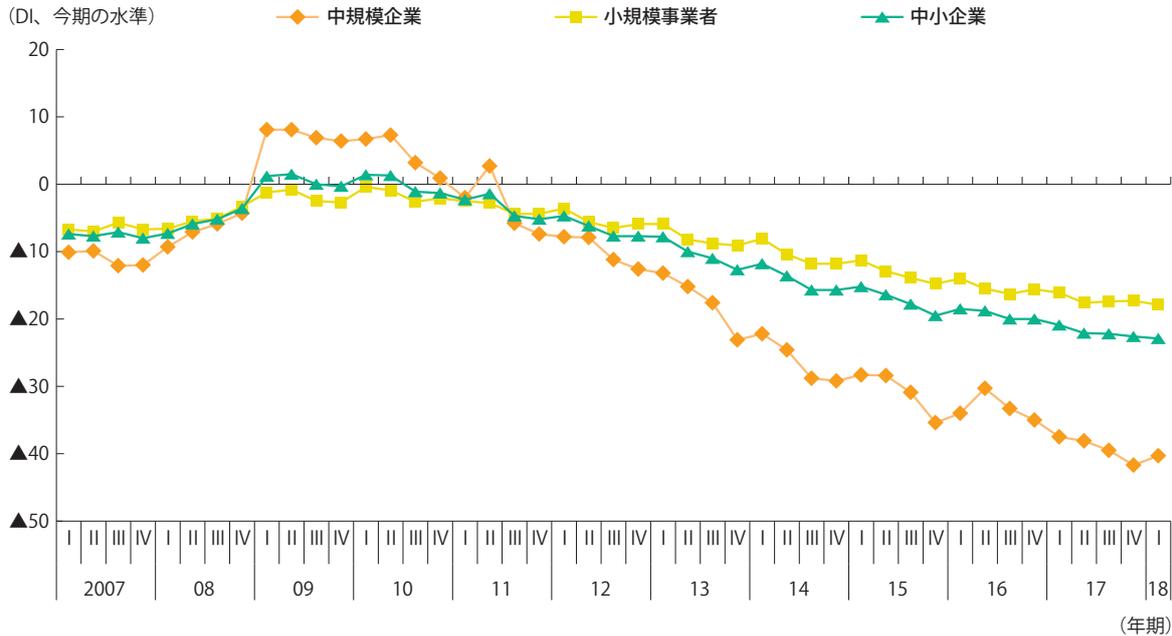
(注)従業員数過不足DIは、今期の従業員数が「過剰」と答えた企業の割合(%)から、「不足」と答えた企業の割合(%)を引いたもの。

⑤従業員数過不足DI（サービス業）

サービス業において、小規模事業者は2010年以降徐々に人手不足感が強まってきている（第

2-1-9図）。また、直近6年程度は小規模事業者に比べ中規模企業の方が従業員の不足感が強い。

第2-1-9図 企業規模別従業員数過不足DIの推移（サービス業）



資料：中小企業庁・（独）中小企業基盤整備機構「中小企業景況調査」
 （注）従業員数過不足DIは、今期の従業員数が「過剰」と答えた企業の割合（％）から、「不足」と答えた企業の割合（％）を引いたもの。

ここまで各業種の人手不足感について、「中小企業景況調査」より見てきたが、いずれの業種も小規模事業者の人手不足感は強まってきている。また、小規模事業者と中規模企業を比べた場合、直近では中規模企業の方が、人手不足感が強まっている。この背景として、後述するように、小規

模事業者においては、人手不足の状況に対して、経営者の労働時間を増やすことで対応する傾向にあることも要因の一つにあると考えられる。小規模事業者を含む中小企業全体として人手不足の状況がひっ迫してきているといえる。

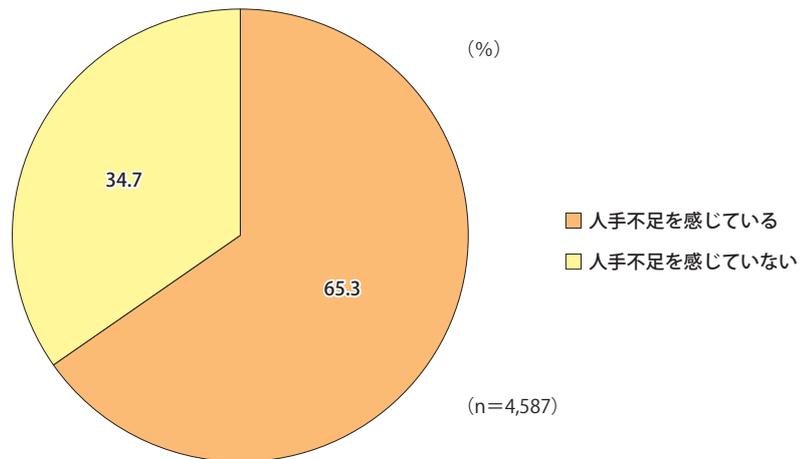
3 小規模事業者の人手不足感

前項では中小企業・小規模事業者の人手不足感の高まりについて推移を確認した。本項以降は再度、「小規模事業者等の事業活動に関する調査」の結果を用いて分析する。まずは、小規模事業者の人手不足感について見ていく。

①人手不足感の状況

第2-1-10図は小規模事業者の人手不足感を見たものである。小規模事業者においておよそ3分の2の事業者が人手不足を感じている。

第2-1-10図 人手不足感



資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（株）「小規模事業者等の事業活動に関する調査」（2017年12月）

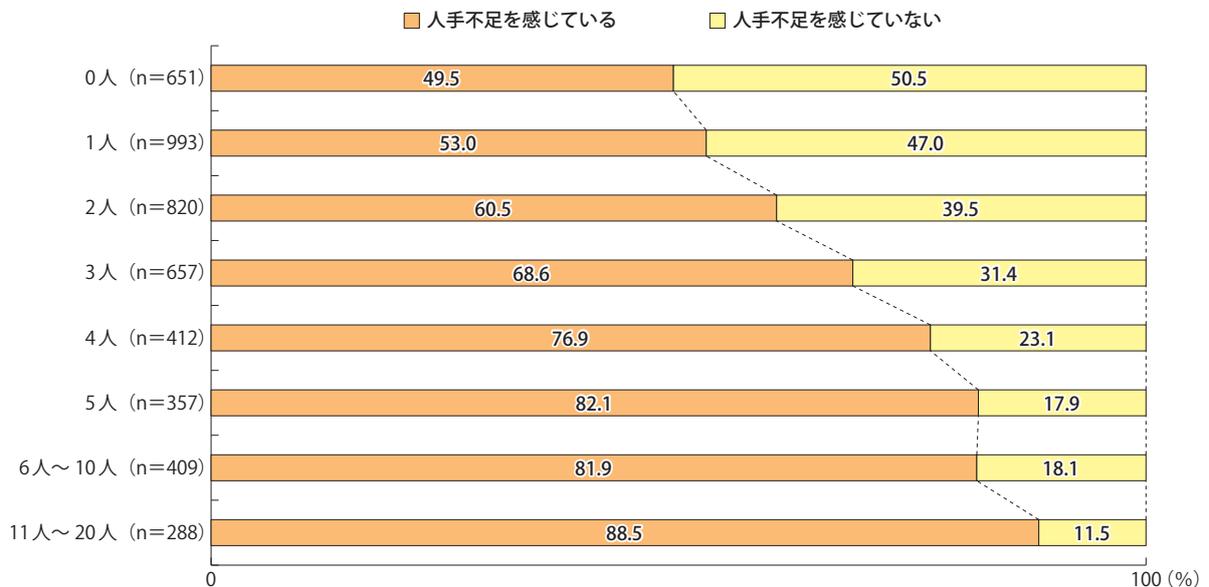
（注）ここでいう「人手不足を感じている」とは、人手不足感について「かなり深刻」、「深刻」、「不足しているが何とかやっつけていける程度」と回答した者をいう。

② 常用従業員数別の人手不足感

小規模事業者において人手不足感は従業員規模の大きな事業者ほど感じている（第2-1-11図）。従業員規模の大きい事業者ほど人手不足を感じて

いることは「中小企業景況調査」の直近の傾向と一致しており、小規模事業者に限っても同様の傾向があるといえる。

第2-1-11図 常用従業員数別の人手不足感



資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（株）「小規模事業者等の事業活動に関する調査」（2017年12月）

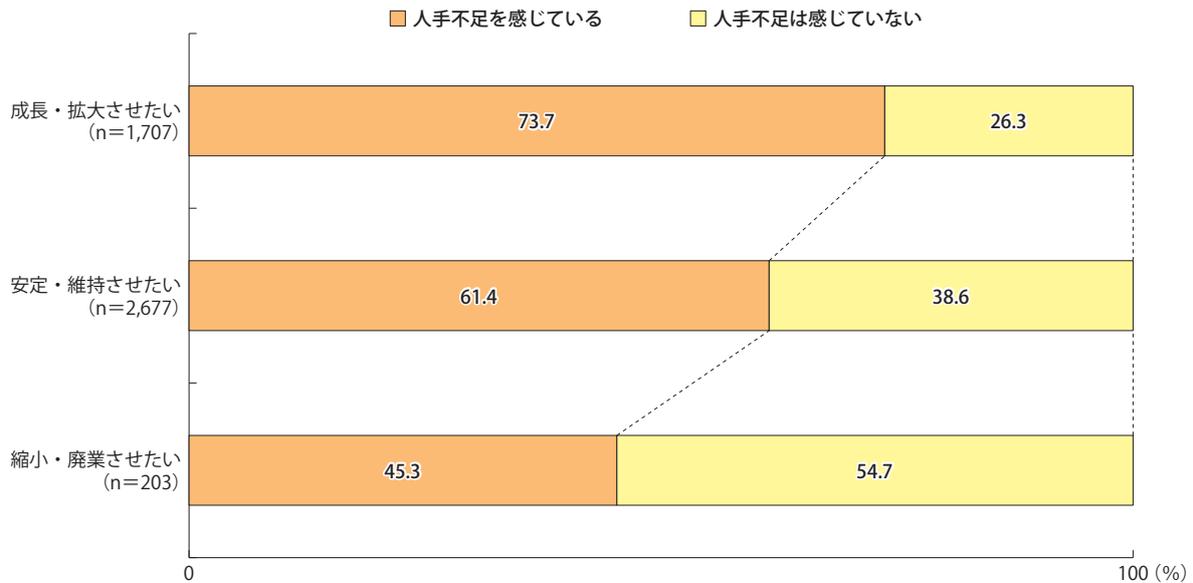
（注）ここでいう「人手不足を感じている」とは、人手不足感について「かなり深刻」、「深刻」、「不足しているが何とかやっつけていける程度」と回答した者をいう。

③成長志向別の人手不足感

第2-1-12図は成長志向別の人手不足感を見たものである。今後の事業展開の方針として「成長・拡大させたい」としている事業者は、「安

定・維持させたい」、「縮小・廃業させたい」としている事業者に比べて人手不足を感じている。事業を成長・拡大させようとする中で、人手不足に直面していると推察される。

第2-1-12図 成長志向別の人手不足感



資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（株）「小規模事業者等の事業活動に関する調査」（2017年12月）

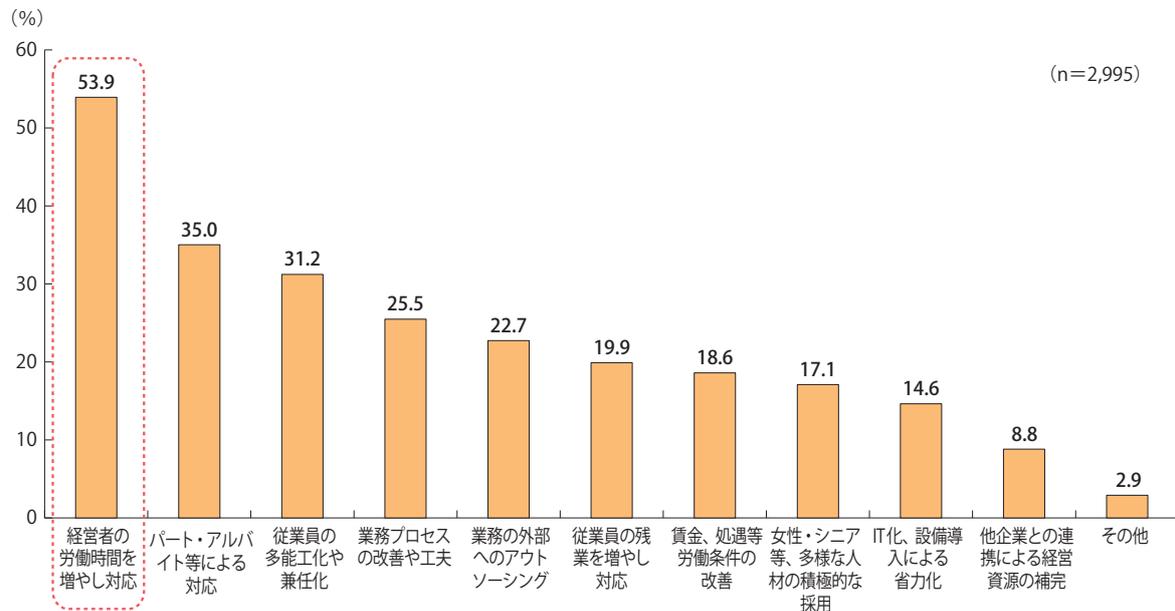
（注）ここでいう「人手不足を感じている」とは、人手不足感について「かなり深刻」、「深刻」、「不足しているが何とかやっつけていける程度」と回答した者をいう。

④人手不足への対応

第2-1-13図は人手不足感を感じている事業者を対象に、人手不足への対応について聞いたものである。人手不足への対応として「経営者の労働時間を増やし対応」が53.9%と最も多くなってい

る。第2-1-4図のとおり、小規模事業者は新規の従業員採用が難しい。人手不足への対応として、従業員の新規採用や人材育成を進めるのではなく、経営者自身の働き方でカバーしている小規模事業者が過半数であることが分かる。

第2-1-13図 人手不足への対応



資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（株）「小規模事業者等の事業活動に関する調査」（2017年12月）

（注）1. 複数回答のため、合計は必ずしも100%にはならない。

2. 人手不足感について「かなり深刻」、「深刻」、「不足しているが何とかやっつけていける程度」と回答した者を集計している。

第2節 小規模事業者の経営者の業務負担

第1節では小規模事業者の人手不足感が強まっている傾向であることを確認した。本節では、第2-1-13図において人手不足への対応として「経

営者の労働時間を増やし対応」しているとの回答が多いことを踏まえ、経営者自身の働き方について着目し分析する。

1 経営者の労働時間と休日日数

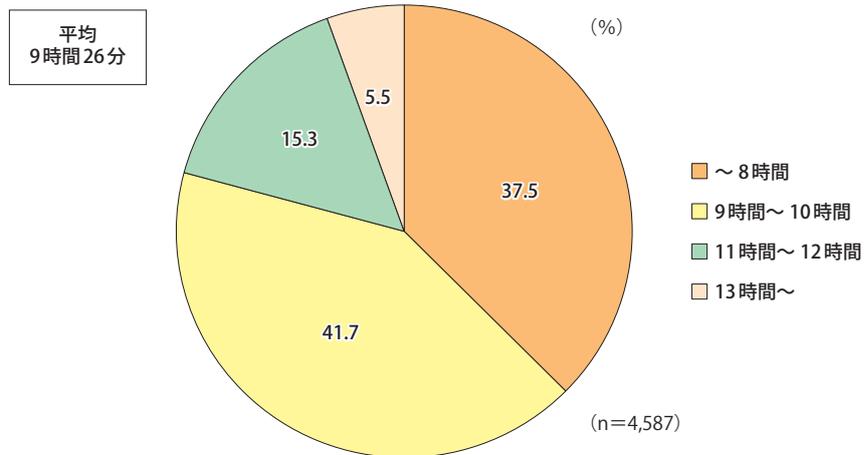
①経営者の一日当たりの平均実労働時間（休憩時間を除く）

経営者の1日の実労働時間を見ると、労働時間は9～10時間とする回答が最も多い（第2-1-14

図）。全体平均は9時間26分となっており、これは規模が比較的小さい事業所に勤務する一般労働者の平均実労働時間（8時間16分¹）と比べると長い労働時間になっている。

1 厚生労働省「毎月勤労統計調査」から、常用雇用労働者数5人以上30人未満の規模の事業所における一般労働者の、2017年の1か月あたり総実労働時間（171.1時間）を、出勤日数（20.7日）で除した値である。

第2-1-14図 経営者の一日当たりの平均実労働時間（休憩時間を除く）



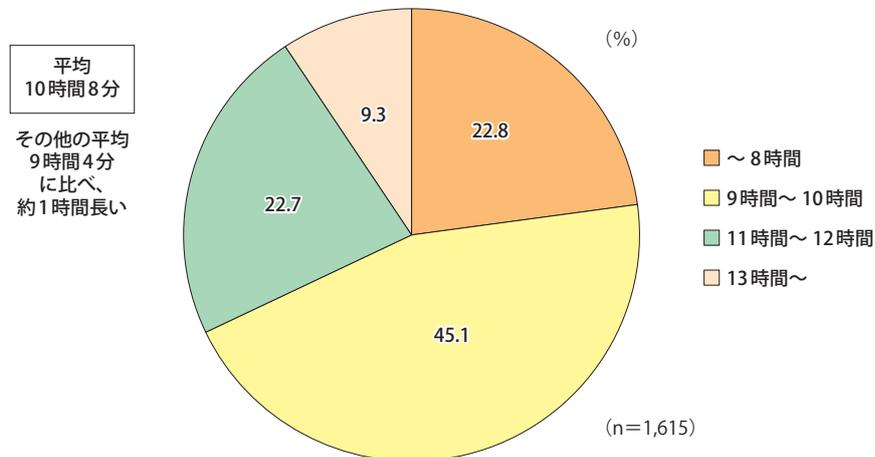
資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（株）「小規模事業者等の事業活動に関する調査」（2017年12月）

②労働時間を増やしている経営者の一日当たりの平均実労働時間（休憩時間を除く）

人手不足への対応として「経営者の労働時間を増やし対応」と回答している小規模事業者の経営

者の平均実労働時間は、平均10時間8分となっており、その他の小規模事業者の経営者の平均9時間4分と比べ約1時間長くなっている（第2-1-15図）。

第2-1-15図 労働時間を増やしている経営者の一日当たりの平均実労働時間（休憩時間を除く）



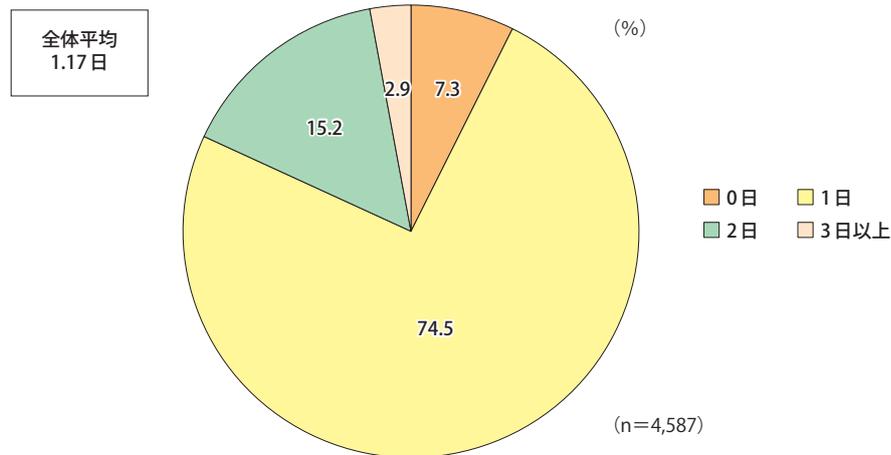
資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（株）「小規模事業者等の事業活動に関する調査」（2017年12月）
 (注) 人手不足への対応として、経営者の労働時間を増やし対応している者について集計している。

③経営者の一週間当たりの平均休日日数

1週間当たりの平均休日数は「1日」が74.5%

と大半を占めており、全体の平均は1.17日となっている（第2-1-16図）。

第2-1-16図 経営者の一週間当たりの平均休日数



資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（株）「小規模事業者等の事業活動に関する調査」（2017年12月）

2 経営者の従事している業務と削減意向

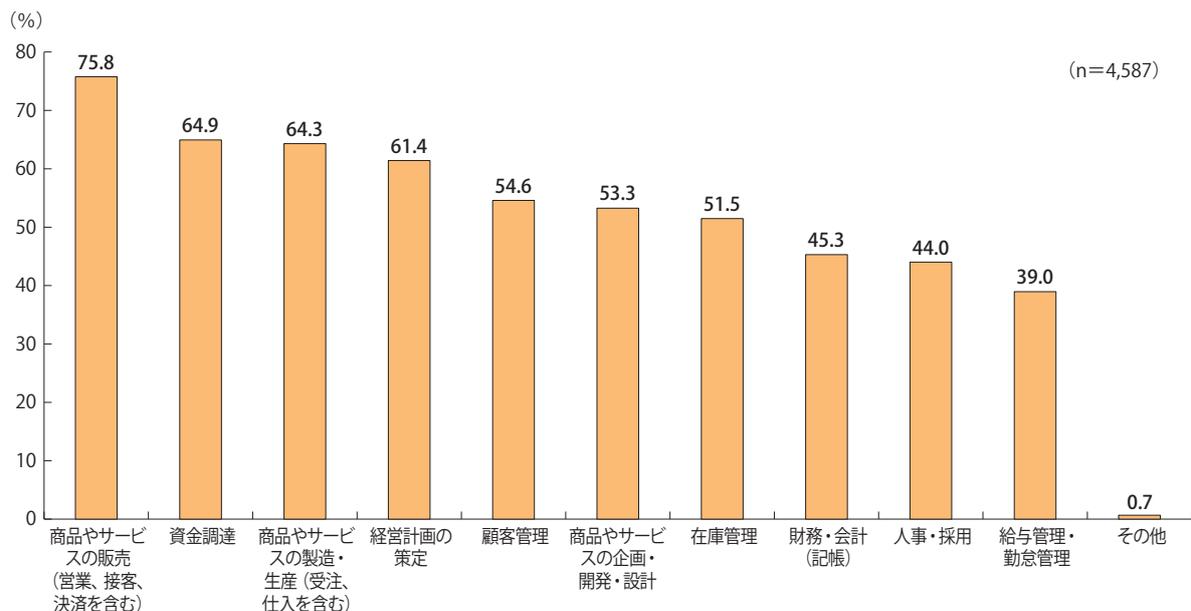
① 経営者が従事している業務

ここまでは、経営者の労働時間について見てきたが、ここからは経営者は実際どのような業務に従事しているかについて見ていくこととしたい。

第2-1-17図は、経営者自身が従事している業

務について見たものである。小規模事業者においては、経営者は幅広い業務に従事していることが分かる。経営者の担当する業務の範囲が広いいため、人手不足への対応は「経営者の労働時間を増やし対応」となりやすいと推察できる。

第2-1-17図 経営者が従事している業務



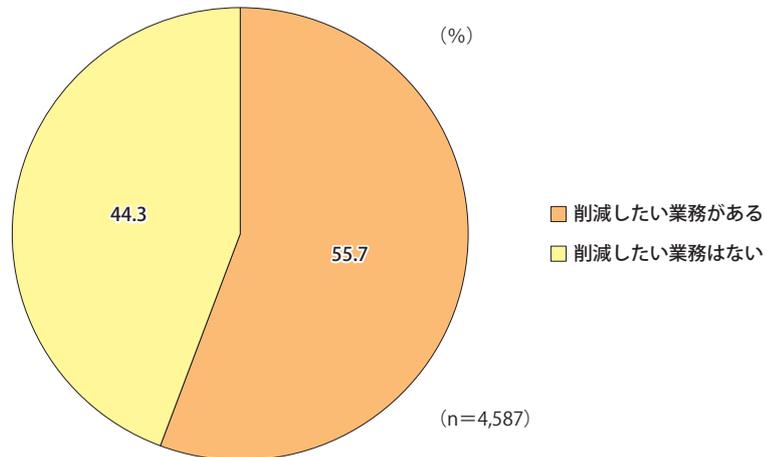
資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（株）「小規模事業者等の事業活動に関する調査」（2017年12月）
(注) 複数回答のため、合計は必ずしも100%にはならない。

②経営者自身の業務時間削減の意向

第2-1-18図は、経営者自身が従事している業務のうち、自身の業務時間を削減したい業務がある

るかを見たものである。半数以上の経営者が、自身が従事する業務のうち削減したい業務があると回答している。

第2-1-18図 経営者自身の業務時間削減の意向



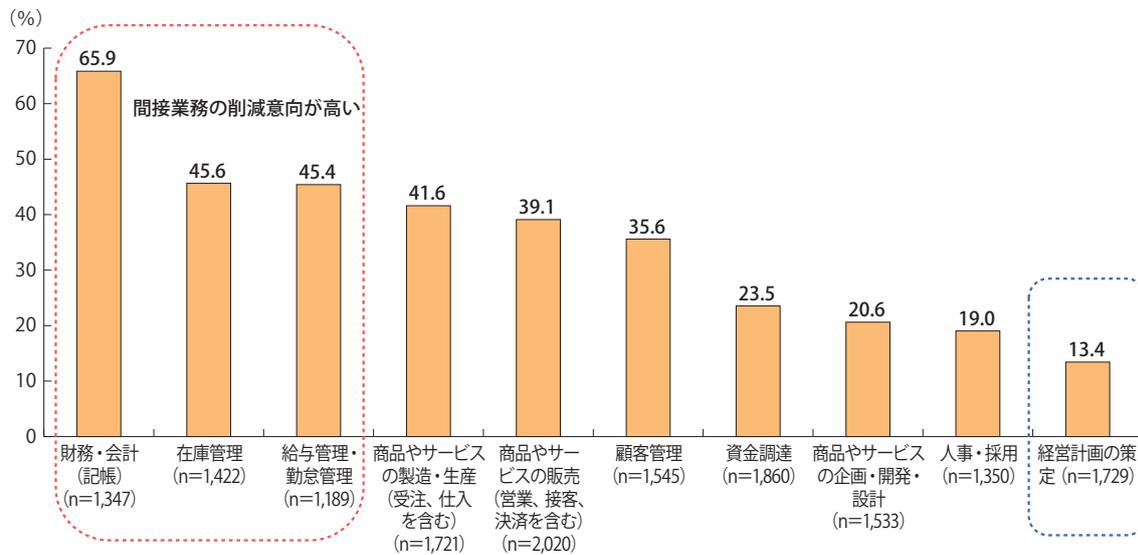
資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（株）「小規模事業者等の事業活動に関する調査」（2017年12月）
 （注）ここでいう「削減したい業務がある」とは、いずれかの業務で経営者の業務時間を削減したいと回答した者をいう。

③従事している業務別に見た経営者自身の業務時間の削減意向

第2-1-19図は、いずれかの業務で経営者の業務時間を削減したいと回答している経営者が、従事している業務ごとに削減したいと回答した割合を示している。削減したい業務の内訳を確認する

と、「財務・会計（記帳）」、「在庫管理」、「給与管理・勤怠管理」といった間接業務を削減したいとする割合が高い。他方、「経営計画の策定」の削減意向割合は低く、経営者自身の担う業務として重視されていることが分かる。

第2-1-19図 従事している業務別に見た経営者自身の業務時間の削減意向



資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（株）「小規模事業者等の事業活動に関する調査」（2017年12月）

(注) 1. 複数回答のため、合計は必ずしも100%にはならない。

2. いずれかの業務で経営者の業務時間を削減したいと回答している者について、従事している業務ごとに削減したいと回答した割合を示している。

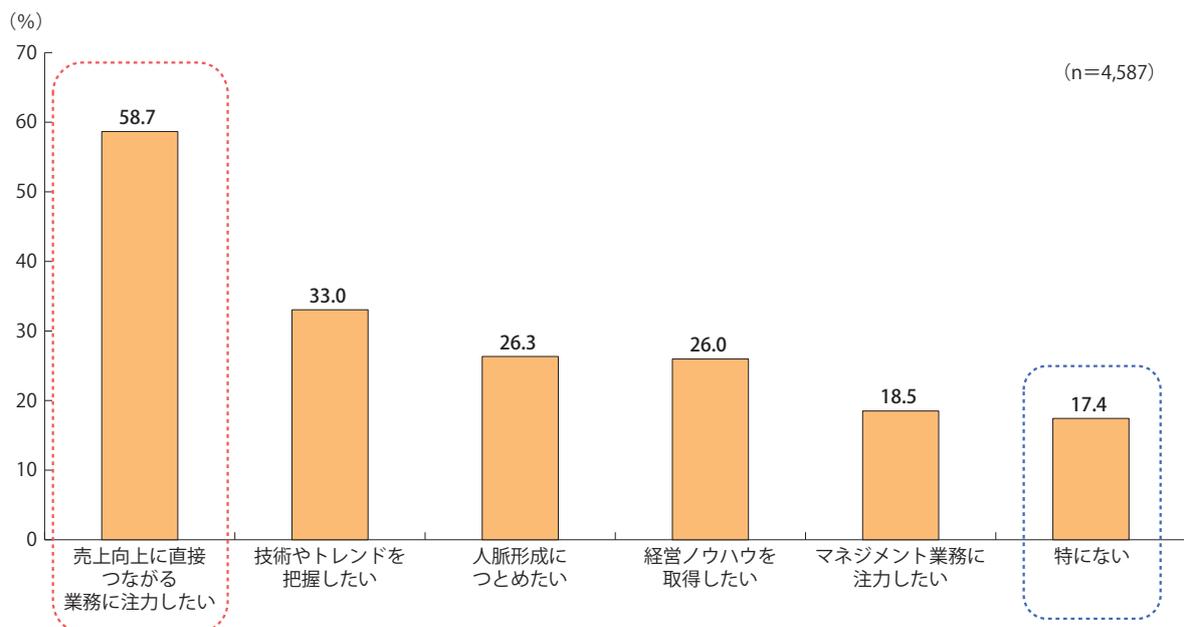
3. 「その他」の項目は表示していない。

④ 経営者の時間に余裕があれば注力したい取組

第2-1-20図では、経営者自身の時間に余裕があれば注力したい取組について聞いている。業務の幅が広く忙しい小規模事業者の経営者であるが、もし時間に余裕ができれば「売上向上に直接

つながる業務に注力したい」とする割合が58.7%で最も高い。業務を効率化すれば、経営者は生産性向上に直接つながる業務に注力できるということが分かる。

第2-1-20図 経営者の時間に余裕があれば注力したい取組



資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（株）「小規模事業者等の事業活動に関する調査」（2017年12月）

(注) 複数回答のため、合計は必ずしも100%にはならない。

事例 事例2-1-1：株式会社カケハシ・スタイル

「IT利活用により経営者の業務を効率化し、新たな事業を展開した企業」

埼玉県寄居町の株式会社カケハシ・スタイル（従業員4名、資本金300万円）は、2000年に創業し、60～70年代ロックCDを中心に扱う買取及び販売のネット専門店「カケハシ・レコード」を運営している。「ロック探究のワクワク感」を売ることを理念に掲げ、顧客が新たな作品と出会えるように、独自の情報発信を行い、大手のECサイトにはない付加価値を提供している。

田中大介社長は、創業当時、全て自らの手作業によってネットショップを運営していたため、深夜まで働くことも多かった。「売上を今後伸ばしていくためには、付加価値を生む仕事に比重を置く必要がある」という考えのもと、IT導入による単純作業の削減を目指した。ITについては、社長自らプログラミングやデータベースを独学し、社内で地道な改良を重ねていった。従業員入社後には、ITを駆使して業務標準化を行い、社長のみがノウハウを持っていた中古CDの値付けや輸入CDの受発注の業務を、社長以外の従業員でもできるようにしていった。

現在は、在庫データ、顧客データ、査定データ、発信コンテンツを全てクラウド上で一元管理し、デー

タを連携させることで、作業時間を減らす業務効率化と顧客ニーズに合わせた効果的な情報発信を実現している。自社開発システムだけでなく、無料のクラウドサービスも活用することで、従業員同士の情報共有とコミュニケーション促進にも積極的に取り組んでいる。従業員は、互いの進捗状況や考えをリアルタイムで把握することができるため、自分の判断で業務を効率的に行うことができ、自主性も生まれている。

こうしたITによる業務効率化によって、現在は業務のほとんどを従業員に任せている。田中社長は、大幅に削減された業務時間を使って、寄居町商工会のセミナーへの参加や勉強を行い、中小企業診断士の資格も取得した。現在はITコンサルタントとして寄居町の小規模事業者にITの導入支援を行うなど、新たな事業領域を開拓している。

「小規模事業者であっても、クラウド等の普及によりIT活用による業務の効率化を進めやすくなっています。しかし、地域の小規模事業者はITを活用して困りごとを解決できると気付いていない事業者も多くいます。商工会と一体で支援を続けます。」と田中社長は語る。



田中大介社長



中小企業診断士としての支援の様子

第3節 間接業務の業務見直し

第2節では、経営者の業務負担が大きく、間接業務について特に経営者の業務時間を削減したいという意向が強いことを確認した。第3節では、間接業務の業務分担とIT化の状況について見て

いく。間接業務のうち、「財務・会計」、「在庫管理」、「給与管理・勤怠管理」、「受発注」、「顧客管理」の5つの業務について、詳細に分析していく。

1 間接業務の業務分担

① 間接業務の業務分担状況

第2-1-21図は、小規模事業者における間接業務の業務分担状況について見たものであるが、い

ずれの業務についても「ほぼ経営者」が最も多い。間接業務を自分自身で行っている経営者が大半であるということが分かる。

第2-1-21図 間接業務の業務分担状況



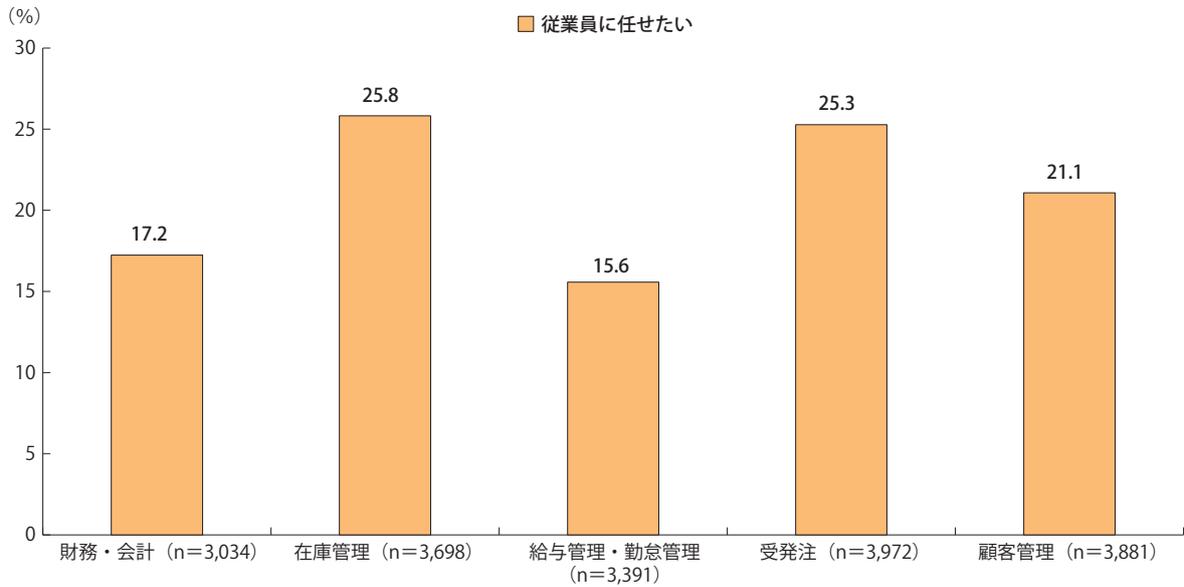
資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)「小規模事業者等の事業活動に関する調査」(2017年12月)
 (注) 間接業務の業務分担について、「不要・行っていない」と回答した者を除いて集計している。

② 間接業務の業務分担意向

第2-1-22図は、経営者が従事する間接業務を従業員へ分担する意向について見たものである。間接業務について従業員に任せたいとする経営者はそれほど多くない。比較的割合の高い「在庫管理」、「受発注」で25%ほどである。

「財務・会計」や「給与管理・勤怠管理」等を従業員に任せたいとする割合が少ない。経理まわりの業務は従業員に任せず、経営者自身で行いたいという意向が多いと推察される。そうした業務にIT利活用による省力化の余地が大きいと考えられる。

第2-1-22図 経営者が従事する間接業務を従業員へ分担する意向



資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（株）「小規模事業者等の事業活動に関する調査」（2017年12月）

（注）1. 複数回答のため、合計は必ずしも100%にはならない。

2. 間接業務の業務分担の状況について「ほぼ経営者」もしくは「経営者と従業員」と回答した者を集計している。

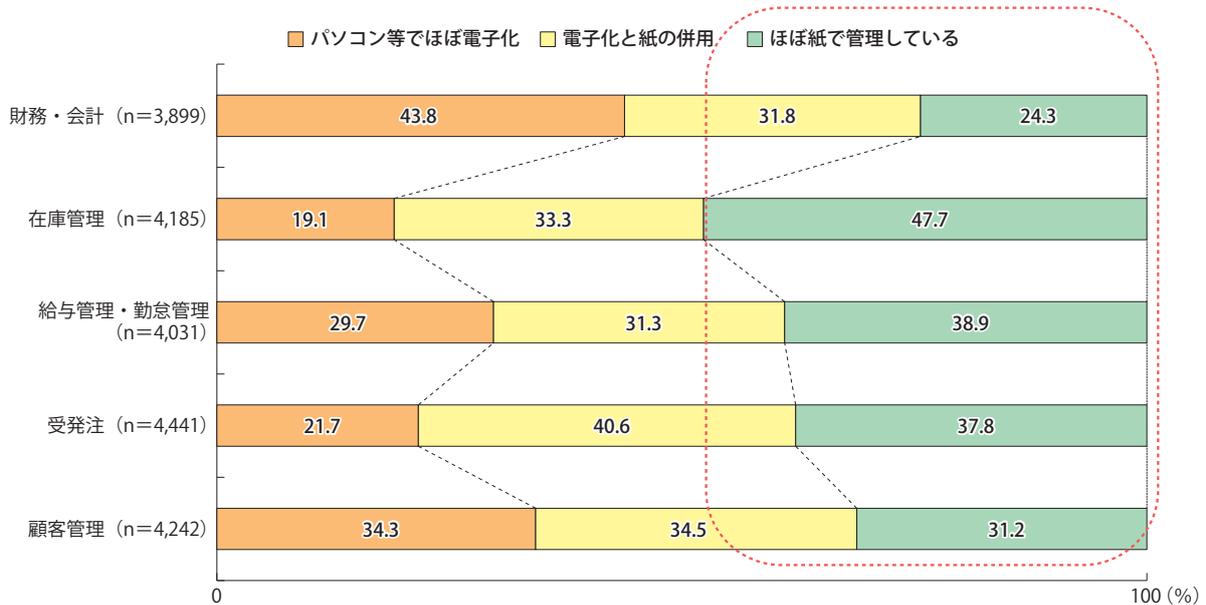
2 間接業務のIT化

① 間接業務のIT化状況

第2-1-23図は、間接業務の電子化状況について見たものである。「在庫管理」及び「給与管理・勤怠管理」は、「ほぼ紙で管理している」割合が最も多い。「受発注」と「顧客管理」も、「ほぼ紙で管理している」割合は30%を超えている。

「財務・会計」についても、「パソコン等でほぼ電子化」している割合は50%に届かない。「パソコン等でほぼ電子化」している状態をIT化とすると、小規模事業者のIT化はまだ促進の余地がある。

第2-1-23図 間接業務の電子化状況



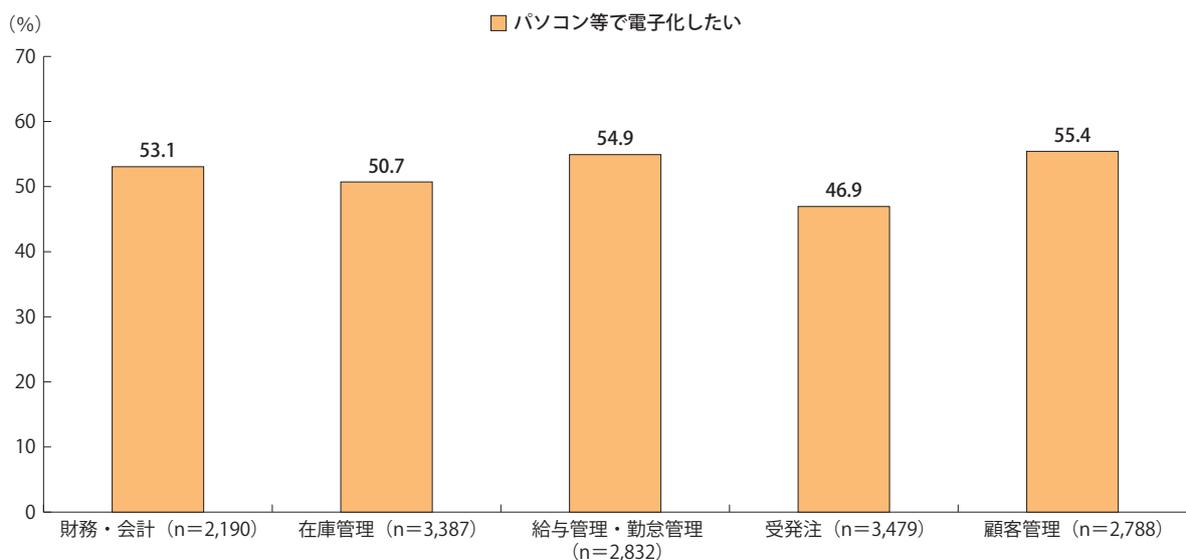
資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（株）「小規模事業者等の事業活動に関する調査」（2017年12月）
 (注)1. 間接業務の業務分担について「ほぼ経営者」、「経営者と従業員」、「ほぼ従業員」と回答した者を集計している。
 2. 「わからない」と回答した者を除いて集計している。

②間接業務のIT化意向

第2-1-24図は、間接業務のIT化意向について見たものである。いずれの業務においてもおおむね半数は利用するツールをIT化したいという意

向がある。小規模事業者のIT利活用を促進するために必要な、経営者の意欲はあることが分かった。

第2-1-24図 間接業務のIT化意向



資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（株）「小規模事業者等の事業活動に関する調査」（2017年12月）
 (注)1. 複数回答のため、合計は必ずしも100%にはならない。
 2. 間接業務の電子化の状況について「電子化と紙の併用」、「ほぼ紙で管理している」と回答した者を集計している。

第4節 まとめ

本章では、小規模事業者の人手不足が深刻化している現状を概観した。その上で多くの小規模事業者は人手不足の状況に対し、経営者自身の労働時間を増やして対応しており、経営者の労働時間は長く、負担が大きいということを確認した。そのような状況のもと、自身の業務時間を削減した

いとする経営者は多く、特に間接業務の従事時間を減らしたいと考えている。その削減の方向性は、従業員に業務を任せるよりも、IT化を図りたいという経営者が多いことが分かった。こうしたIT化については次章で詳細に分析したい。

第2章 小規模事業者のIT利活用による労働生産性の向上

第1章では人手不足対応のために、業務時間を増やして対応する経営者の負担が大きくなっており、そのような状況のもと、自身の業務時間を削減するために間接業務のIT化を志向する経営者が多いことが分かった。

第2章では経営者の間接業務の効率化に向けたIT利活用について分析する。また、IT利活用が、小規模事業者の売上向上、ひいては生産性向上に役立っていることを示していく。

第1節 小規模事業者のIT利活用の現状

本節では、小規模事業者のIT利活用の現状を把握するため、ITツール・サービスの利用状況

やITを導入する際の課題について分析する。

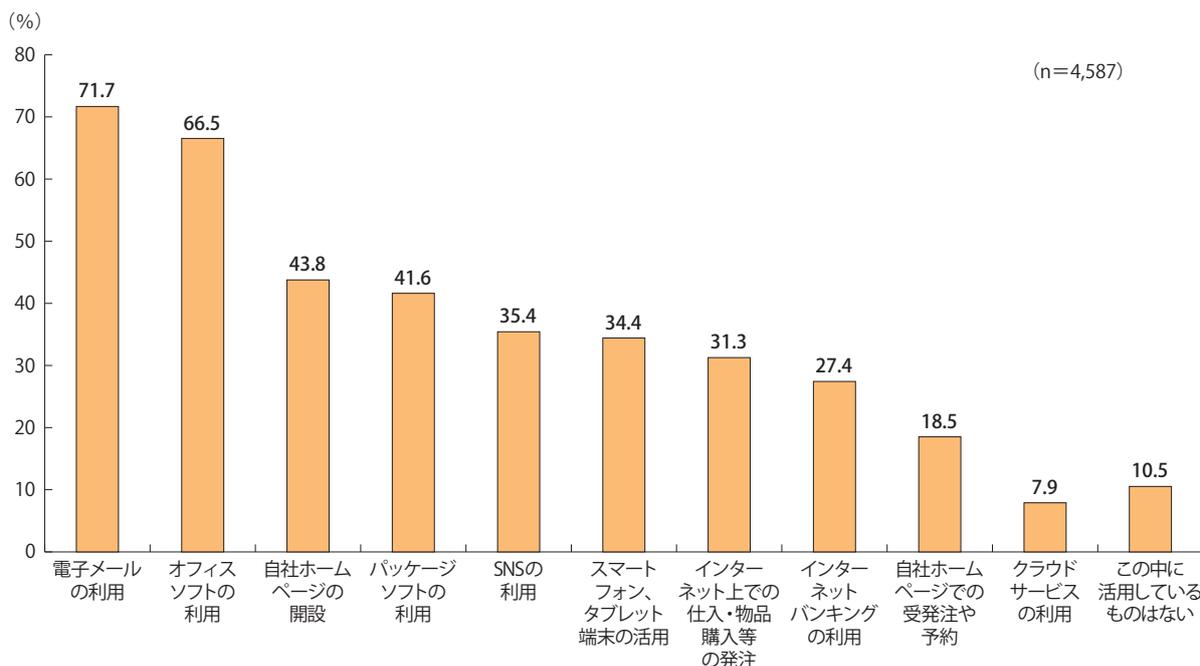
1 IT利活用の状況

① ITツール・サービスの利用状況

第2-2-1図は、業務で利用しているITツールやサービスについて見たものである。業務上で小規模事業者の7割超が「電子メールの利用」、6割超

が「オフィスソフトの利用」をしている。「この中に活用しているものはない」としている事業者は1割にとどまる。

第2-2-1図 ITツール・サービスの利用状況



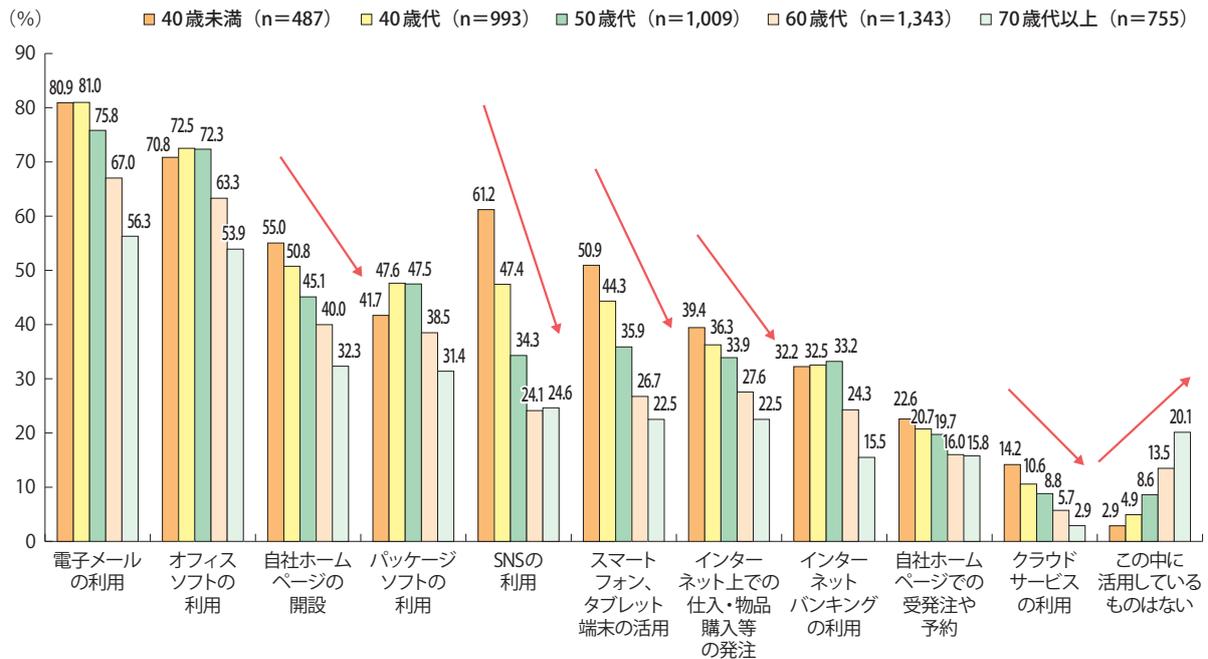
資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)「小規模事業者等の事業活動に関する調査」(2017の発注年12月)
 (注) 複数回答のため、合計は必ずしも100%にはならない。

② ITツール・サービスの利用状況（経営者年齢別）

第2-2-2図は、ITツール・サービスの利用状況について経営者年齢別に見たものである。経営者年齢が若いほど、各種ITツール・サービスを利

用している割合が高い。他方で、経営者年齢が高いほど、「この中に活用しているものはない」と回答する割合が高くなる傾向があり、70歳以上の経営者では2割を占めている。

第2-2-2図 ITツール・サービスの利用状況（経営者年齢別）



資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)「小規模事業者等の事業活動に関する調査」(2017年12月)
 (注) 複数回答のため、合計は必ずしも100%にはならない。

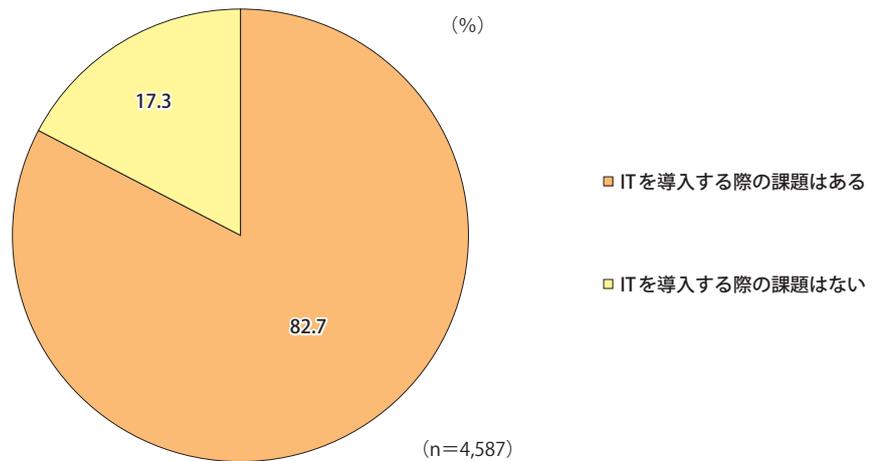
2 ITを導入する際の課題

① ITを導入する際の課題の有無

第2-2-3図は、ITを導入する際の課題の有無に

ついて見たものである。8割を超える経営者が「ITを導入する際の課題はある」と回答している。

第2-2-3図 ITを導入する際の課題の有無



資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)「小規模事業者等の事業活動に関する調査」(2017年12月)

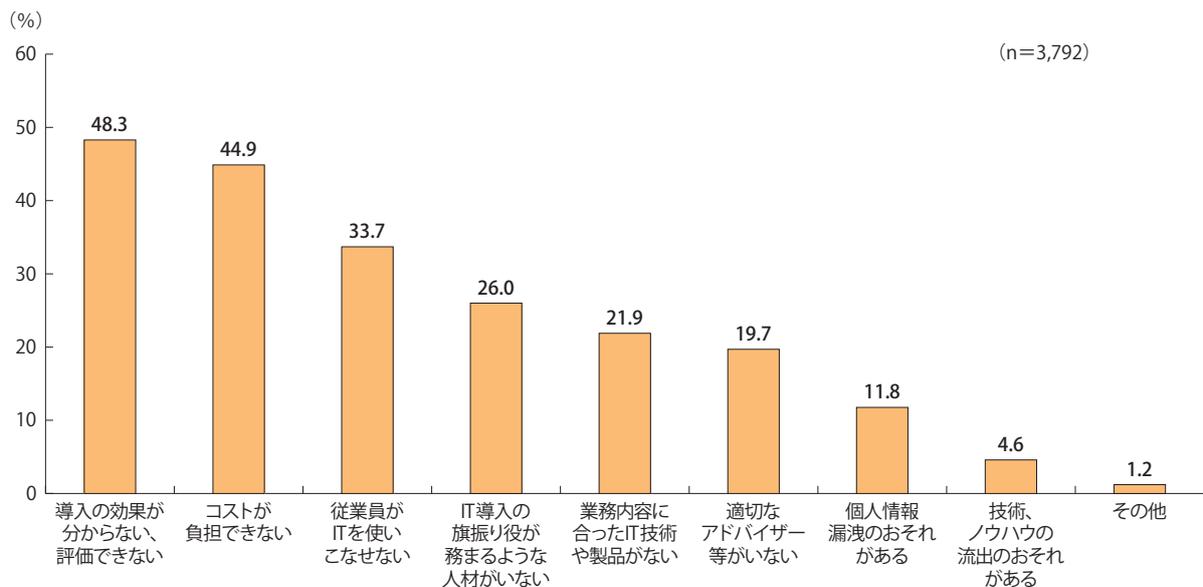
(注) ここでいう「ITを導入する際の課題はある」とは、ITの導入・利用を進めようとする際にいずれか1つでも課題があると回答した者をいう。

②ITを導入する際の課題（内訳）

第2-2-4図において「ITを導入する際の課題はある」とした者を対象に、ITを導入する際の課題について聞いている。ITを導入する際の課題は、「導入の効果が分からない、評価できない」が48.3%で最も多く、次いで「コストが負担でき

ない」が44.9%となっている。「導入の効果が分からない、評価できない」とした者に対しては、支援機関等がITを活用することによるメリット等の情報を提供することで、小規模事業者のIT導入を促していくことが期待される。

第2-2-4図 ITを導入する際の課題（内訳）



資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)「小規模事業者等の事業活動に関する調査」(2017年12月)

(注) 1. 複数回答のため、合計は必ずしも100%にはならない。

2. ITを導入する際の課題の有無について、「ITを導入する際の課題はある」とした者を集計している。

第2節 間接業務のIT導入状況

第1節では小規模事業者のIT活用の状況と課題について見てきた。第2節では第2-1-23図で分

析した間接業務のIT化について掘り下げて見ていく。

1 間接業務のIT導入度

①間接業務のIT導入業務数

第2-2-6図は、「財務・会計」、「在庫管理」、「給与管理・勤怠管理」、「受発注」、「顧客管理」の5つの間接業務のうち、第2-1-23図において「パソコン等でほぼ電子化」しているものをIT化しているとし、IT導入業務数を示している。IT導

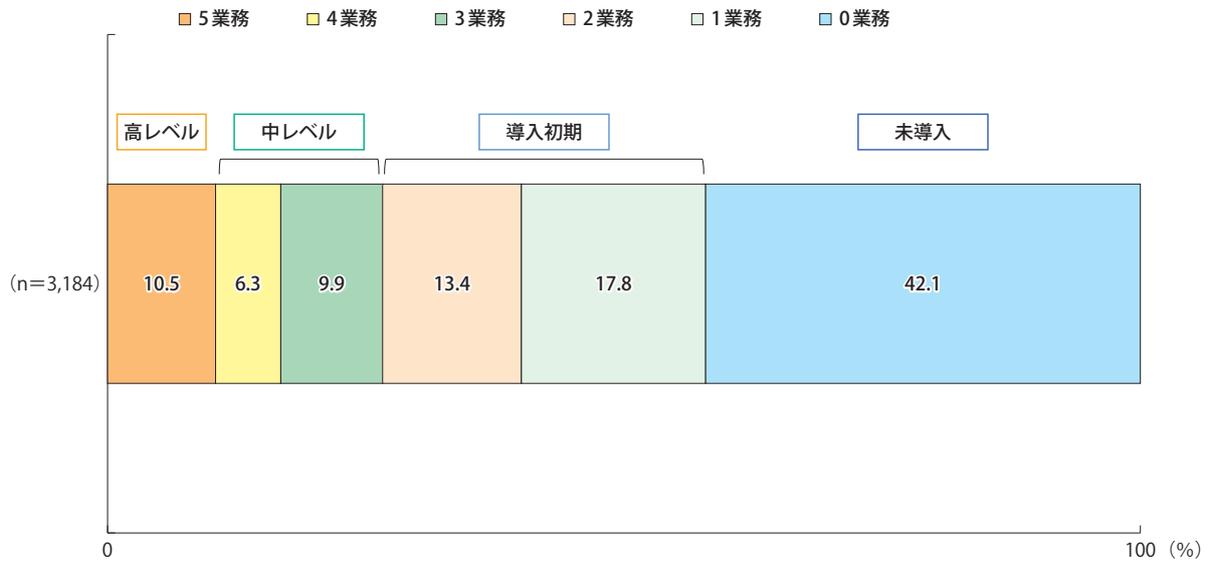
入業務数に応じて間接業務のIT導入度を第2-2-5図のとおり定めた。「高レベル」の事業者は10.5%、「中レベル」の事業者は16.2%、「導入初期」の企業は31.2%、「未導入」の事業者は42.1%となっている。

第2-2-5図 間接業務のIT導入度

「財務・会計」、「在庫管理」、「給与管理・勤怠管理」、「受発注」、「顧客管理」の5つの間接業務について、「パソコン等でほぼ電子化」しているものをIT化しているとして、業務数に応じてIT導入度を定めた。

5業務でIT化している …	高レベル
4～3業務でIT化している …	中レベル
2～1業務でIT化している …	導入初期
IT化している業務はない …	未導入

第2-2-6図 間接業務のIT導入業務数



資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)「小規模事業者等の事業活動に関する調査」(2017年12月)

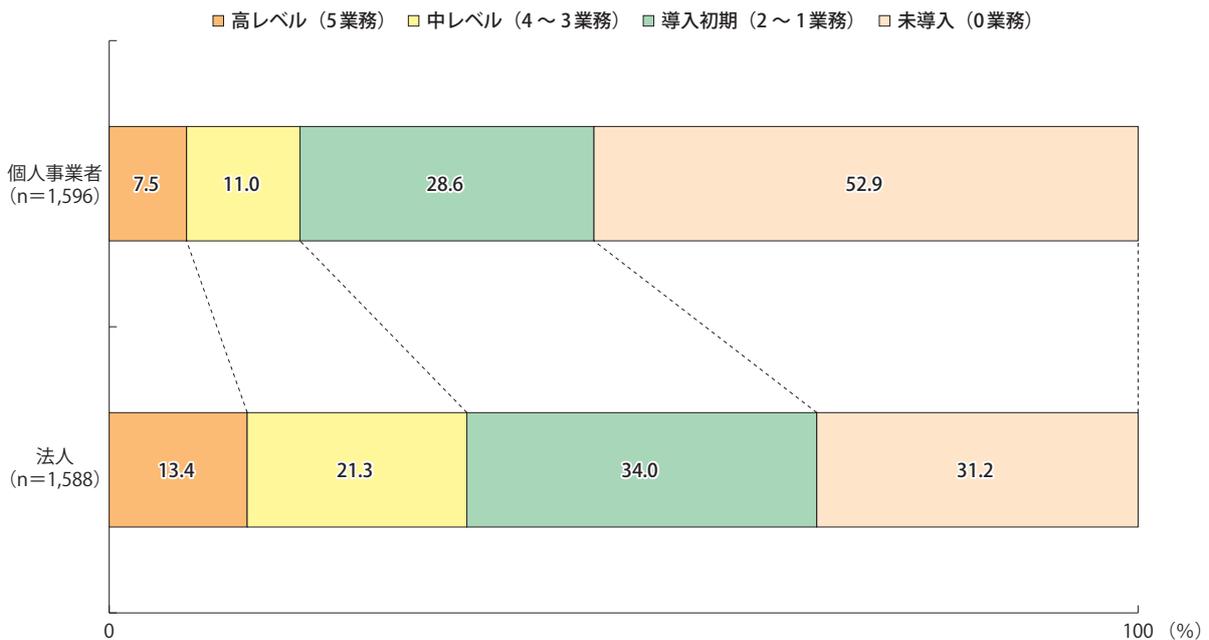
- (注) 1. 間接業務の電子化状況について、「財務・会計」、「在庫管理」、「給与管理・勤怠管理」、「受発注」、「顧客管理」の5つの間接業務の全てで、どの間接業務においても、「パソコン等でほぼ電子化」、「電子化と紙の併用」、「ほぼ紙で管理している」のいずれかを回答した者を集計している。
 2. 「財務・会計」、「在庫管理」、「給与管理・勤怠管理」、「受発注」、「顧客管理」の5つの間接業務のうち「パソコン等でほぼ電子化」している業務数を示している。

②間接業務のIT導入度 (個人法人別)

第2-2-7図は、個人事業者と法人別に間接業務のIT導入度について見たものである。個人事業

者に比べ法人の方がIT導入は進んでいる。組織的な経営をしている事業者の方が、よりITを導入している傾向が強いことが分かる。

第2-2-7図 間接業務のIT導入度 (個人法人別)



資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)「小規模事業者等の事業活動に関する調査」(2017年12月)

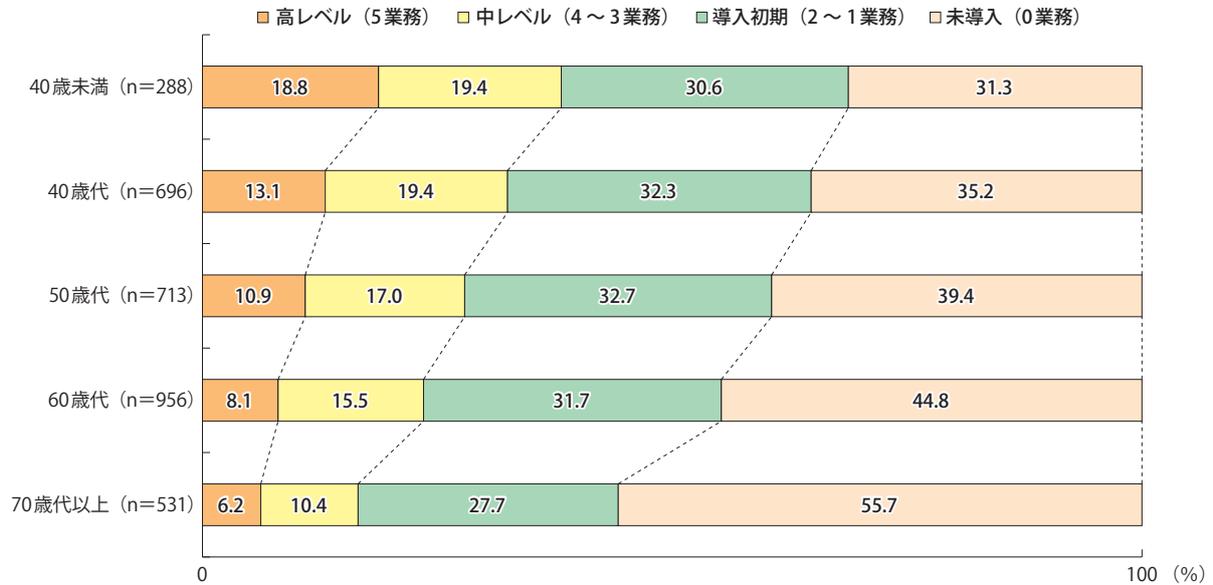
- (注) 間接業務のIT導入度については、第2-2-5図「間接業務のIT導入度」及び第2-2-6図「間接業務のIT導入業務数」を参照。

③ 間接業務のIT導入度（経営者年齢別）

続いて経営者年齢別に見ると、経営者が若い方が間接業務のIT導入度は高い一方、70歳以上の

経営者では、半数以上がIT未導入となっている（第2-2-8図）。

第2-2-8図 間接業務のIT導入度（経営者年齢別）



資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)「小規模事業者等の事業活動に関する調査」(2017年12月)

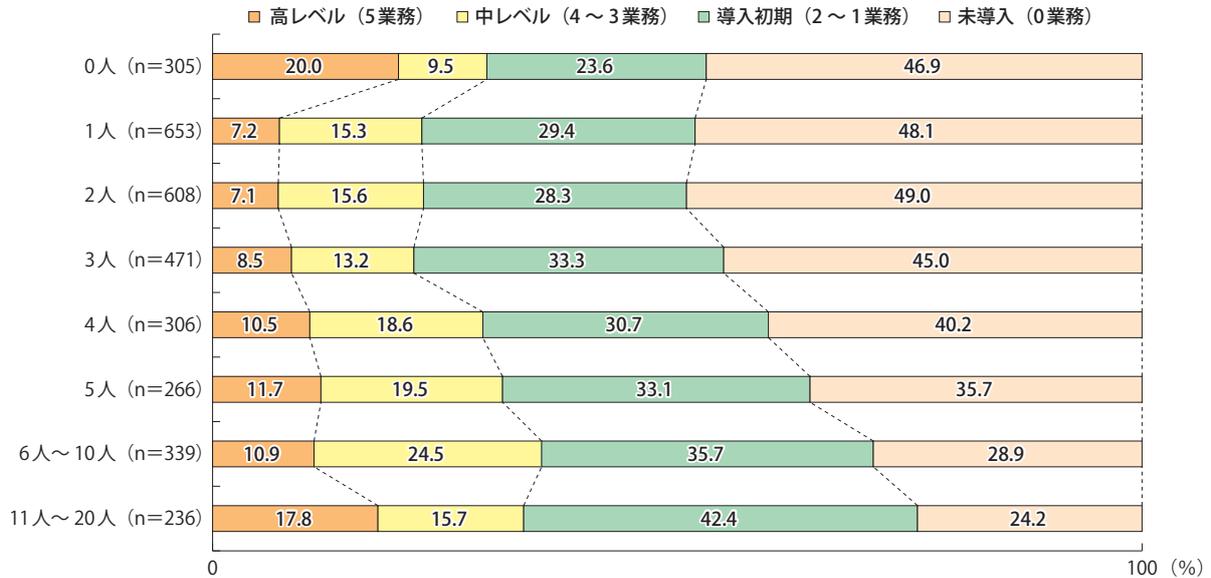
(注) 間接業務のIT導入度については、第2-2-5図「間接業務のIT導入度」及び第2-2-6図「間接業務のIT導入業務数」を参照。

④ 間接業務のIT導入度（常用従業員数別）

常用従業員数別に間接業務のIT導入度を見ると、おおむね規模の大きな事業者の方がIT導入度は高い（第2-2-9図）。しかし、「高レベル」に

ついては常用従業員「0人」の事業者が最も多い。経営者のみで運営している事業者は、ITを高レベルで使いこなしている割合が高いと推察される。

第2-2-9図 間接業務のIT導入度（常用従業員数別）



資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)「小規模事業者等の事業活動に関する調査」(2017年12月)
 (注) 間接業務のIT導入度については、第2-2-5図「間接業務のIT導入度」及び第2-2-6図「間接業務のIT導入業務数」を参照。

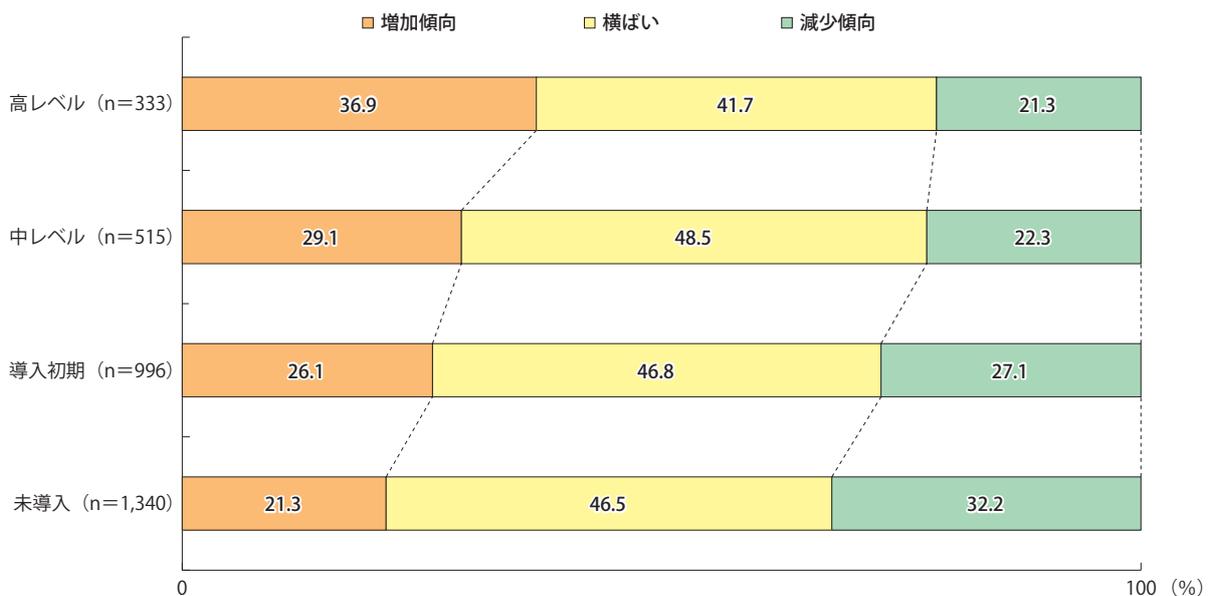
2 間接業務のIT導入による労働生産性の向上

①直近3年間の経常利益額の傾向（間接業務のIT導入度別）

間接業務のIT導入度別に直近3年間の経常利益額について見てみると、IT導入度が高い方が、

直近3年間の経常利益額は増加傾向にある（第2-2-10図）。IT活用により間接業務の効率化が図られたことによるものと推察される。

第2-2-10図 直近3年間の経常利益額の傾向（間接業務のIT導入度別）



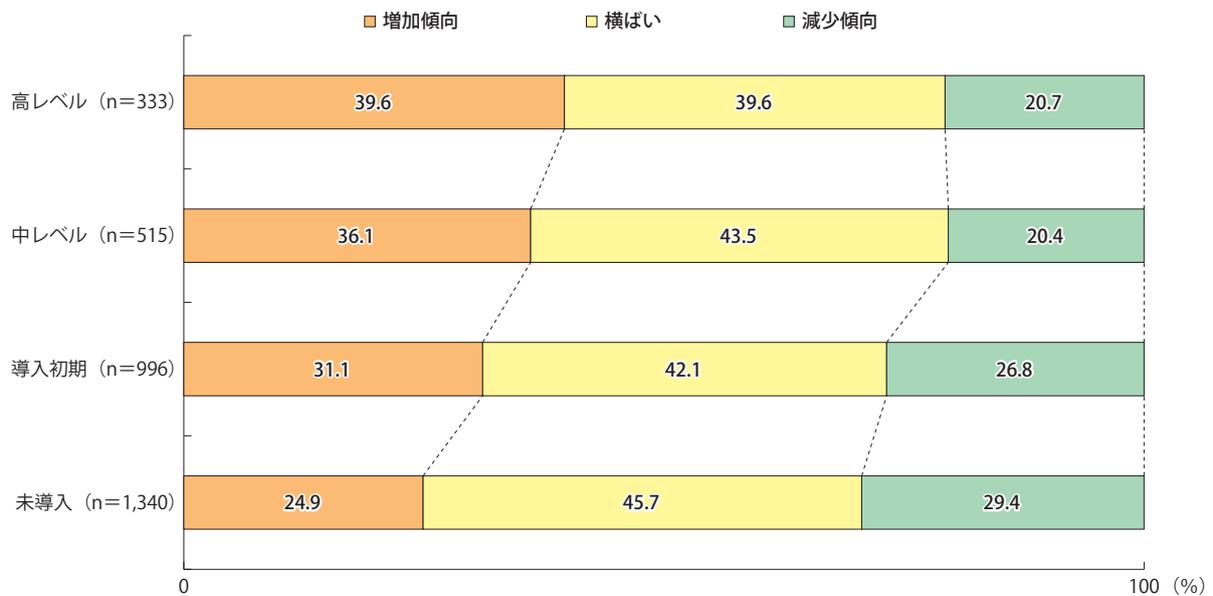
資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)「小規模事業者等の事業活動に関する調査」(2017年12月)
 (注) 間接業務のIT導入度については、第2-2-5図「間接業務のIT導入度」及び第2-2-6図「間接業務のIT導入業務数」を参照。

②直近3年間の売上高の傾向（間接業務のIT導入度別）

間接業務のIT導入度別に直近3年間の売上高について見てみると、IT導入度が高い方が、直

近3年間の売上高は増加傾向にある（第2-2-11図）。IT導入で間接業務の効率化が図られた結果、売上向上につながる業務に注力することができたことによるものと推察される。

第2-2-11図 直近3年間の売上高の傾向（間接業務のIT導入度別）



資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)「小規模事業者等の事業活動に関する調査」(2017年12月)

(注) 間接業務のIT導入度については、第2-2-5図「間接業務のIT導入度」及び第2-2-6図「間接業務のIT導入業務数」を参照。

事例 事例2-2-1：有限会社ミッキーチェーン

「ITを活用した製造工程の数値管理により業務を効率化した企業」

福島県郡山市の有限会社ミッキーチェーン（従業員14名、資本金380万円）はパンの製造販売を行う小規模事業者である。もともとは、自社工場で作パンを製造し、スーパー等への卸売りを主に行っていたが、東日本大震災直後に地域住民のために緊急的に工場内でパンを販売したことをきっかけに、小売り事業も始めた。

山寺伸二社長は、1992年に工場の失火により主要な取引先が離れ、会社存亡の危機に立たされた際に、卸値を上げずに利幅を確保するためには業務効率化が不可欠であると感じた。しかし当時、既成のパン製造システム導入には1,500万円ほど掛かり、同社ではとても負担できなかった。山寺社長は、自らパソコンスクールでプログラミングを学び、マイクロソフト社のアクセスをベースに、独自に生産管理システム「楽々パン屋さん」を開発した（開発費400万円ほど）。

「楽々パン屋さん」は、製造するパンの種類ごとに必要な生地、餡、具材の単位量の設定がされ、取引先からの日々の注文個数を入力すれば、その日に必要な仕込量や割付量等が算出される。同時に、納入個数分の製品シールが出力され検品作業に掛かる時間も短縮できる。さらに、従業員ごとの製造技術を数値化し、当日の注文量とシフトに応じて、従業員ごとに割り付けられた作業量や作業時間が示された「作

業計画書」が毎朝出力できる。20数年掛けて改良を続け、パン製造の特徴を踏まえた受注－製造－納品の一貫管理システムを完成させた。

これにより、必要な材料を数値で正確に管理できるようになり、廃棄ロスの減少に結びついたほか、従業員の材料使用量にばらつきがなくなり、安定した品質が確保できるようになった。また、「作業計画書」により、従業員には作業に必要な時間分だけ働いてもらうことができる。各従業員の業務量を毎朝確認できるため、子どもの発熱等による欠勤への対応の調整も容易となり、あらゆる世代に働きやすい職場環境づくりに貢献している。

システム導入前と比べ、人件費で5%、原材料費で9%、計14%のコスト削減が実現でき、安定した利益を生み出せるようになった。自社店舗での販売は、全て100円～130円という低価格が維持されており、気軽に購入できる焼きたてパンが地域の人に喜ばれ続けている。

「パンや菓子、総菜等の小規模な食品製造業にとって業務効率化の悩みは共通しています。当社のシステムは応用可能なため、このシステムの普及拡大につとめ、事業者の経営効率化に貢献していきたいです。」と山寺社長は語る。



山寺伸二社長



商品（上）と店舗外観（下）

事例 事例2-2-2：株式会社中村固腸堂

「持続化補助金を活用し段階的にIT化を進め、業務を効率化した企業」

石川県津幡町の株式会社中村固腸堂（従業員2名、資本金1,000万円）は、明治初期に創業し、漢方の卸・小売を行う小規模事業者である。中村寛二社長は、幅広に扱っていた商品を漢方に特化し、在庫ロスを減少させ、顧客からも専門性の高い店だと認識されるようになった。

現在、店舗運営は、6代目となる娘の寿理氏とその夫の周作氏を中心となっている。薬剤師（寿理氏）や国際中医専門員（寿理氏、周作氏）の知識を活かし、予約客へ1時間近い接客を都度行い、顧客に合った適切な漢方を案内している。この接客が強みとなり、高いリピート率に結びついている。

創業以来、蓄積してきた顧客情報は、数千件に及び、手書きの顧客カルテとして店内に保管していた。これをもとに、遠方客への配送をはじめDMの宛名等は全て手書きで対応していたが、手書きの負担は大きく、戦略的なキャンペーンも行えていなかった。そこで業務効率化のため、2014年、津幡町商工会からの支援を受けて小規模事業者持続化補助金を活用し、顧客情報のデータベース化と宛名印字機能との連動

を行った。DM送付が簡単になったため、例年売上が最も低い1月にDMを用いたキャンペーンを実施して、売上増加に結びついたという。

さらに、2015年に2回目の持続化補助金を利用しHPの整備等を行った。寿理氏は、ラジオ番組や地元誌のコラム等で漢方と生活にまつわる情報を発信しており、人気を博していた。そこで、空き時間を使ってHPにこのコラムをアレンジして掲載できるよう連携をとった。また、同社の強みとする不妊治療分野について、リスティング広告¹を配信し、HPアクセス数が増え、認知度が高まった。さらに、HPに来店予約のシステムを導入したことで、突然の来店客が減り、予約客の接客に集中できる環境を作りだした。

2016年に3回目の持続化補助金を利用し、店のPOSシステムと顧客DBと連動させた。顧客ごとに表示される購入履歴を接客時に活用している。「持続化補助金を活用しながら、数年かけてIT化を進めた結果、従業員を増やすことなく売上の増加に対応できました。身近な漢方相談店として成長を続けていきたいです。」と周作氏は語る。



五代目の中村寛二社長（右）



六代目中村寿理氏の接客の様子

1 検索エンジンで一般ユーザーが検索したキーワードに関連する公告を、ユーザーの検索画面に表示する手法

事例 事例2-2-3：株式会社みよしや

「助成金活用し業務のIT化を図り、業務負担を軽減させた企業」

岡山県新見市の株式会社みよしや（従業員15名、資本金1,000万円）は、1934年に創業した、「グランドホテルみよしや」を営む旅館業者である。新見市は、鳥取県・広島県との県境、岡山県の西北端に位置し、「中国地方のへそ」として古くからの経済、流通、交通の要衝であった。駅前的好立地を強みとして、ビジネス客を中心に営業を行っている。

新見市では高齢化と若年人口の流出が進んでおり、同社も、欠員が出た際に従業員の採用をしていたが、次第に欠員を補充することが難しくなっていた。業務負担が増加し、従業員の多能工化を図ってなんとか対応しており、人手不足感は徐々に強まっていた。

賃上げや休暇の取りやすい職場づくりが人材確保のためには重要であり、労働生産性の向上を進める必要があった。同社では、もともと宿泊の予約を電話やFAXで受け付けており、顧客の管理を紙の台帳で行っていた。従業員にとっても手間が掛かる上に、電話対応が集中するとミスも発生し、非効率な状況にあった。

そうしたときに、岡山県庁で中小企業支援をしていた鈴鹿和彦氏（現：岡山県よろず支援拠点チーフコーディネーター）から厚生労働省の業務改善助成金²について知った。中川大祐専務は、それを活用してインターネットでの予約受付から領収書の発行等のフロント業務までを一貫して行うことができるシステムとPCを180万円（内、半額を助成金）で導入し、賃上げも実施することとした。

このシステム導入により、予約の受付や顧客の管理といった業務を行っていた人員を1.5人から1人に削減することができた。従業員の業務負担を軽減するだけでなく、予約やキャンセル業務での人為的なミスを防ぐことができ、サービスの向上を果たしている。

「人手の確保が難しい状況下で、IT導入による業務の効率化は重要だと実感した。まだまだ新規の採用は難しく、会社全体でのIT導入も道半ばであるが、少しずつITを活用しながら生産性の向上をしていけるようにしていきたい。」と中川専務は言う。



中川大祐専務



グランドホテルみよしやの外観

2 業務改善助成金とは、中小企業・小規模事業者の生産性向上を支援し、事業場内で最も低い賃金（事業場内最低賃金）の引上げを図るための制度。生産性向上のための設備投資やサービスの利用等を行い、事業場内最低賃金を一定額以上引き上げた場合、その設備投資等にかかった費用の一部を助成するもの。詳しくは、業務改善助成金特設サイト（<http://www.mhlw.go.jp/gyomukaizen/>）をご覧ください。

コラム

2-2-1

消費税軽減税率制度の実施に向けた対応

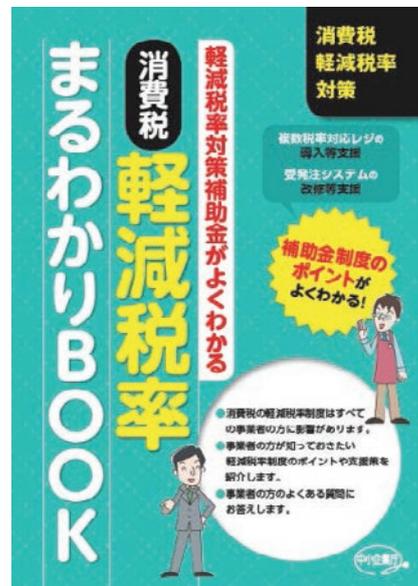
2019年10月1日の消費税率10%への引上げに伴う低所得者対策として、消費税軽減税率制度が実施される。この制度は、①飲食料品（酒類及び外食を除く）、②週2回以上発行される新聞（定期購読契約されたものに限る）を対象に、軽減税率（8%）を適用するものである。

この制度の実施に向け、中小企業・小規模事業者の準備が円滑に進むよう、中小企業庁は万全のサポート・支援を行っている。

【きめ細かいサポート、パンフレット等による周知】

中小企業団体等と連携して、講習会・フォーラムの開催、相談窓口の設置や専門家派遣を通じたきめ細かいサポートを行っている。相談は商工会・商工会議所等の中小企業団体で受け付けている。

また、中小企業・小規模事業者向けに分かりやすいパンフレットを作成し、周知を行っている。詳細については、中小企業庁のホームページやミラサポで公開している。



【レジの入替え、受発注システムの改修等支援】

軽減税率制度に対応するため、レジの入替え等が必要な中小企業・小規模事業者に対する支援として、2016年4月から、以下を実施。

①複数税率に対応したレジの導入等の補助

概要	複数税率に対応するレジの新規導入や、既存レジの複数税率対応のための改修を支援（レジには、POS機能のないレジ、モバイルPOSレジシステム、POSレジシステムなどを含む）。
補助率	原則2/3 ・導入費用が3万円未満の機器を1台のみ購入する場合3/4 ・タブレット等の汎用端末は1/2（周辺機器とのセット購入のみ 補助対象）
補助上限額	レジ1台あたり20万円。新たに行う商品マスタの設定や機器設置に費用を要する場合は、さらに1台あたり20万円が加算。複数台数申請等については、1事業者当たり200万円を上限。
補助対象	・レジ本体 ・レジ付属機器等（バーコードリーダー・キャッシュドロア・クレジットカード決済端末・電子マネーリーダー・カスタマーディスプレイ・レシートプリンタ・ルーター・サーバ） ・機器設置に要する経費（運搬費含む） ・商品マスタの設定費 （リースの場合も対象）
申請支援	申請者自身による申請に加え、ホームページで公表する一部のメーカー、販売店、ベンダーなどによる「代理申請」等の利用が可能。また、基本的には、申請書数枚と証拠書類で申請が可能。
申請のタイミング	機器導入・改修後（申請は随時受付）

②複数税率に対応するための電子的な受発注システムの改修の補助

概要	電子的な受発注システム（EDI/EOS等）を利用する事業者が、複数税率に対応するために必要となる機能の改修・入替えを支援。
補助率	原則2/3
補助上限額	小売事業者等の発注システムの場合 1,000万円 卸売事業者等の受注システムの場合 150万円 発注システム・受注システム両方の場合1,000万円
補助対象	・電子的受発注データのフォーマットやコード等の改修 ・現在利用している電子的受発注システムから複数税率対応したシステムへの入替え ・電子的受発注に必須となる商品マスタや、発注・購買管理、受注管理機能の改修・入替え（受発注管理とともに在庫管理、財務会計などが一体となったパッケージ製品・サービスについては、電子的受発注システムの機能を含むものであれば、初期購入費用の1/2を補助対象経費とし、これに補助率を乗じたものを支援。） （リースの場合も対象）
申請支援	・専門知識を必要とするシステムの改修のため、申請者に代わって事務局が指定したシステムベンダーなどが「代理申請」を行う。 ・ただし、事務局に登録されたパッケージ製品・サービスを自ら導入する場合は、申請者自身での申請。
申請のタイミング	指定事業者による改修：システム改修・入替え前（申請は随時受付） 自己導入：システム改修・入替え後（申請は随時受付）

詳細については、軽減税率対策補助金事務局のホームページで（www.kzt-hojo.jp）公開している。

お問い合わせ先：軽減税率対策補助金事務局コールセンター

電話番号：0570（081）222（受付時間：平日9時～17時/通話料有料）

軽減税率制度に対応するため、こうした補助金も活用しながら、レジ周りの改善を行うことにより、業務の効率化や生産性向上につなげていくことが可能になる。

例えば、これまで手作業で売上や仕入れを管理していた地域の中小企業・小規模事業者がレジを導入するだけでも大きな業務効率化になる。

また、タブレット型のモバイルレジを導入した場合、クラウド会計を併せて活用することにより、日々リアルタイムに決算情報を把握できるようになり、週次や日次決算を実現することに繋がる。自社の経営状態や資金繰りを瞬時に把握できるようになり、よりタイムリーな経営判断を行うことも可能になる。

軽減税率制度へ対応するための準備を計画的に進めると同時に、レジ周りの改善による業務効率化・生産性向上につなげていくことが期待される。

第3節 財務・会計業務におけるITの利活用

第2節では、間接業務のIT化について見てきた。また、第2-1-19図において、経営者が最も削減したい業務は「財務・会計（記帳）」である

という意向が確認できた。そこで本節では間接業務の中でも、「財務・会計（記帳）」業務について、ITの利活用状況を掘り下げて見ていく。

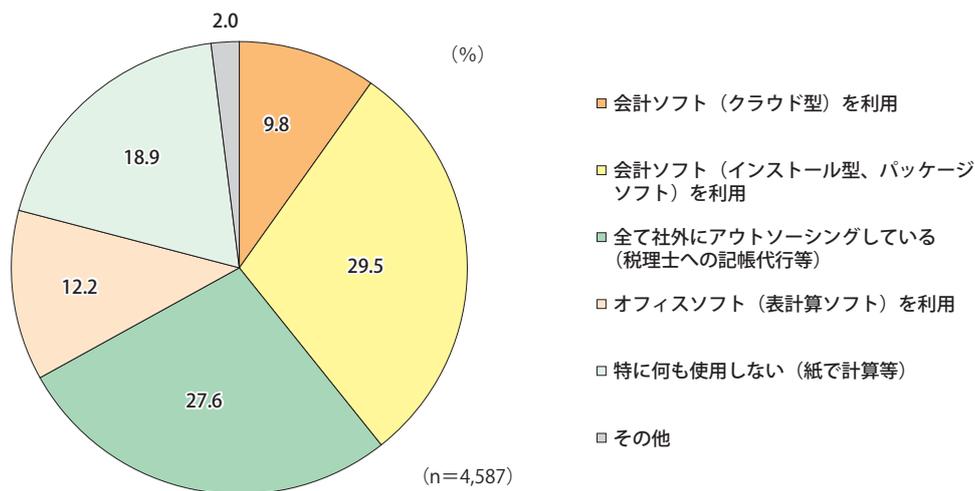
1 財務・会計業務におけるITの導入状況と効果

①財務・会計業務におけるITの導入状況

第2-2-12図は、財務・会計業務におけるITの導入状況について見たものである。39.3%の事業者が会計ソフトを導入している（クラウド型、イ

ンストール型、パッケージソフトの合算）。他方18.9%の事業者は紙で計算している。紙で計算している事業者は、ITを導入することで業務を効率化する余地が大きいといえる。

第2-2-12図 財務・会計業務におけるITの導入状況



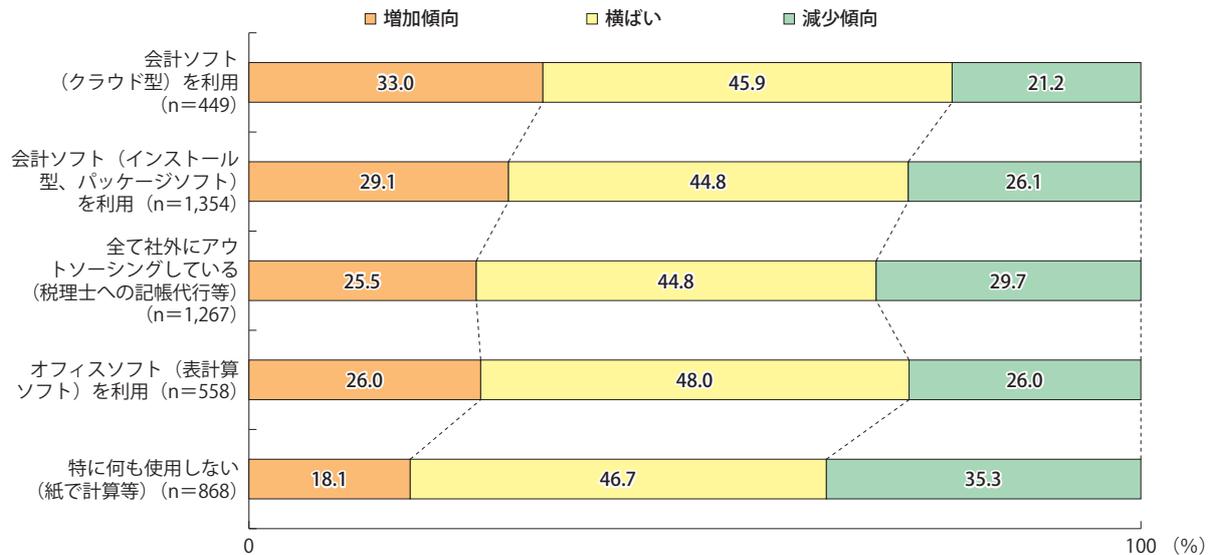
資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)「小規模事業者等の事業活動に関する調査」(2017年12月)

②直近3年間の経常利益額の傾向（財務・会計業務におけるITの導入状況別）

第2-2-13図は、財務・会計業務におけるITの導入状況別に、直近3年間の経常利益額の傾向を見たものである。会計ソフトを利用している事業

者の方が、「特に何も使用しない（紙で計算等）」の事業者に比べて経常利益額は増加傾向である割合が高い。特にクラウド型の利用者が、経常利益額の増加傾向が最も高い。

第2-2-13図 直近3年間の経常利益額の傾向（財務・会計業務におけるITの導入状況別）



資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)「小規模事業者等の事業活動に関する調査」(2017年12月)
 (注) 財務・会計業務におけるITの導入状況について、「その他」の項目は表示していない。

2 クラウド会計ソフトの活用

小規模事業者のうち18.9%が「財務・会計」業務にITを未導入（第2-2-12図）であり、これから新たにITを導入する余地がある。

また、小規模事業者のIT導入に当たっての課題として、44.9%の小規模事業者が「コストが負担できない」と回答している（第2-2-4図）。

これらを踏まえると、クラウド会計ソフトの活用が有効な選択肢の一つであると考えられる³。本節では、クラウド会計ソフトについて掘り下げ

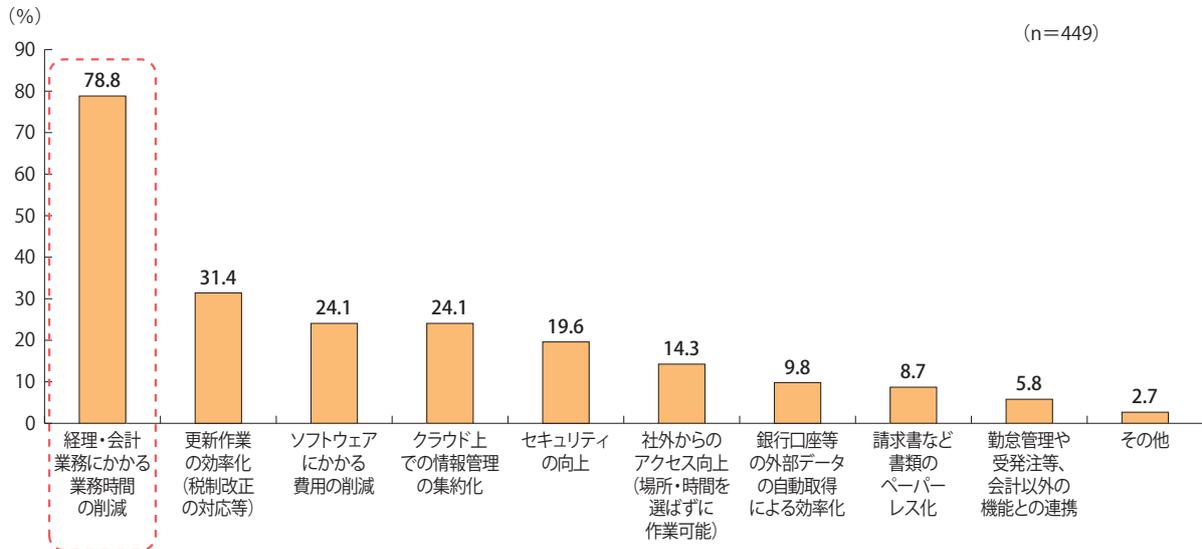
て見ていく。

①クラウド会計ソフトの導入により得られた効果

第2-2-14図では、クラウド会計ソフトを導入している事業者に対し、クラウド会計ソフトの導入により得られた効果について聞いている。クラウド会計ソフトを導入している企業の78.8%が「経理・会計業務にかかる業務時間の削減」の効果を得られたと回答している。

³ 中小企業庁が2017年6月に公表したスマートSME（中小企業）研究会の中間報告書によると、クラウドサービスの利点として「初期導入コストが低い（月額数千円～）」、「サーバーなどの設備を自ら保有することが不要であり、導入が比較的容易」などが示されている。

第2-2-14図 クラウド会計ソフトの導入により得られた効果



資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)「小規模事業者等の事業活動に関する調査」(2017年12月)

(注)1. 複数回答のため、合計は必ずしも100%にはならない。

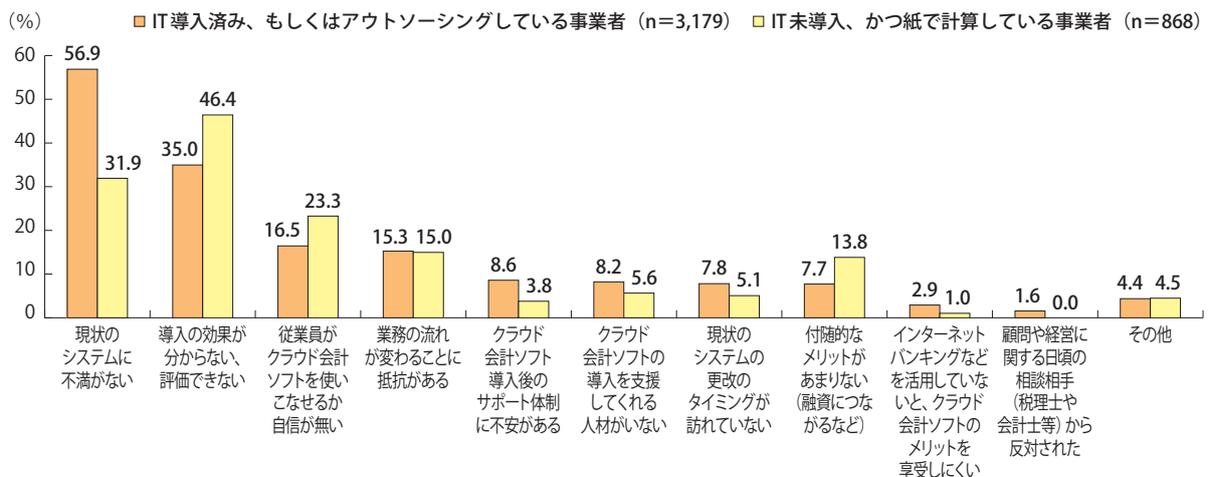
2. 財務・会計業務におけるITの導入状況について、会計ソフト(クラウド型)を利用と回答した者を集計している。

②クラウド会計ソフトの導入の課題

第2-2-15図は、「IT導入済み、もしくはアウトソーシングしている事業者」と「IT未導入、かつ紙で計算している事業者」別に、クラウド会計ソフトの導入の課題について見たものである。特に「IT未導入、かつ紙で計算している事業者」において、「導入の効果が分からない、評価できない」と回答する事業者の割合が高く、こうした中には、クラウド会計ソフトの利点を把握できていない事業者が一定数いると推察される。支援機関等から、クラウド会計ソフトの利点等について情報提供することが、小規模事業者のクラウド会計ソフトの導入を進める上で重要であると考えられる。

「IT未導入、かつ紙で計算している事業者」と回答する事業者の割合が高く、こうした中には、クラウド会計ソフトの利点を把握できていない事業者が一定数いると推察される。支援機関等から、クラウド会計ソフトの利点等について情報提供することが、小規模事業者のクラウド会計ソフトの導入を進める上で重要であると考えられる。

第2-2-15図 クラウド会計ソフトの導入の課題



資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)「小規模事業者等の事業活動に関する調査」(2017年12月)

(注)1. 複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

2. 「IT導入済み、もしくはアウトソーシングしている事業者」は、財務・会計業務におけるITの導入状況について、「会計ソフト(インストール型、パッケージソフト)を利用」、「全て社外にアウトソーシングしている」、「オフィスソフト(表計算ソフト)を利用」と回答した者を集計している。

3. 「IT未導入で紙で計算などしている事業者」は、財務・会計業務におけるITの導入状況について、「特に何も使用しない(紙で計算等)」と回答した者を集計している。

事例 事例2-2-4：イトウスポーツ

「クラウド会計等を導入し、効率化することによって
経営を見つめ直す余裕ができた小規模事業者」

神奈川県小田原市のイトウスポーツ（従業員4名、個人事業者）は1978年に創業した野球用品専門の卸・小売店である。約10年前に事業を承継した井藤隆則氏は、野球専門の小売店に特化した。グローブやスパイクの丁寧な修理対応のほか、大手小売店では取り扱っていないようなニッチなメーカーの製品も取り扱うなど、独自性を発揮しており、近隣の中高生や社会人に加え、全国から顧客を呼び寄せている。

同社では経理業務は紙の台帳で対応していたため、数字が合うまで数ヶ月前迄遡って確認が必要なこともあり、非常に手間と時間がかかっていた。5年前に経理担当となった代表の妻の井藤早苗氏は子育てとの両立の観点からも経理業務を効率化したいと感じており、SNSの広告で見たモバイルPOSレジのプレゼントキャンペーンに当選したことがIT化のきっかけとなった。

タブレット端末でレジ業務を行うPOSレジアプリ「Airレジ」の導入により、日々の売上確認等が容易となった。さらなる効率化のために、クラウド会計ソフト「free」を導入し、クラウド上でPOSレジと連携させた。POSレジに商品の取引が入力されると、クラウド会計ソフトにデータが自動送信され、月の収支に加算される。これにより、面倒であった紙の管理から離

れることができた。「業務効率には天と地ほどの差がある」と早苗氏は言う。

クラウド会計ではデータがクラウド上に保存されるため、経理業務を場所や時間を選ばずに行える。これにより、子供が熱を出して店舗に行けないときや、家事のすき間時間等を活かして、スマートフォンやパソコン等で作業ができ、子育てと仕事の両立に役買っている。更に早苗氏は、効率化した時間を使って、クラウド会計によるリアルタイムの経営情報をもとに、仕入の要不要やチームごとの購入額の把握等、経理面からのアドバイスも行えるようになった。

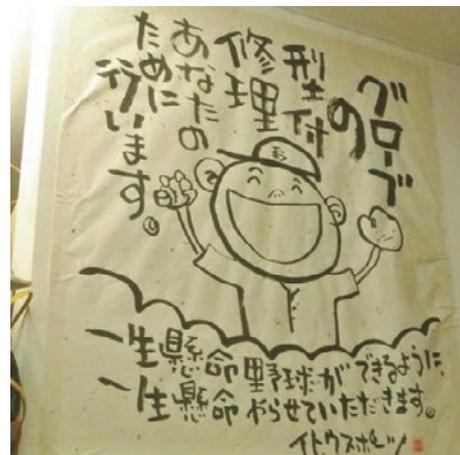
こうしたメリットが得られたクラウド会計であるが、導入にかかったコストは、初期導入費用としてバーコードリーダー代約3万円、ランニングコストとして利用料年間約2万円と安価となっている。

早苗氏は更なるIT活用に意欲的であり、念願であったクレジットカード決済アプリも導入し、今後は在庫管理との連動について検討中である。

「効率化により得た時間を活かして、今後は、スポーツ選手や指導者らとのネットワークを活用し、スポーツを楽しむ子ども達やその父兄、指導者等が参加できるセミナーや講演等を開催し、スポーツ業界を盛り上げていきたい。」と隆則氏は語る。



井藤隆則氏



修理対応のポスター

第4節 売上向上につながるITの利活用

前節までは間接業務のIT化を見てきたが、本節では売上向上につながるITの利活用について見ていく。

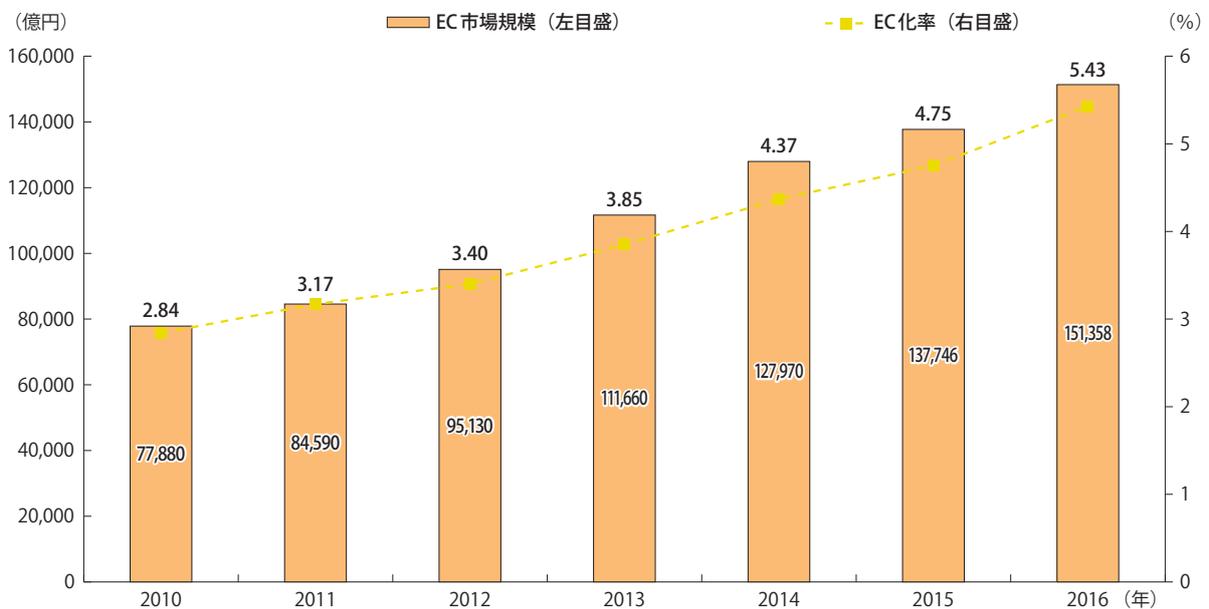
1 小規模事業者の電子商取引等の活用

① BtoC-EC市場規模の推移

第2-2-16図は、一般消費者向けのEC（電子商取引）市場規模とEC化率の推移について見たも

のである。毎年EC市場規模が拡大していることが分かる。

第2-2-16図 BtoC-EC市場規模の推移



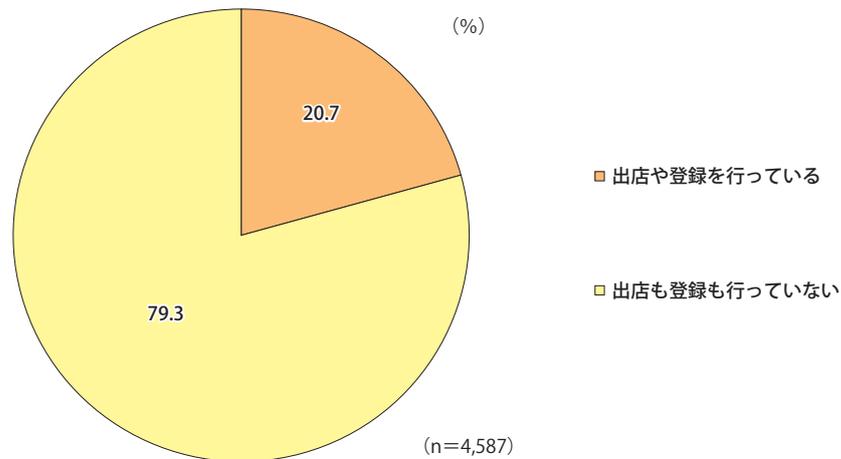
資料：経済産業省「平成28年度電子商取引に関する市場調査」

② 顧客やビジネスパートナーの獲得等を目的としたサイトへの出店や登録の有無

このように拡大するEC市場への小規模事業者の対応状況について見ていく。

およそ2割の事業者が、顧客やビジネスパートナーの獲得等を目的とした何らかのサイトへ出店や登録を行っている（第2-2-17図）。

第2-2-17図 顧客やビジネスパートナーの獲得等を目的としたサイトへの出店や登録の有無



資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)「小規模事業者等の事業活動に関する調査」(2017年12月)

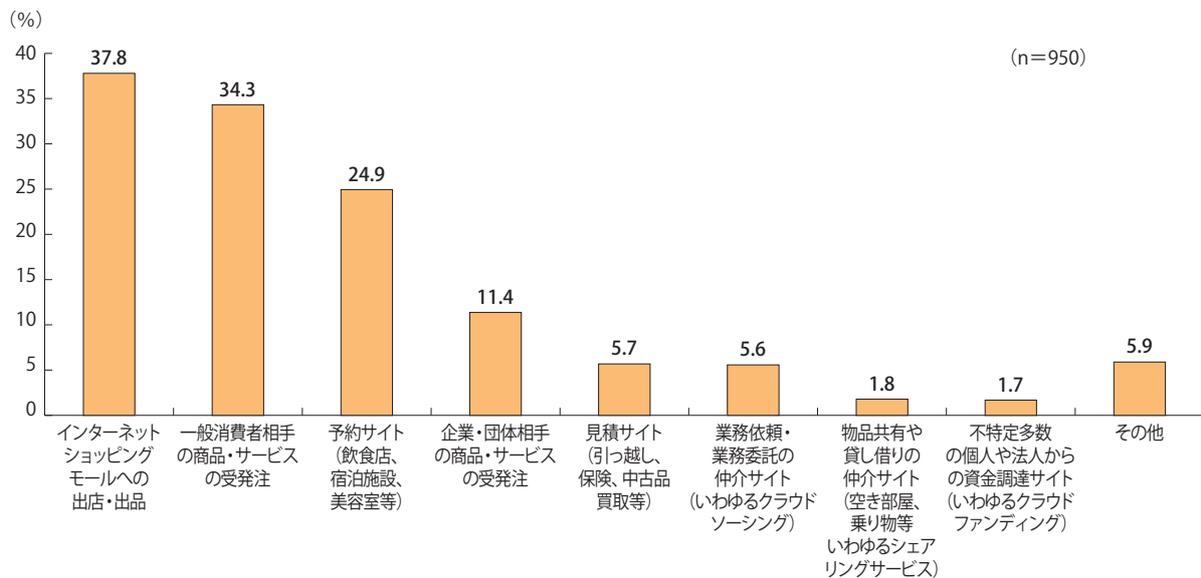
(注) ここでいう「出店や登録を行っている」とは、いずれか1つでも顧客やビジネスパートナーの獲得等を目的としたサイトへの出店や登録を行っていると回答した者をいう。

③顧客やビジネスパートナーの獲得等を目的としたサイトへの出店や登録 (内容)

第2-2-18図は、顧客やビジネスパートナーの獲得等を目的としたサイトへの出店や登録を行っ

ていると回答した者へその具体的な出店先や登録先を聞いている。「インターネットショッピングモールへの出店・出品」している事業者の割合は比較的多い。

第2-2-18図 顧客やビジネスパートナーの獲得等を目的としたサイトへの出店や登録 (内容)



資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)「小規模事業者等の事業活動に関する調査」(2017年12月)

(注) 1. 複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

2. 顧客やビジネスパートナーの獲得等を目的としたサイトへの出店や登録について「出店や登録を行っている」と回答したものを集計している。

事例 事例2-2-5：大瀬株式会社

「支援機関のサポートのもとITを活用し、付加価値を向上した企業」

和歌山県和歌山市の大瀬株式会社（従業員3名、資本金1,000万円）は、旅館「新和歌ロッジ」を約50年運営している小規模事業者である。

同社が立地する和歌浦は、以前は景勝地としてにぎわっていたが、近年は観光客が減少し、15件ほどあった旅館は半減した。同社は、旅館設備の老朽化も影響し、徐々に客足が遠のいていった。経費削減や、DM発送等の取組を行ってきたが、経営は苦しく赤字状態が続いた。ついには、これまで板場を切り盛りしてきた従業員まで解雇せざるを得ない状況になり、2代目の大瀬盛正社長が自ら包丁を握り、どうか営業を継続させていた。

そのような状況を打破したいと考えていた大瀬社長と女将は、和歌山のタウン誌を見たことをきっかけに、和歌山県よろず支援拠点の開設記念セミナーに参加した。セミナー終了後に、チーフコーディネーターの井上禎氏に声をかけたことが契機となり、同よろず支援拠点のサポートのもとでの、経営改善の取組が始まった。

大瀬社長は、同社の担当となったコーディネーターの矢笠幸男氏と共に、経営の立て直し策を検討した。資金調達力が乏しいため大規模な設備投資をせず、宿泊客を増やす取組を行い、売上を伸ばすことを目

指した。自社の強みと弱みを分析し、同社の弱みは、IT化が進んでおらずWEB予約が少ないこと、他方で強みは、クエ料理等の地元の新鮮な食材を使った料理を安価で提供していることであると整理した。

強みを活かし、弱みを補う取組を実行するため、矢笠氏はミラサポの専門家派遣制度の活用を同社に提案した。大瀬社長は、宿泊業支援の専門家から、予約システム・サポート会社の紹介を受け、効果的な集客や管理が可能なシステムを導入した。これを機に、国内外10以上の予約サイトに登録し、自社HPも大幅刷新した。自慢のクエ料理をメインとしたプランや、和歌浦での釣り体験をセットにしたプラン等、魅力的なプランを充実させWEB上でPRした。

これらの取組により、同社のWEB予約は、導入前の約6倍に増加した月もあるほど集客力を高めた。同よろず支援拠点の支援を受け始めてから2年間で売上は約2倍に増加し、利益も黒字化した。売上高の増加額の65%が、WEB経由の予約が占めている。

「苦しい状況で、身近に相談できるコーディネーターの存在は、何をすれば良いか考える上でとても頼りになりました。息子も加わり、これからは将来を見据え、和歌浦地域の活性化につながる取組にも挑戦したいです。」と大瀬社長は語る。



旅館「新和歌ロッジ」の料理



大瀬社長夫妻

事例 事例2-2-6：株式会社太田煙火製造所

「支援機関のサポートを受け、クラウドファンディングを活用し、ブランド価値の向上と顧客の獲得を実現した企業」

愛知県岡崎市の株式会社太田煙火製造所（従業員2名、資本金1,000万円）は、1928年に創業した、おもちゃ花火の製造業者である。

日本で販売される花火の9割以上が海外産とされるなか、太田恒司社長は、江戸時代から続く三河の花火文化を守るため、国産にこだわった花火づくりを続けた。特に看板商品「ドラゴン」は原材料から製造に至る全ての工程を国内で作り続けてきたが、火薬や材料費の高騰から採算確保が難しくなり、2008年に「ドラゴン」の生産を中止するなど苦しい状況となった。

状況の好転を模索する中、太田社長は、テレビで見たクラウドファンディングを活用して資金調達を行えば、製造コストが高い国産花火を低価格で販売できるのではないかと考えた。しかし、具体的な進め方が分からなかったため、チラシで見た岡崎市ビジネスサポートセンター「OKa-Biz」へ相談した。OKa-Bizの相談員と話し合う中で、これまでは意識していなかったが、同社の強みは知名度の高い「ドラゴン」のブランドにあるという気づきを得た。国産花火を安売り

するのではなく、クラウドファンディングを活用し、「ドラゴン」を復活させるプロジェクトを行うことを決断した。

OKa-Bizの支援のもとで、クラウドファンディングのWEBサイトへの掲載文章等を考えた。純国産花火の窮状を伝え、復刻版「ドラゴン」を国産花火復活の代名詞とし、2016年7月より「ドラゴン」製造の支援を募集した。当初の調達目標額は60万円と設定したものの、瞬く間に目標額を超え、最終的には207万円（345%）の調達に成功し、想定よりも大規模に復刻版「ドラゴン」を製造することができた。また、30～50代男性が主な「ドラゴン」の支援者であるという実態もデータで掴むことができ、新たな商品開発等につなげていきたいという。

「クラウドファンディングは、少ないコストで、メッセージを発信でき、小規模事業者にとって活用しやすい取組だと気付きました。SNSやHP等も活用し、積極的に情報発信をしていきます。今後は、純国産花火や日本の花火文化を伝え残していくプロジェクトに取り組んでいきたいです。」と太田社長は語る。



太田恒司社長



ドラゴンシリーズ

事例 事例2-2-7：スズキ機工株式会社

「計画的な自社商品開発と、ITを活用したプロモーションにより、付加価値を向上する企業」

千葉県松戸市のスズキ機工株式会社（従業員17名、資本金3,000万円）は、主に食品加工工場向けの産業用機械の設計・製造販売を行う小規模事業者である。

鈴木豊社長は父親からの事業承継後、収益が不安定で苦しい時期を過ごしたため、顧問税理士の助言を受けて経営計画書を策定し、経営改善を図ることとした。経営計画書には1年間の行動計画を具体化し、1時間以内に訪問できる事業者に絞り営業活動を行うというエリア戦略を定め、経営資源を集中投入することとした。顧客とコミュニケーションを密にとり、信頼関係を築くことができ、一時的に売上が減少したものの、利益は向上した。

収益が安定したことで、鈴木社長は将来を見据えた新たな取組として「新規事業の基本方針」を経営計画書に加えた。顧客が継続的に使用し、繰り返し購入される「ストックビジネス」の商品に特化し開発することとした。この方針のもと、生み出された自社ブランド商品が、高性能潤滑剤「ベルハンマー」である。

この商品は、産業用機械のギアやベアリングだけでなく、バイク、自動車、扉や窓サッシでも使用でき、一般消費者の需要拡大が期待できた。そこで販路拡大のため、購入者アンケートを行い、1,000件の回答

から、購入者の1割が価格の高さに迷った後に購入していたというデータを得た。この結果をもとに、インターネットでお試し価格キャンペーンを実施した（定価3,560円→お試し価格1,600円）。このようなプロモーションは、インターネットの普及が不十分な頃は、消費者に知らせるだけで多額の費用が必要であり小規模事業者には困難だった。SNSも活用した結果、4か月間で動画再生数が30万回を越え、1.3万人が購入した。コストはわずか30万円程度であり、2,000万円超を売り上げ、多くのリピーターを獲得することができた。

その後、取引先金融機関からの提案を受けたクラウドファンディングを利用して「ベルハンマー」の支援を募った。目標額30万円のところ400万円集まり、支援者は600人にのぼり、より強固な顧客層を獲得できた。同社は、金融機関を先進性のある情報を提供してくれるパートナーと捉え、広く取引している。

鈴木社長は、「インターネットやSNSが急速に普及し、小規模事業者であっても効果的なプロモーションができる時代になりました。ITの活用は、規模の小さな事業者が成長するための活路です。ITの活用に限らず、今後も経営計画書を軸として、将来を見据えた取組を続けます。」と語る。



鈴木豊社長



従業員（上）と経営計画書（下）



ベルハンマー（右）

第5節 まとめ

本章では小規模事業者のIT利活用の現状と課題について確認し、間接業務のIT導入による効率化、売上向上につながるIT活用等について見てきた。

ITを導入する際に様々な課題があるが、IT導入が進んでいる小規模事業者の労働生産性は高い傾向があると推察された。経営者の業務時間の削減意向が強い領域である財務・会計業務において

も同様の傾向が認められる。そうしたITを活用した間接業務の合理化に加え、事例で見てきたような売上向上につながるIT利活用を進めることで、小規模事業者の労働生産性をより一層高めることができると考えられる。人手不足の状況下で、効果的なIT導入支援、IT利活用の支援がますます重要になるだろう。

第3章 小規模事業者の設備投資による労働生産性の向上

本章では小規模事業者の設備投資の状況及び設備投資による労働生産性の向上について分析していく。一者当たりの設備投資額は小さな小規模事業者であるが、設備投資がどのように役立っているかを明らかにしていく。

第1節 小規模事業者の設備投資の現状

はじめに、小規模事業者の設備投資の現状について時系列で見ていく。中小企業庁「中小企業実態基本調査」を活用して、中規模企業、小規模事

業者（法人）、小規模事業者（個人）に分けて分析していく。

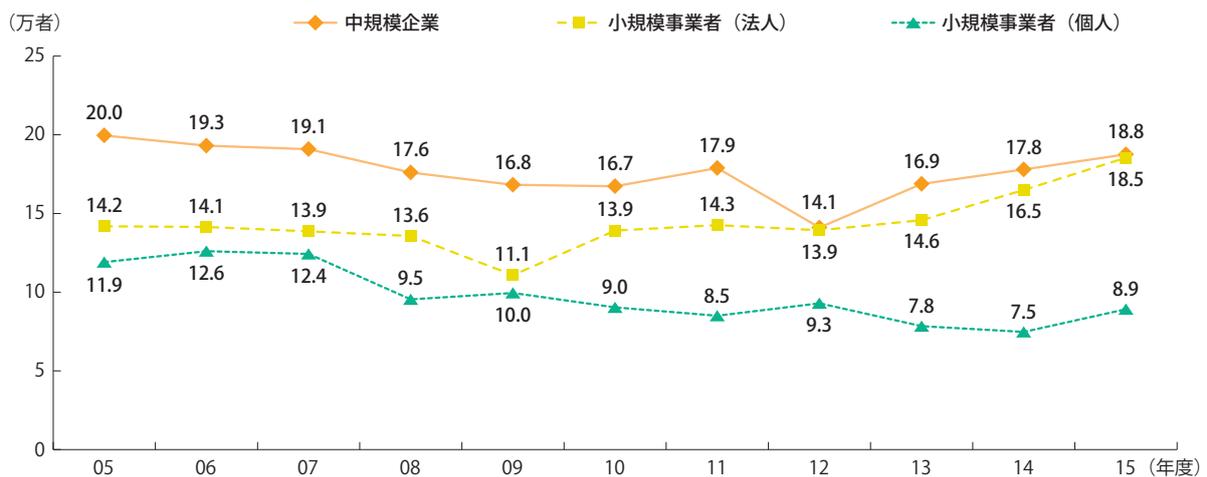
1 小規模事業者の設備投資の推移

①設備投資実施企業数の推移

設備投資実施企業数の推移について見てみると、2012年以降、小規模事業者（法人）の設備投資実施企業数は増加傾向にある（第2-3-1図）。

また、小規模事業者（個人）の設備投資実施企業数はすう勢的に低下傾向となっていたが、直近1年間で約1.4万者増加している。

第2-3-1図 設備投資実施企業数の推移



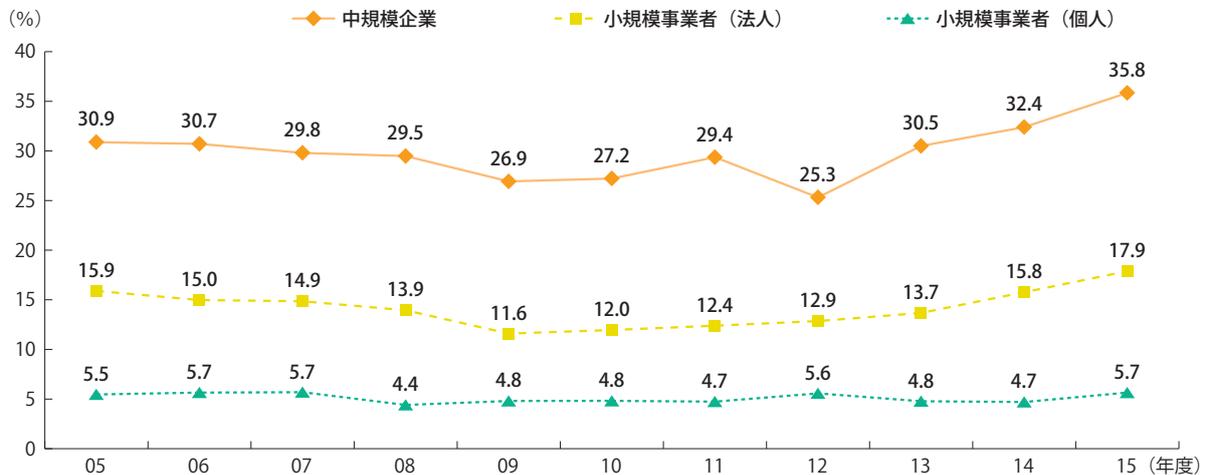
資料：中小企業庁「中小企業実態基本調査」再編加工

②設備投資実施率の推移

設備投資実施率の推移について見てみると、直

近では小規模事業者（法人）の設備投資実施率は増加傾向にある（第2-3-2図）。

第2-3-2図 設備投資実施率の推移



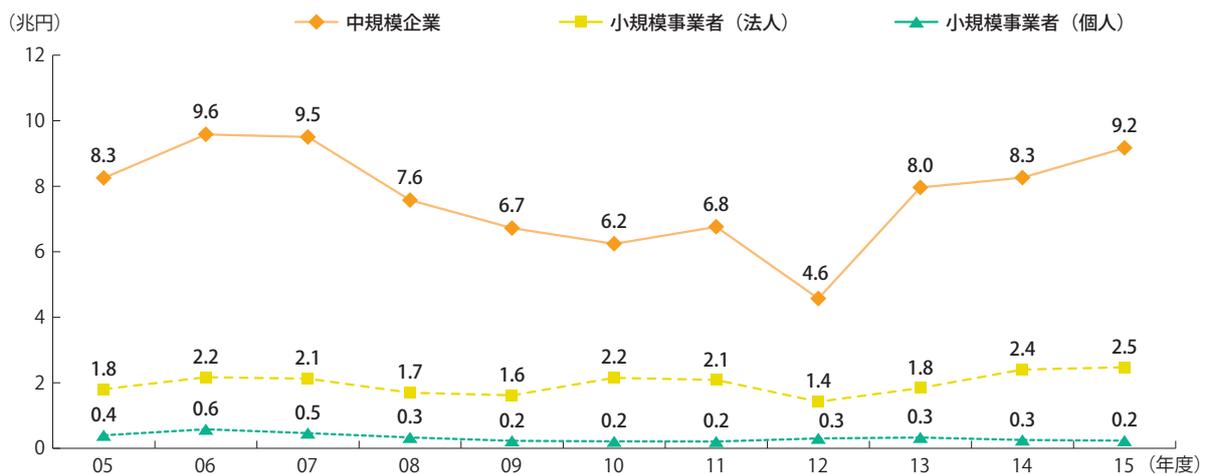
資料：中小企業庁「中小企業実態基本調査」再編加工

③設備投資実施額の推移

設備投資実施額の推移について見てみると、小規模事業者（法人）の設備投資額は2012年以降、

増加傾向となっている。他方で、小規模事業者（個人）については低調な状況が続いている（第2-3-3図）。

第2-3-3図 設備投資額の推移



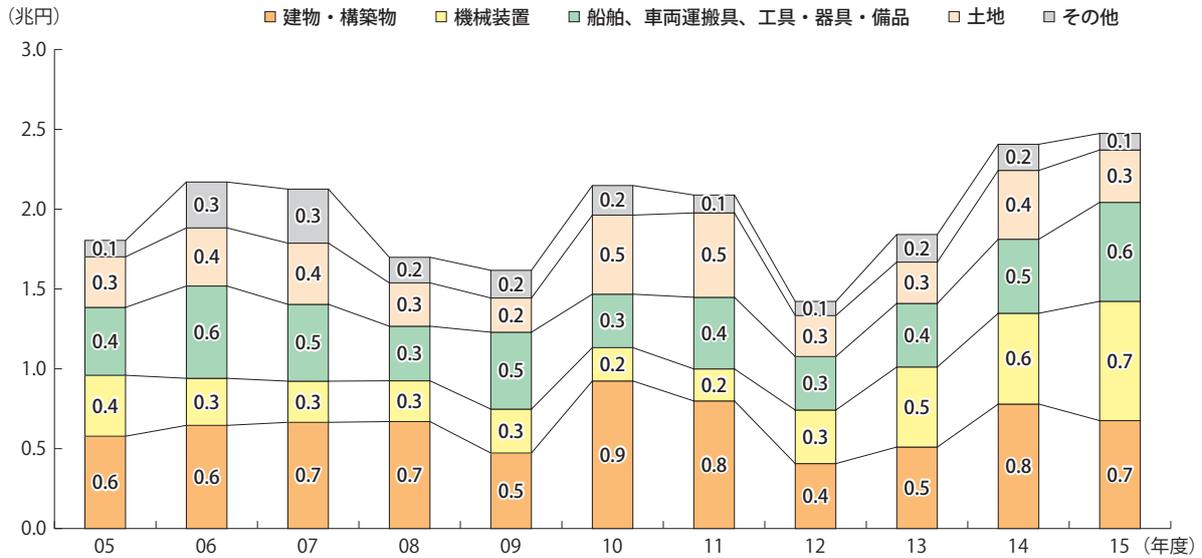
資料：中小企業庁「中小企業実態基本調査」再編加工

④小規模事業者（法人）の投資種類ごとの設備投資額の推移

続いて、設備投資額の推移を投資の種類ごとに詳しく分析していく。第2-3-4図は、小規模事業

者（法人）の投資種類ごとの設備投資額の推移を見たものである。直近4年間は「機械装置」、「船舶、車両運搬具、工具・器具・備品」が増加傾向にある。

第2-3-4図 小規模事業者（法人）の投資種類ごとの設備投資額の推移



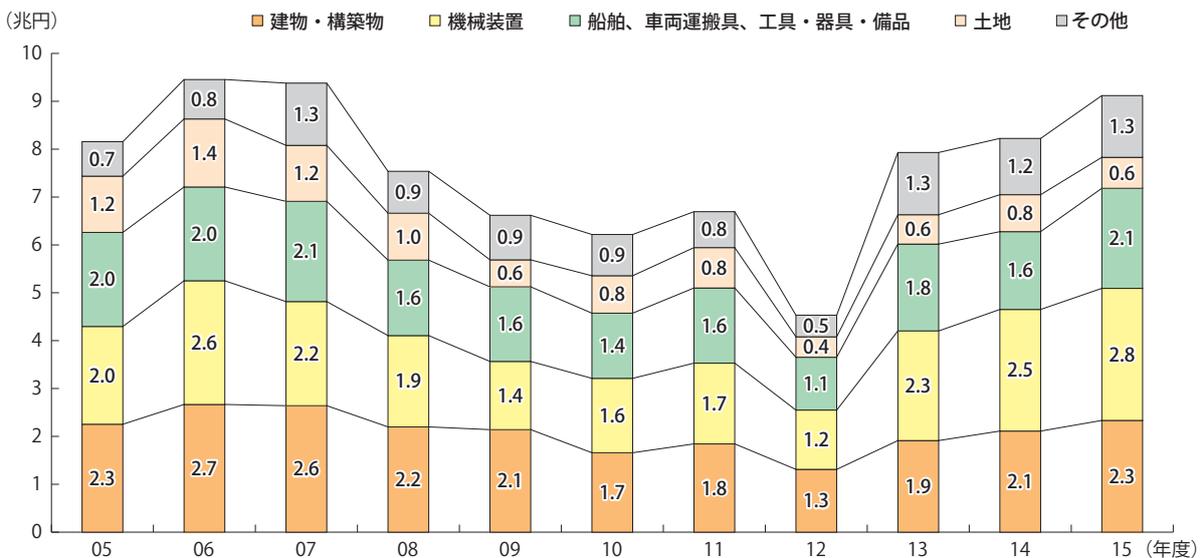
資料：中小企業庁「中小企業実態基本調査」再編加工
 (注)「その他」は、「建設仮勘定」、「上記以外の有形固定資産」、「無形固定資産」の合計値を示している。

⑤中規模企業（法人）の投資種類ごとの設備投資額の推移

4年間は「建物・構築物」、「機械装置」、「船舶、車両運搬具、工具・器具・備品」が増加傾向である。

第2-3-5図は、中規模企業（法人）の投資種類ごとの設備投資額の推移を見たものである。直近

第2-3-5図 中規模企業（法人）の投資種類ごとの設備投資額の推移



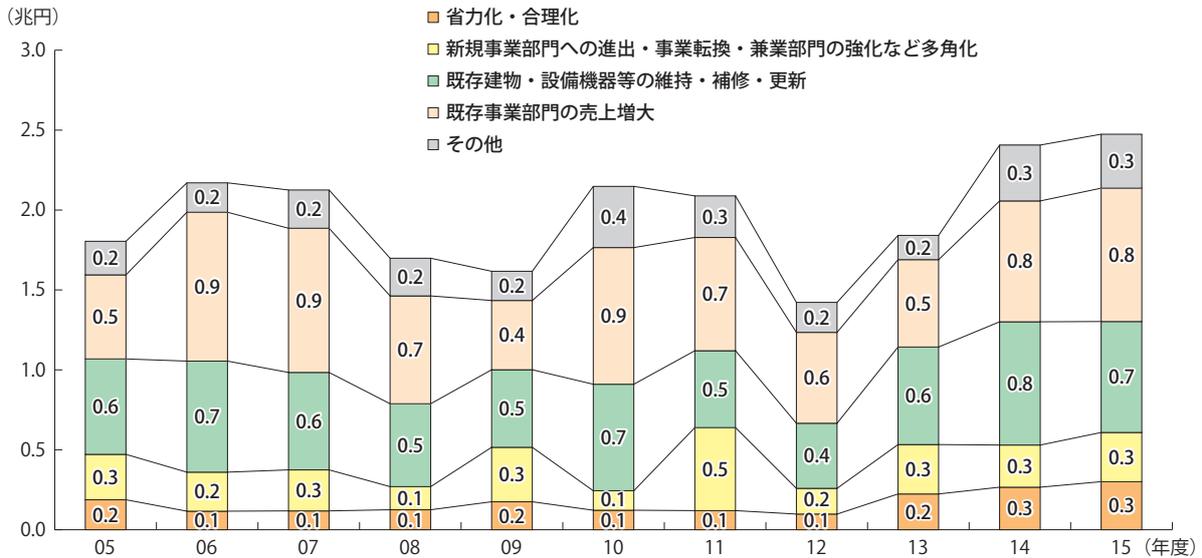
資料：中小企業庁「中小企業実態基本調査」再編加工
 (注)「その他」は、「建設仮勘定」、「上記以外の有形固定資産」、「無形固定資産」の合計値を示している。

⑥小規模事業者（法人）の投資目的別の設備投資額の推移

第2-3-6図は、小規模事業者（法人）の投資目的別の設備投資額の推移を見たものである。足元

で最も多い目的は「既存事業部門の売上増大」となっている。次いで「既存建物・設備機器等の維持・補修・更新」が多い。また、直近3年間は「省力化・合理化」が増加傾向となっている。

第2-3-6図 小規模事業者（法人）の投資目的別の設備投資額の推移



資料：中小企業庁「中小企業実態基本調査」再編加工

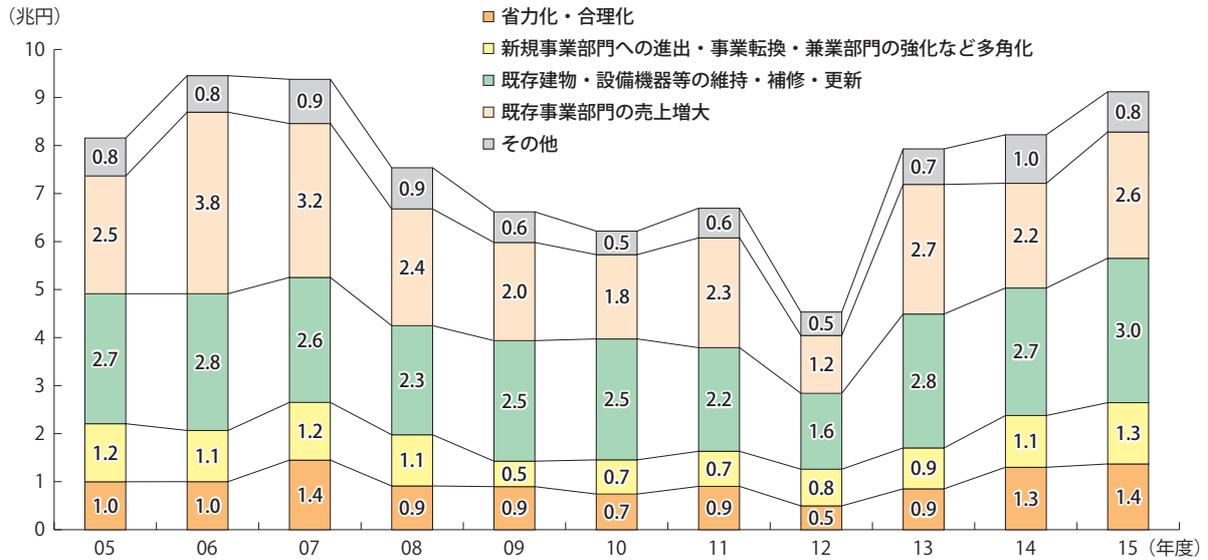
(注)「省力化・合理化」とは、「省力化・合理化（直接部門）」と「省力化・合理化（管理部門）」の合計値を示している。

⑦中規模企業（法人）の投資目的別の設備投資額の推移

第2-3-7図は、中規模企業（法人）の投資目的別の設備投資額の推移を見たものである。最も多

い目的は「既存建物・設備機器等の維持・補修・更新」となっているが、近年「省力化・合理化」、「新規事業部門への進出・事業転換・兼業部門の強化など多角化」等は増加傾向となっている。

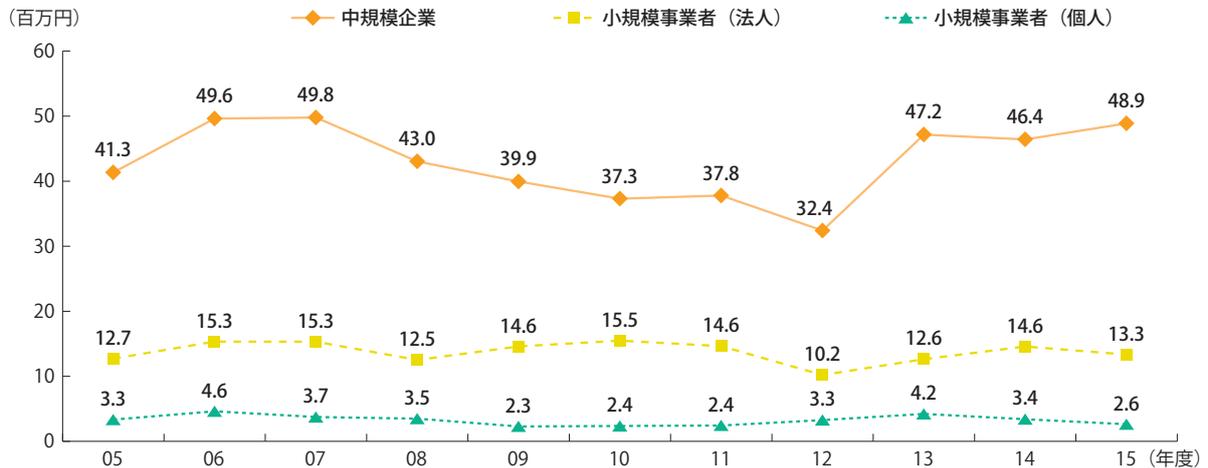
第2-3-7図 中規模企業（法人）の投資目的別の設備投資額の推移



資料：中小企業庁「中小企業実態基本調査」再編加工
 (注)「省力化・合理化」とは、「省力化・合理化（直接部門）」と「省力化・合理化（管理部門）」の合計値を示している。

⑧設備投資実施企業一者当たりの設備投資額推移 になっている（第2-3-8図）。特に小規模事業者（個人）は額が小さくなっている。設備投資実施企業一者当たりの設備投資額で見ると、中規模企業に比べ小規模事業者は低い水準

第2-3-8図 設備投資実施企業一者当たりの設備投資額推移



資料：中小企業庁「中小企業実態基本調査」再編加工

2 設備投資の実績と見通し

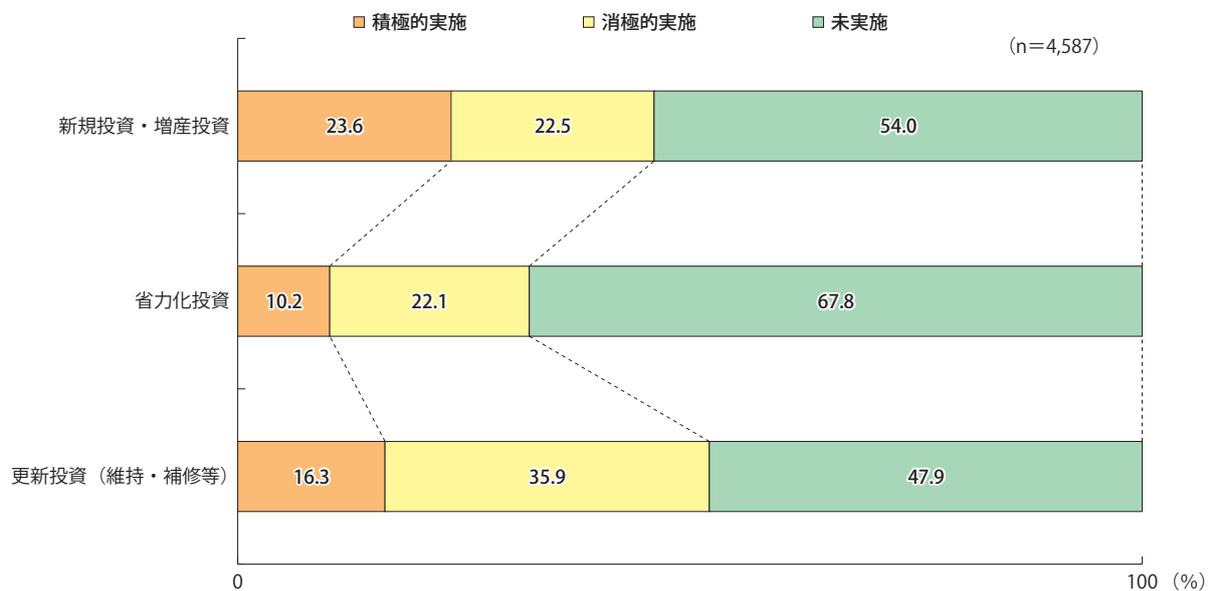
ここからは再び「小規模事業者等の事業活動に関する調査」の結果をもとに分析していく。

①直近3年間の設備投資の実績

第2-3-9図は、「新規投資・増産投資」、「省力化投資」、「更新投資（維持・補修等）」別に、直

近3年間の設備投資の実績を見ている。3種類の投資の中で、「新規投資・増産投資」が最も「積極的实施¹」をしている割合が高い。「積極的实施」と「消極的实施²」を合計した割合で見ると、「更新投資（維持・補修等）」が最も高い。

第2-3-9図 直近3年間の設備投資の実績



②今後3年間の設備投資見通し

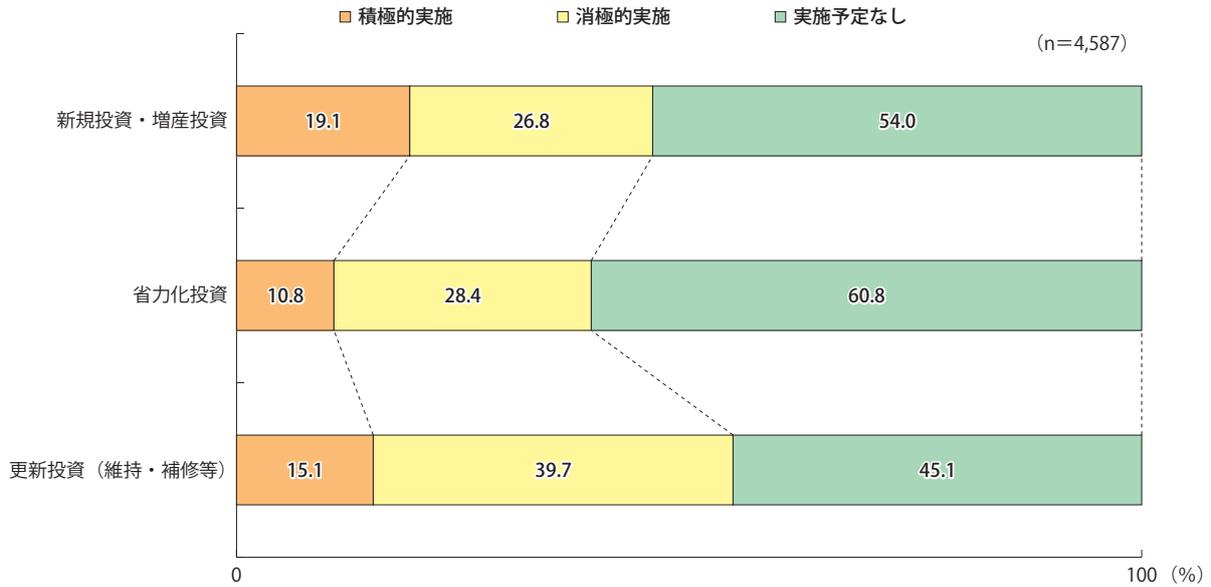
第2-3-10図は、「新規投資・増産投資」、「省力化投資」、「更新投資（維持・補修等）」別に、今後3年間の設備投資見通しを見たものである。3種類の投資の中で、「新規投資・増産投資」が最

も「積極的実施」をする見通しの割合が高い。「積極的実施」と「消極的実施」を合計した割合で見ると、「更新投資（維持・補修等）」が最も高い。

1 「積極的実施」とは減価償却費や過去の実績と比較して、比較的高額の投資をいう。

2 「消極的実施」とは減価償却費や過去の実績と比較して、比較的低額の投資をいう。

第2-3-10図 今後3年間の設備投資見通し

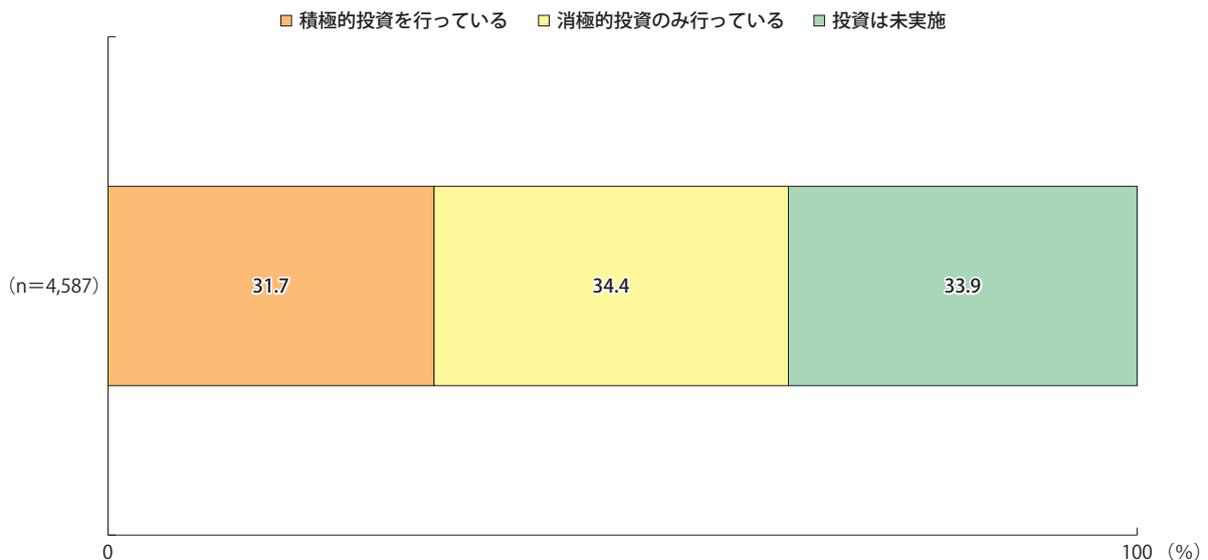


③直近3年間の設備投資の実績（設備投資種別を集約）

第2-3-11図では、小規模事業者の設備投資の傾向を示すため、「新規投資・増産投資」、「省力化投資」、「更新投資（維持・補修等）」の3種類の投資のうち少なくとも1つ以上で「積極的実施」

をしている場合を「積極的投資を行っている」、3種類の投資に「積極的実施」が含まれずに少なくとも1つ以上で「消極的実施」をしている場合を「消極的投資のみ行っている」、3種類の投資の全てが未実施である場合を「投資は未実施」とした。

第2-3-11図 直近3年間の設備投資実績（設備投資種別を集約）



(注) 新規投資・増産投資、省力化投資、更新投資（維持・補修等）の3種類の設備投資の実績に対して、3種類の投資の少なくとも1つ以上で「積極的実施」をしている場合を「積極的投資を行っている」、3種類の投資に「積極的実施」が含まれずに少なくとも1つ以上で「消極的実施」をしている場合を「消極的投資のみ行っている」、3種類の投資の全てが未実施である場合を「投資は未実施」とした。

第2節 設備投資が力強さに欠ける背景

第1節で見てきたように、足元では小規模事業者の設備投資の実施率は増加傾向にあるものの、設備投資額等は伸びず力強さに欠けている。そこ

で本節では、小規模事業者の設備投資が力強さに欠ける背景について分析していく。

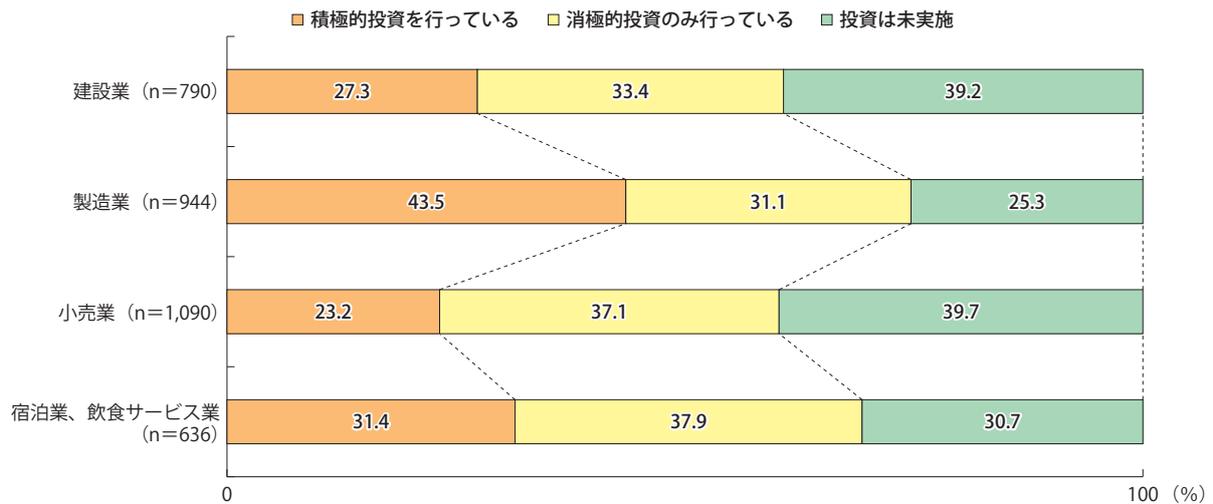
1 設備投資実施度別の傾向

本項では、設備投資が力強さに欠ける背景を分析する前提として、アンケート調査を用い、業種等の企業属性や経営者年齢等の経営者属性ごとに設備投資動向について確認していく。

①直近3年間の設備投資の実績（主要業種別）

第2-3-12図は、主要業種別に直近3年間の設備投資の実績を見たものである。主要業種別に見ると、製造業が積極的投資を行っている割合が高い。

第2-3-12図 直近3年間の設備投資実績（主要業種別）



資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)「小規模事業者等の事業活動に関する調査」(2017年12月)

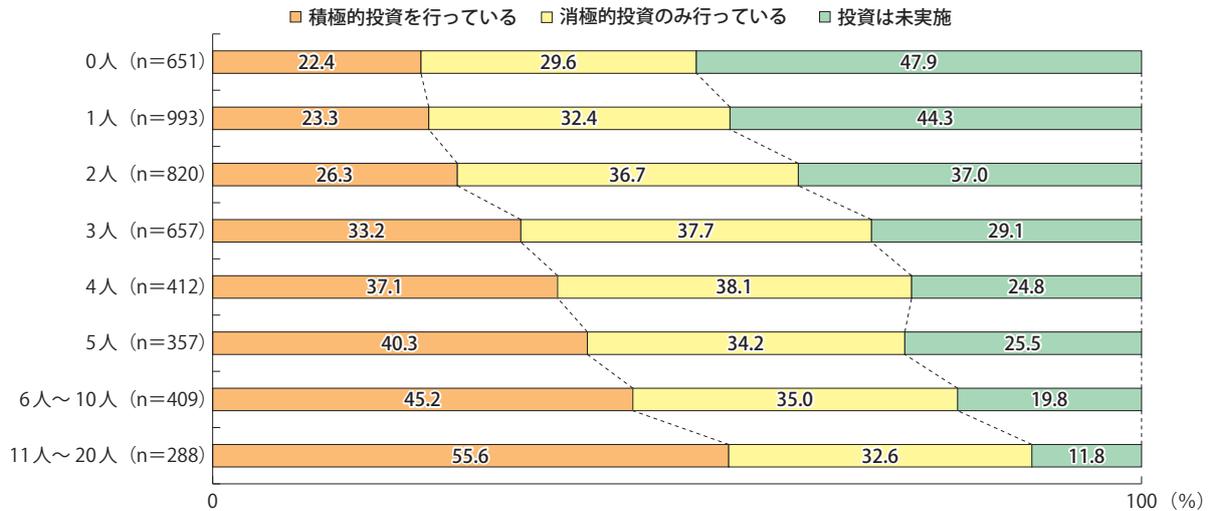
(注) 新規投資・増産投資、省力化投資、更新投資(維持・補修等)の3種類の設備投資の実績に対して、3種類の投資の少なくとも1つ以上で「積極的実施」をしている場合を「積極的投資を行っている」、3種類の投資に「積極的実施」が含まれずに少なくとも1つ以上で「消極的実施」をしている場合を「消極的投資のみ行っている」、3種類の投資の全てが未実施である場合を「投資は未実施」とした。

②直近3年間の設備投資実績（常用従業員数別）

第2-3-13図は、常用従業員数別に直近3年間の設備投資実績を見たものである。従業員規模が大

きな事業者ほど積極的投資を行っている割合が高い。

第2-3-13図 直近3年間の設備投資実績（常用従業員数別）



資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)「小規模事業者等の事業活動に関する調査」(2017年12月)

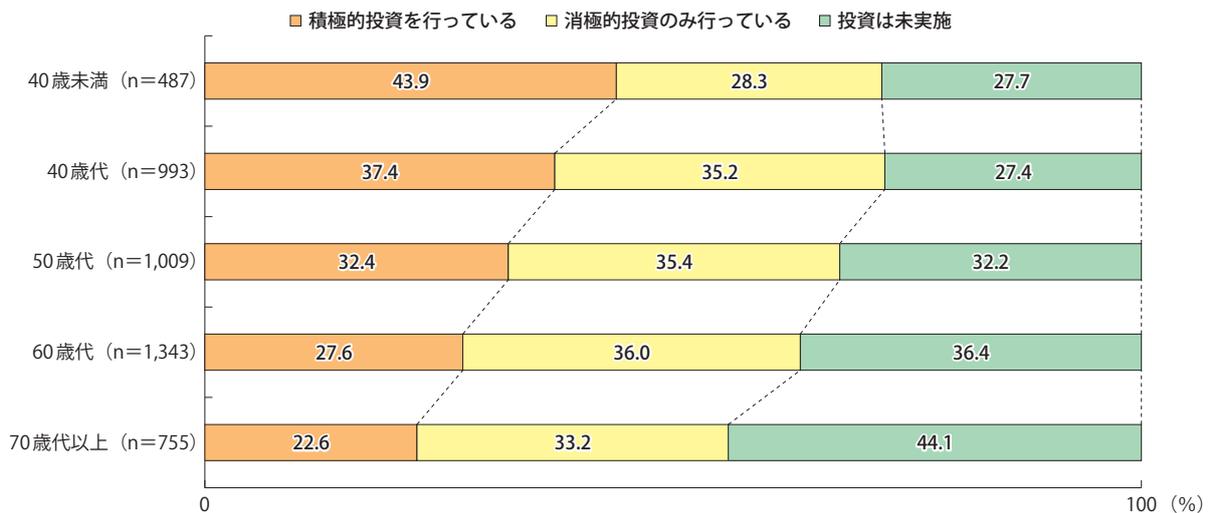
(注) 新規投資・増産投資、省力化投資、更新投資（維持・補修等）の3種類の設備投資の実績に対して、3種類の投資の少なくとも1つ以上で「積極的実施」をしている場合を「積極的投資を行っている」、3種類の投資に「積極的実施」が含まれずに少なくとも1つ以上で「消極的実施」をしている場合を「消極的投資のみ行っている」、3種類の投資の全てが未実施である場合を「投資は未実施」とした。

③直近3年間の設備投資実績（経営者年齢別）

第2-3-14図は、経営者年齢別に直近3年間の設備投資実績を見たものである。経営者が若い事業

者ほど設備を積極的投資している割合が高い。事業承継によって経営者年齢が若くなった事業者も投資に積極的になると推察される。

第2-3-14図 直近3年間の設備投資実績（経営者年齢別）



資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)「小規模事業者等の事業活動に関する調査」(2017年12月)

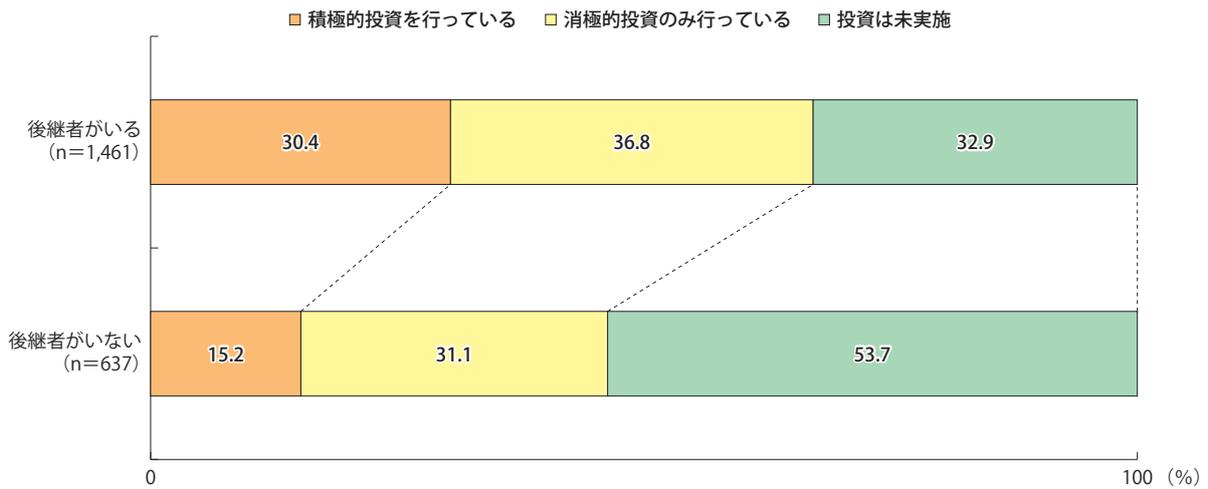
(注) 新規投資・増産投資、省力化投資、更新投資（維持・補修等）の3種類の設備投資の実績に対して、3種類の投資の少なくとも1つ以上で「積極的実施」をしている場合を「積極的投資を行っている」、3種類の投資に「積極的実施」が含まれずに少なくとも1つ以上で「消極的実施」をしている場合を「消極的投資のみ行っている」、3種類の投資の全てが未実施である場合を「投資は未実施」とした。

④ 60歳以上の経営者の直近3年間の設備投資実績（後継者有無別）

第2-3-15図は60歳以上の経営者の事業者について、後継者の有無別に直近3年間の設備投資実績を見たものである。60歳以上の経営者で比較

した場合、後継者がいる場合は、いない場合に比べて、積極的投資を行っている事業者の比率が2倍となっており、顕著な違いを確認できる。事業の投資を行うためには、事業の継続性が重要であることが分かる。

第2-3-15図 60歳以上の経営者の直近3年間の設備投資実績（後継者有無別）



資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)「小規模事業者等の事業活動に関する調査」(2017年12月)

(注)1. 60歳以上の経営者について集計している。

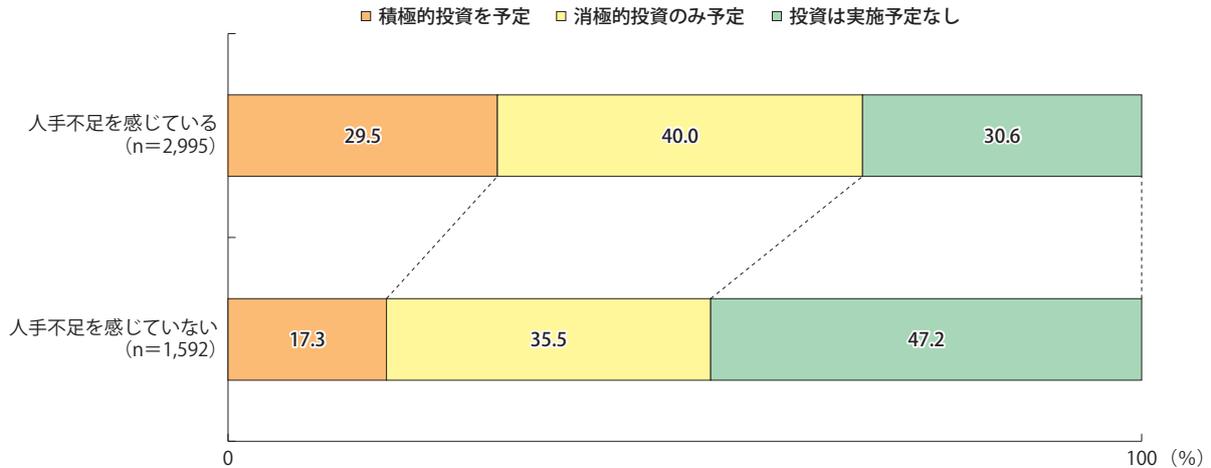
2. 新規投資・増産投資、省力化投資、更新投資（維持・補修等）の3種類の設備投資の実績に対して、3種類の投資の少なくとも1つ以上で「積極的実施」をしている場合を「積極的投資を行っている」、3種類の投資に「積極的実施」が含まれず少なくとも1つ以上で「消極的実施」をしている場合を「消極的投資のみ行っている」、3種類の投資の全てが未実施である場合を「投資は未実施」とした。

⑤ 今後3年間の設備投資見通し（人手不足感別）

第2-3-16図は、人手不足感別に今後3年間の設備投資実績を見たものである。人手が不足してい

る事業者ほど、設備投資の実施を予定している。人手不足の対応に、設備投資が有効だと判断していると推察できる。

第2-3-16図 今後3年間の設備投資見通し（人手不足感別）



資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)「小規模事業者等の事業活動に関する調査」(2017年12月)

(注)1. ここでいう「人手不足を感じている」とは、人手不足感について「かなり深刻」、「深刻」、「不足しているが何とかやっていける程度」と回答した者をいう。

2. 新規投資・増産投資、省力化投資、更新投資（維持・補修等）の3種類の設備投資見通しに対して、3種類の投資の少なくとも1つ以上で「積極的実施」を見通している場合を「積極的投資を予定」、3種類の投資見通しに「積極的実施」が含まれずに少なくとも1つ以上で「消極的実施」を見通している場合を「消極的投資のみ予定」、3種類の投資の全てが実施予定なしである場合を「投資は実施予定なし」とした。

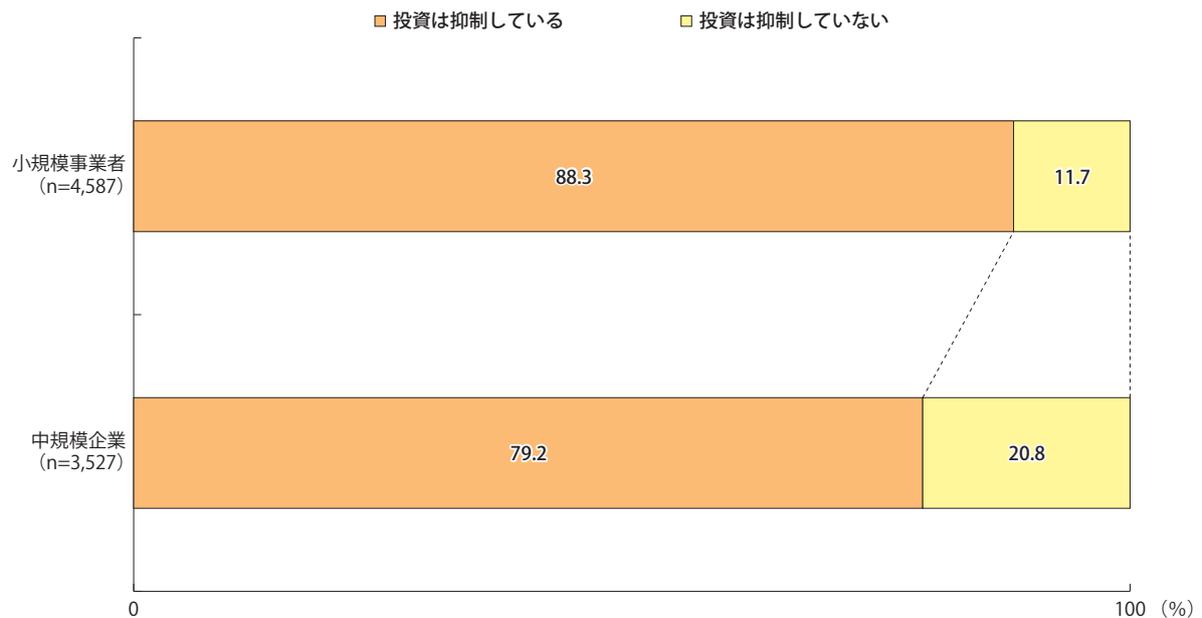
2 設備投資抑制理由

① 経営者の設備投資の抑制感

第2-3-17図は小規模事業者と中規模企業別に経営者の設備投資の抑制感について見たものであ

る。中規模企業に比べて小規模事業者の方が、設備投資の抑制感が強いことが分かる。

第2-3-17図 経営者の設備投資の抑制感



資料：小規模事業者の集計について、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)「小規模事業者等の事業活動に関する調査」(2017年12月)

中規模企業の集計について、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)「人手不足対応に向けた生産性向上の取組に関する調査」(2017年12月)

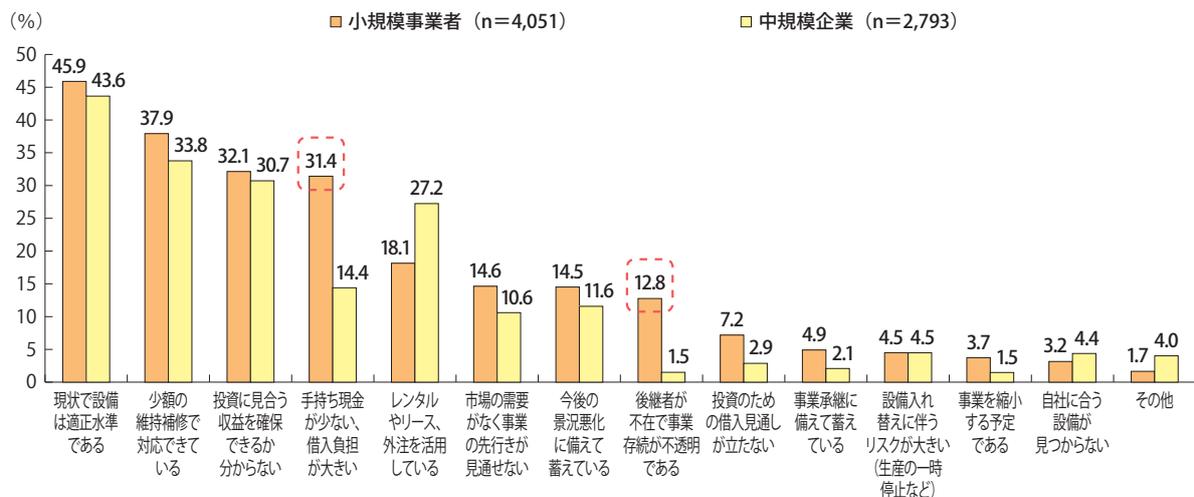
(注) ここでいう「投資は抑制している」とは、いずれか1つ以上、投資を抑制している理由があると回答した者をいう。

②設備投資を抑制している理由

第2-3-18図は小規模事業者と中規模企業別に設備投資を抑制している理由について見たものである。「現状で設備は適正水準である」が小規模事業者・中規模企業ともに最も多い回答となっている。小規模事業者と中規模企業を比べた場合、「手持ち現金が少ない、借入負担が大きい」、「後

継者が不在で事業存続が不透明である」とする企業の比率は、特に小規模事業者の方が高くなっている。第2-3-15図で後継者不在企業では積極的な設備投資を行いにくい傾向にあることを確認したが、小規模事業者に対して事業承継支援や、より円滑な金融支援を行うことは、設備投資を活発化させるきっかけになると推察される。

第2-3-18図 設備投資を抑制している理由



資料：小規模事業者について、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)「小規模事業者等の事業活動に関する調査」(2017年12月)
中規模企業について、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)「人手不足対応に向けた生産性向上の取組に関する調査」(2017年12月)

(注) 1. 複数回答のため、合計は必ずしも100%にはならない。

2. 設備投資の抑制感について、「投資を抑制している」とした者について集計している。

第3節 設備投資による労働生産性の向上

第2節では設備投資に力強さが欠ける理由について見てきたが、本節では設備投資が小規模事業

者の労働生産性向上にどのような影響を与えているかを分析していく。

1 設備投資実施度別の売上高、経常利益額

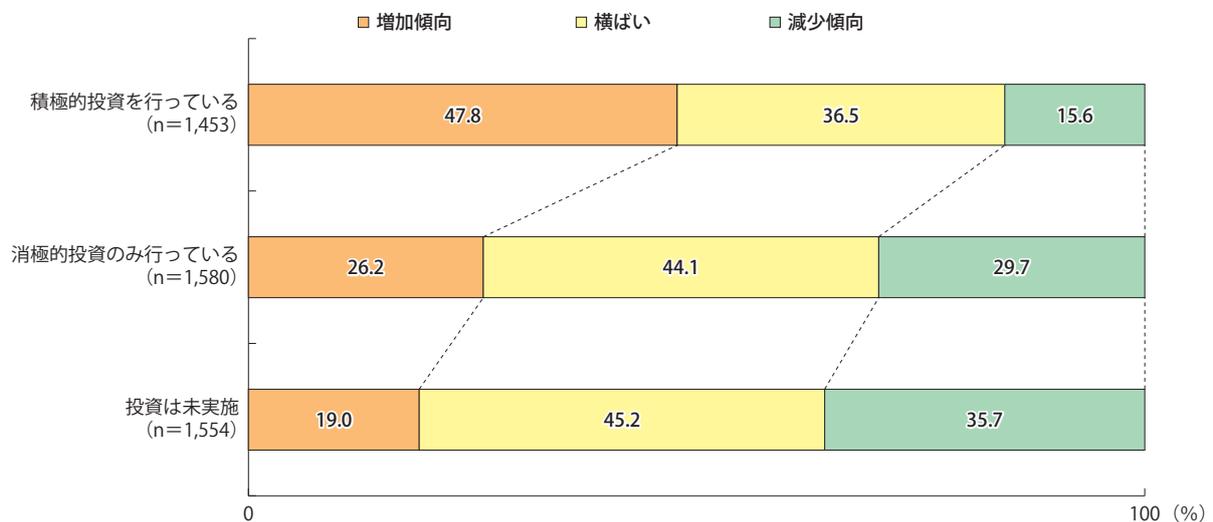
①直近3年間の売上高の傾向（直近3年間の設備投資実績別）

年間の設備投資実績別に直近3年間の売上高の傾向を見たものである。設備投資を積極的に行って

第2-3-19図は、再び第2-3-11図で示した直近3

いる事業者ほど売上高は増加傾向にある。

第2-3-19図 直近3年間の売上高の傾向（直近3年間の設備投資実績別）



資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)「小規模事業者等の事業活動に関する調査」(2017年12月)

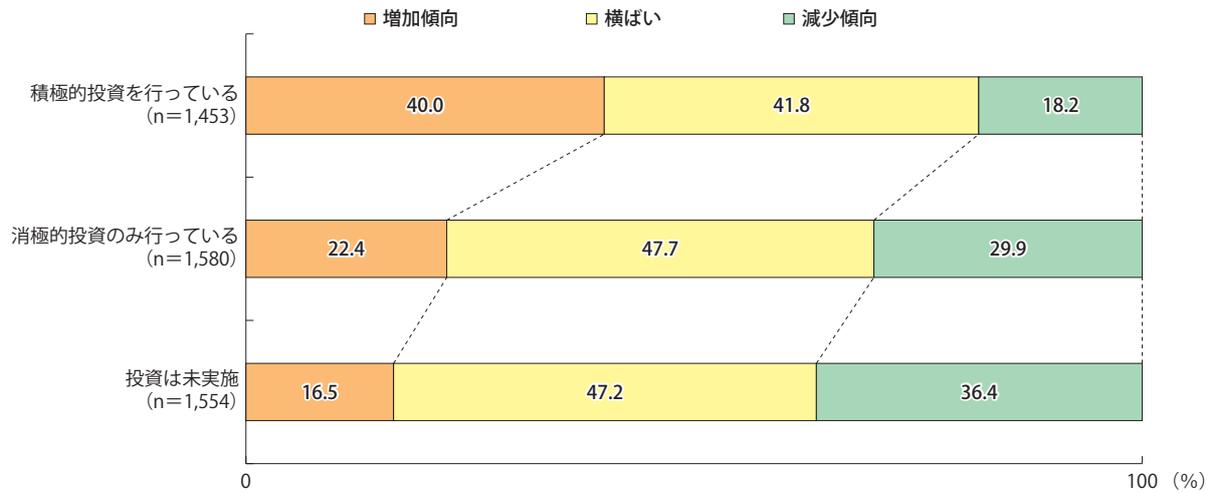
(注) 新規投資・増産投資、省力化投資、更新投資(維持・補修等)の3種類の設備投資の実績に対して、3種類の投資の少なくとも1つ以上で「積極的実施」をしている場合を「積極的投資を行っている」、3種類の投資に「積極的実施」が含まれずに少なくとも1つ以上で「消極的実施」をしている場合を「消極的投資のみ行っている」、3種類の投資の全てが未実施である場合を「投資は未実施」とした。

②直近3年間の経常利益額の傾向（直近3年間の設備投資実績別）

設備投資を積極的に行っている事業者ほど、経常利益額は増加傾向にあることが確認できる。積極的な投資を行うことが、労働生産性の向上にもつながっていくと考えられる。

第2-3-20図は、直近3年間の設備投資実績別に直近3年間の経常利益額の傾向を見たものである。

第2-3-20図 直近3年間の経常利益額の傾向（直近3年間の設備投資実績別）



資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)「小規模事業者等の事業活動に関する調査」(2017年12月)

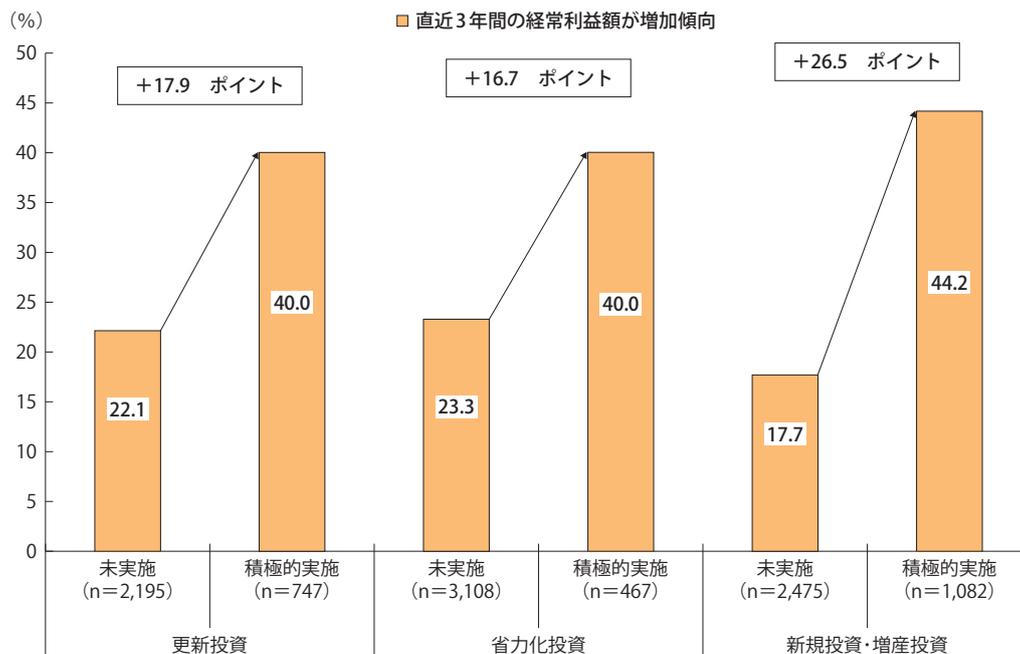
(注) 新規投資・増産投資、省力化投資、更新投資(維持・補修等)の3種類の設備投資の実績に対して、3種類の投資の少なくとも1つ以上で「積極的実施」をしている場合を「積極的投資を行っている」、3種類の投資に「積極的実施」が含まれずに少なくとも1つ以上で「消極的実施」をしている場合を「消極的投資のみ行っている」、3種類の投資の全てが未実施である場合を「投資は未実施」とした。

③直近3年間の設備投資実績と経常利益額の変化

第2-3-21図は、直近3年間の設備投資の有無別に、直近3年間の経常利益額が増加した者の割合を表している。設備投資の種類別に見ると、特に

新規投資・増産投資について、未実施の事業者に比べ積極的実施している事業者の方が、直近3年間の経常利益額が増加している割合が高い。

第2-3-21図 直近3年間の設備投資実績と経常利益額の変化



資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)「小規模事業者等の事業活動に関する調査」(2017年12月)

コラム

2-3-1

「小規模事業者持続化補助金」～経営計画に基づく
販路開拓～

小規模事業者の「事業の持続的発展」は小規模企業振興基本法の基本原則であるが、同法の創設とともに、小規模事業者の販路開拓による事業の持続的発展を支援する「小規模事業者持続化補助金」が予算措置されてきた。ここでは、これまでに延べ約85,000者の販路開拓を支援してきた「小規模事業者持続化補助金」について概観する。

●事業概要（平成29年度補正予算）

本補助制度は、小規模事業者が、展示会への出展や新商品の開発、生産設備の導入等、販路開拓に取り組む費用を支援している。申請に当たっては、商工会・商工会議所の助言を受けて策定した「経営計画書」の添付を要件とし、経営計画に基づく経営を促している。なお、平成29年度補正予算事業では、事業承継に向けた取組や、生産性向上の取組を行う事業者を重点的に支援することとした。

コラム2-3-1 図 小規模事業者持続化補助金の概要

対象者	小規模事業者
補助上限額	50万円、100万円（賃上げ、海外展開、買物弱者対策）、500万円（複数の事業者が連携した共同事業）
補助率	2/3
補助対象経費	小規模事業者が、商工会・商工会議所の助言を受けて経営計画を策定し、その計画に沿って販路開拓に取り組む費用

事例 事例2-3-1：有限会社すずか園**「LED照明を導入し、客数増加・在庫ロス減少を実現した企業」**

山形県寒河江市の有限会社すずか園（従業員2名、資本金300万円）は、1967年に創業した生花販売店である。近年は、インターネット販売店との競合により、来店客数が減少傾向であった。

これまでは店内が薄暗かったため、顧客に花の魅力を十分に感じてもらうことができなかった。寒河江市商工会の経営指導員のアドバイスのもと、小規模事業者持続化補助金を活用して、店舗の照明器具一式をLED照明に交換した。

花をより美しく見せることができるようになり、展示方法も工夫することで明るい店舗となった。照明効果で気軽に店舗に出入りできるようになり、新規客が増え、来客数は前年比50%増加し、売上も10%伸びた。LED照明は従来の照明と比べ発生する熱が抑えられ、花の寿命を延ばすことにもつながった。結果として、在庫ロスが1割減少し収益も向上した。

「これからも花を身近に感じてもらうための取組を行っていきます。」と鈴木淳一社長は語る。



店舗の外観



鈴木淳一社長

事例 事例2-3-2：神武食堂

「少人数向けテーブルとカウンターを設置し回転率を向上させた事業者」

青森県つがる市の神武食堂（従業員1名、個人事業者）は1924年に創業し、「津軽百年食堂」の1つとして知名度が高い繁盛店である。本格的な担々麺が特に人気があり地元で愛されている。

店舗は24人の席数で4人掛けの席が中心だったため、混雑時は相席をお願いすることが多かった。相席を拒否して帰る来店客もおり、顧客ニーズと相反する状況になっていた。

神祥仁代表は、つがる市商工会の経営指導員の支援のもと小規模事業者持続化補助金（50万円）を活用し、混雑時に空き席が出ないように、1人用のカウンター席を増設し、4人掛け席をベンチシート席（4～5人用）へ入れ替えた。また、待ち客のために飲み物を提供するディスペンサーと室外用ベンチを導入した（導入設備総額84万円、実質負担34万円）。

取組の結果、混雑時の待ち時間が減り、顧客回転率が10%上昇し、売上も増加した。飲み物の提供も好評で、待ち客が帰ることはほとんどなくなり、顧客の満足度も高まった。

「今後も顧客満足度と売上の向上のため、経営指導員とともに業務改善や新メニューの開発等に取り組んでいきたい。」と神氏は語る。



改装後の店内



店舗の外観と神祥仁氏

事例 事例2-3-3：割烹岩戸

「補助金で真空包装機を導入し、業務効率化した事業者」

岩手県大槌町の割烹岩戸（従業員1名、個人事業者）は、明治初期に創業した日本料理店である。三陸地域に根差し、冠婚葬祭等で固定客をつかんでいる。東日本大震災の際は、津波で店舗が流出してしまっただが、代表の佐藤剛氏は地元のために炊き出しに奔走した。

その後、新店を非浸水地の住宅地に移転し営業しているが、客層が変わったためランチタイムの稼働率が低下した。それにより在庫ロスの不安や、新たな業態へ進出する必要性が生まれた。

大槌商工会の経営指導員のサポートのもと、佐藤氏は作業工程の見直しに着手した。経営指導員の勧めで小規模事業者持続化補助金（32万円）を活用し、真空包装機（48万円、実質負担額16万円）を導入した。素材を真空保存することで仕込み時の在庫ロスを1割減少させ、料理の提供時間も最大10分短縮させた。また、持ち帰り用の手打ちそばの小売りも開始し、売上を徐々に伸ばしている。

「これからも経営指導員とともに業務の改善を図っていく。商品のブランド化を試み、売上向上につなげたい。」と佐藤氏は語る。



真空保存した素材



佐藤剛氏

事例 事例2-3-4：有限会社AOI

「省力化投資によって人手不足に対応しながら業務効率化により売上向上した企業」

有限会社AOI（従業員4名、資本金300万円）は、銀座のハンバーグ専門店AOI（店舗面積11坪、21席）の運営会社である。飲食店の競合が激しい銀座において長年近隣のオフィス客等に親しまれている繁盛店である。

2015年に創業20年を迎えた頃、今後は人手不足がより深刻になると考え、創業以来初めて業務の機械化を検討した。レストラン向けの商談会がきっかけで、お皿にライスを盛るロボット（シャリ弁ロボ）を導入し、次に注文取りとレジ対応に代わる券売機を導入した。

シャリ弁ロボについては、導入前はシェフと別のアルバイトが1回30秒かけていた作業（ごはんの盛り付け）が、導入後はシェフが調理しながら1回5秒で対応できるようになった。ライスの量の精度も向上し、人手では5%程度上振れしていたのがロボットでは±2%の範囲で収まり、食材量の標準化も進んだ。さらに、券売機の導入後は、ロボットの導入効果も含めて客当たりの配膳・接客時間が2分30秒短縮できた。

結果、席の回転率が高まり、坪月商（1坪当たり1か月間の売上）も導入前の20～30万円から50～60万円に増加した。

高額な機械の購入は当時厳しく、失敗してもオーナー個人がお小遣いを我慢すれば、費用を補える金額内でのリース契約で導入した。

シャリ弁ロボの導入は、業務効率化の効果に加えて、ごはんのおいしさにも好影響を与えた。ごはんをふんわり盛り付ける技術は、アルバイトが短期間で身につけることは難しかったが、シャリ弁ロボでは誰が操作しても食感の良いおいしいごはんを提供できている。

「飲食業界は人手確保が非常に困難です。今やロボットや券売機無しではお店は回りません。しかし効率化は大切ですが、本質を忘れず、味をより大切にしています。機械化の判断にも味の維持向上とのバランス感が必要です。」とオーナーシェフの岩井浩二氏は語る。



人気のハンバーグ



シャリ弁ロボット



第4節 まとめ

設備投資の現状について、足元では小規模事業者の設備投資の実施率は増加傾向にあるものの、設備投資額等は伸びず力強さに欠けていることを確認した。

小規模事業者の設備投資が力強さに欠ける背景としては、後継者が不在で先行きが見通せないこと、手持ち資金に余裕がないこと、現状で設備投資は十分だと判断していること等が挙げられる。

設備投資を積極的に実施している事業者は、売

上高と経常利益が増加傾向にあることが確認された。積極的な投資を実施することで、労働生産性向上にもつながっていくものと期待される。

事例でも確認できたように、比較的小規模な設備投資で労働生産性が向上している小規模事業者が数多くいる。小規模事業者には事業計画を立てて先を見通し、支援策も活用しながら設備投資を積極的に実施していくことが期待される。

第4章 小規模事業者の企業間連携及び事業承継による労働生産性の向上

本章では、小規模事業者の企業間連携及び事業承継による労働生産性の向上について分析していく。一者当たりの経営資源に乏しい小規模事業者にとって企業間連携は、業務効率化及び付加価値向上の有効な手段である。また、事業承継は小規模事業者が経営を転換させる機会と考えられる。この事業承継を契機として労働生産性向上に取り組む小規模事業者についても分析していく。

第1節 小規模事業者の企業間連携の現状

はじめに、小規模事業者における企業間連携の取組の現状を見ていく。

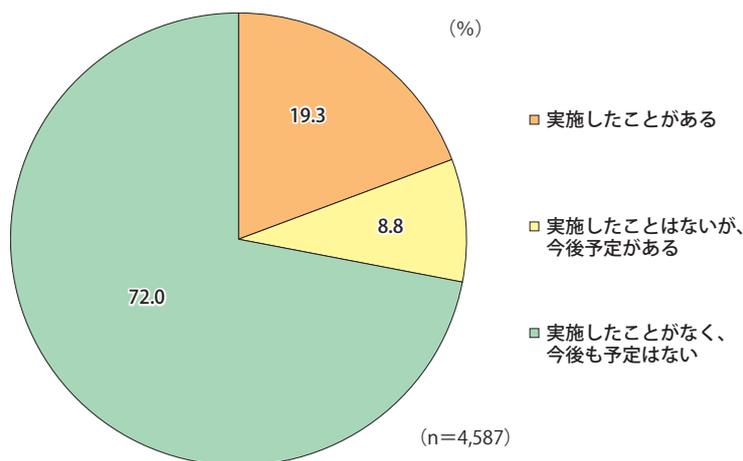
1 企業間連携の実施状況と取組内容

①企業間連携の実施状況

小規模事業者における企業間連携の実施状況を見ていく（第2-4-1図）。小規模事業者のうち19.3%の事業者が企業間連携を「実施したことが

ある」と回答している。また、8.8%の事業者が「実施したことはないが、今後予定がある」としている。

第2-4-1図 企業間連携の実施状況



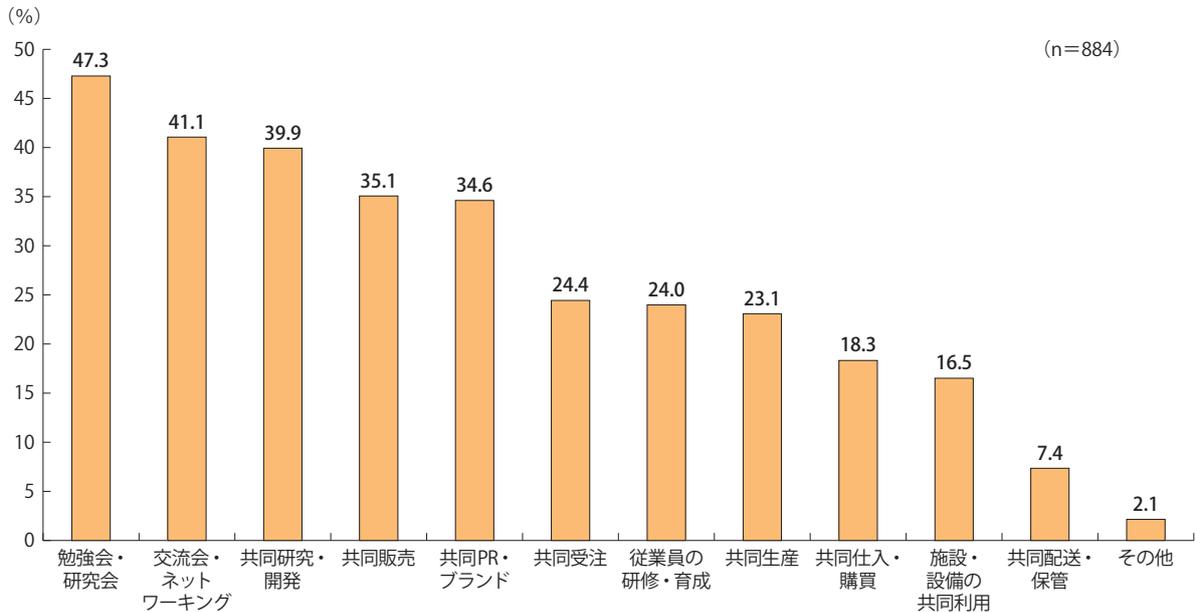
資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)「小規模事業者等の事業活動に関する調査」(2017年12月)

②企業間連携の取組内容

第2-4-2図は、企業間連携を実施したことがある事業者の取組内容を見たものである。実施した

企業間連携の取組内容としては、比較的取り組みやすい「勉強会・研究会」「交流会・ネットワーキング」とする割合が高い。

第2-4-2図 企業間連携の取組内容



資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)「小規模事業者等の事業活動に関する調査」(2017年12月)
 (注) 1. 複数回答のため、合計は必ずしも100%にはならない。
 2. 企業間連携の実施状況について「実施したことがある」と回答した者を集計している。

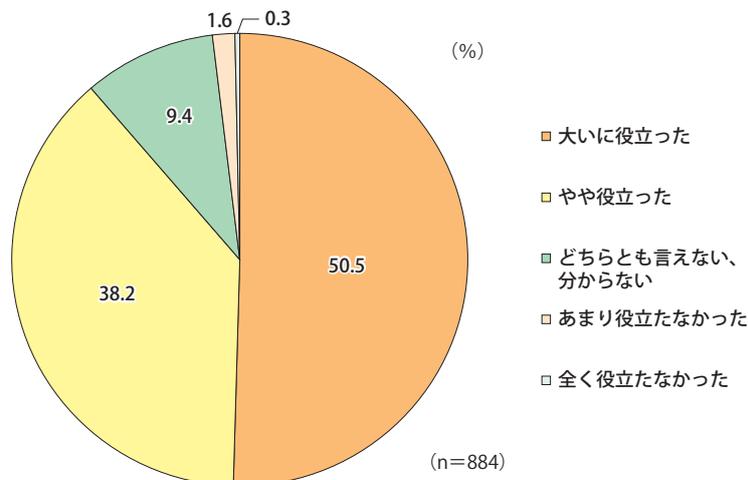
2 企業間連携の効果と課題

① 企業間連携の効果

第2-4-3図は、企業間連携の効果を見たものである。企業間連携を「大いに役立った」、「やや役

立った」とする割合は合わせて88.7%と大半を占めており、実際に取り組みれば効果を感じることが多いことが分かる。

第2-4-3図 企業間連携の効果



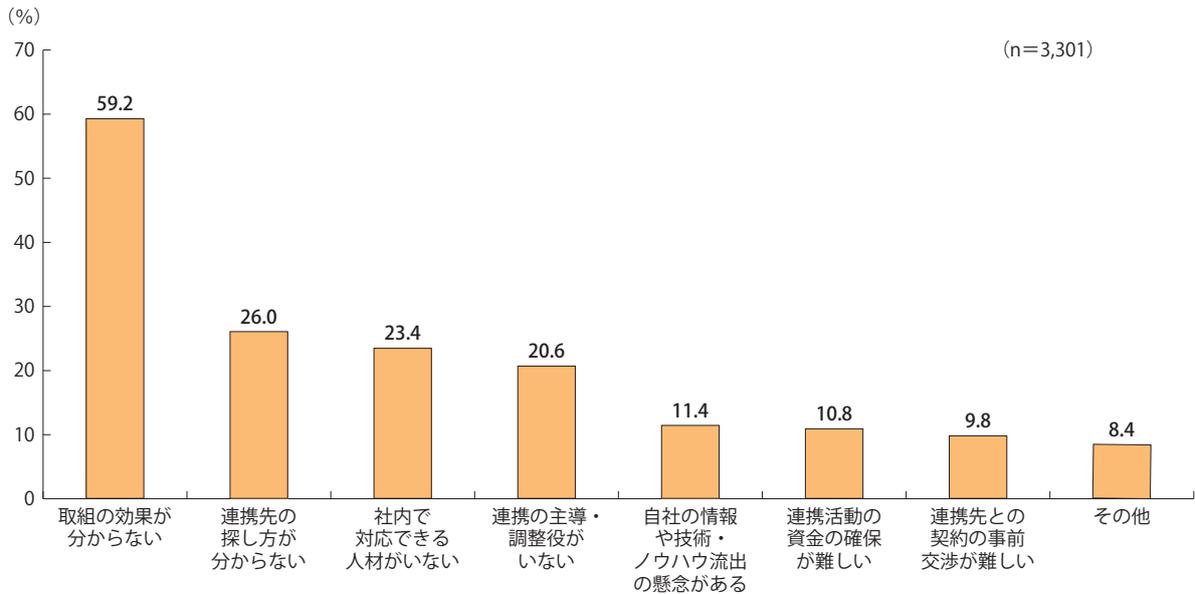
資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)「小規模事業者等の事業活動に関する調査」(2017年12月)
 (注) 企業間連携の実施状況について「実施したことがある」と回答した者を集計している。

②企業間連携の課題

第2-4-4図は、企業間連携を実施したことがなく今後も予定がない事業者に対し、企業間連携の課題を聞いたものである。取組の課題としては

「取組の効果が分からない」とする事業者が多い。企業間連携の取組効果を知ることができれば、事業者は経営上の選択肢として企業間連携を検討できると考えられる。

第2-4-4図 企業間連携の課題



資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)「小規模事業者等の事業活動に関する調査」(2017年12月)

(注)1. 複数回答のため、合計は必ずしも100%にはならない。

2. 企業間連携の実施状況について「実施したことがなく、今後も予定はない」と回答した者を集計している。

第2節 企業間連携による労働生産性の向上

企業間連携を取り組んだことによる労働生産性 向上の効果を見ていく。

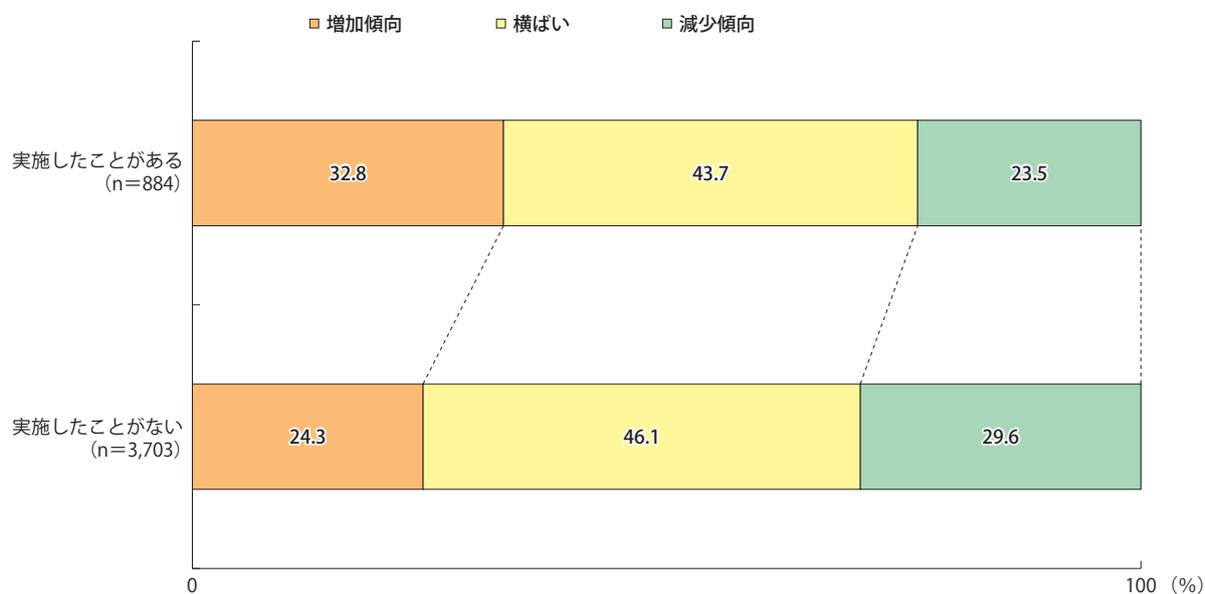
1 企業間連携の実施有無別の経常利益額の傾向

① 企業間連携の実施有無別の直近3年間の経常利益額実績

はじめに、第2-4-5図は企業間連携の実施の有無別に直近3年間の経常利益額の実績を見たもの

である。企業間連携を実施した事業者は、実施していない事業者に比べて経常利益額は増加傾向にある。企業間連携を実施した事業者の方が労働生産性は高い傾向にあると推察できる。

第2-4-5図 企業間連携の実施有無別の直近3年間の経常利益額実績



資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)「小規模事業者等の事業活動に関する調査」(2017年12月)

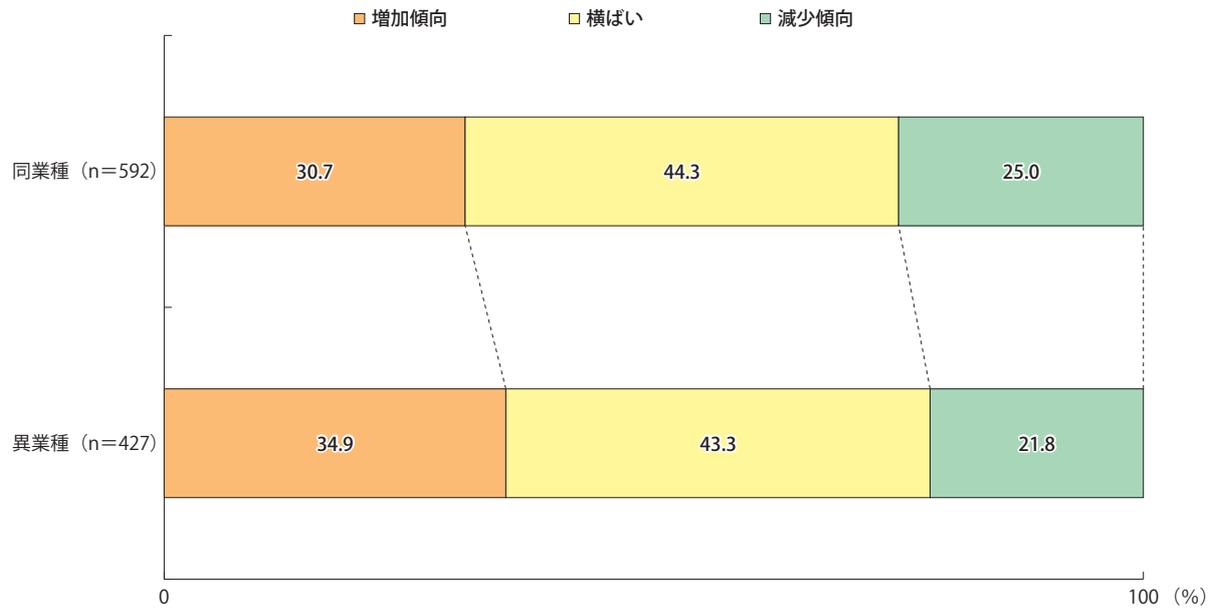
(注) ここでいう「実施したことがない」とは、企業間連携の実施状況について、「実施したことはないが、今後予定がある」、「実施したことがなく、今後も予定はない」と回答した者をいう。

② 企業間連携（同業種・異業種）の有無別の直近3年間の経常利益額実績

次に、第2-4-6図は、同業種の企業間連携と異業種の企業間連携別に、直近3年間の経常利益額

の傾向を示したものである。同業種の企業間連携に比べ、異業種連携の方が直近3年間の経常利益額は増加傾向であり、効果が高いことが分かる。

第2-4-6図 企業間連携（同業種・異業種）の有無別の直近3年間の経常利益額実績



資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)「小規模事業者等の事業活動に関する調査」(2017年12月)

(注) 最も重視する連携の取組について、その取組の企業間連携先の相手について「同業種」もしくは「異業種」と回答した者について集計している。

事例 事例2-4-1：三立木材株式会社

「共同事業者と連携することで、人手不足解消とサービス向上を図った企業」

静岡県浜松市天竜区の三立木材株式会社（従業員20名、資本金1,000万円）は、1926年に創業した不動産販売業、木造建設業者である。もともとは、天竜杉をはじめとした地元の木材を販売していたが、安価な外国産材に押されて売上が低迷したため、1989年頃に注文住宅を中心とした事業に転換し営業している。

同社の本社は中山間地域に近く、住民の高齢化や人口減少が進み、今後、住宅需要の減少が見込まれている。そのため、営業拠点として浜松市の市街地にある住宅ショールームを2016年に取得した。

ショールームを取得したが、管理運営を担う人材がいなかったため、専務取締役の河島由典氏の旧知であるデザイナー白川亜紀子氏へ協力を依頼し、共同で管理運営を行うこととした。白川氏がショールームのレイアウト管理等を担当し、市街地エリアの物件の図面作成や打ち合わせのサポートも行う。白川氏からの紹介で、住宅設計やインテリアコーディネーターの経験がある子育て女性スタッフらが協力しており、同

社の人手不足解消に役立っている。顧客からは、女性が打ち合わせに加わることで安心感があるという声があがっており、サービスの向上につながっている。

ショールームは「天竜そだちの家」と名付けオープンしたが、周辺エリアへの周知が不十分であった。天竜商工会の経営指導員の支援のもと、2016年、白川氏と共同で小規模事業者持続化補助金を活用し、周知イベントを月1回半年間実施した。同社は、木工工作のワークショップ等を担当し、白川氏は、告知用のホームページ作成やアロマ教室や石鹸づくり等の女性向けワークショップの企画を行った。イベントは近隣住民の好評を博し、「天竜そだちの家」及び同社の認知度が向上し、住宅建築セミナー等を開催するきっかけになり、需要喚起につながった。

「社内の人材不足を、女性デザイナーと連携することで補うことができました。これからも、天竜杉を扱う当社の強みと女性目線の提案を活かし、サービスの向上を図ってまいります。」と河島氏は語る。



河島由典氏



ワークショップの様子

事例

事例2-4-2：株式会社ダブルエムエンタテインメント

「企業間連携で地域の観光振興に取り組む企業」

北海道札幌市の株式会社ダブルエムエンタテインメント（従業員なし、資本金1万円）は、自治体やイベント向けにVR（ヴァーチャルリアリティ）コンテンツの制作・開発を行う小規模事業者である。三田健太社長は、2000年代に趣味で行っていた動画投稿等を通じて知名度を高め、2009年に映像制作やWEBデザイン等を手掛ける同社を設立した。

他社との差別化に悩む中、2014年末に流行の兆しを見せたVRに商機を感じ、VR機器とVR撮影用の全天球型カメラを導入した。北海道美唄市のイベントの撮影中に同市の観光課職員と市長の目に留まり、VRを使った市の観光PRアプリ制作業務を受注した。2015年夏には同市の観光VRが完成し、これを使ってタイの観光博でPRした結果、美唄市へのタイからの来訪客は翌年11倍に増加した。三田社長のプロデュース力と動画作成技術が評価され、道内の他の自治体との取引も増えている。

営業、動画撮影、加工・編集に至る一連の業務は、基本的には三田社長が一人に対応してきたが、近年は人脈を活かして、YouTuberへ編集業務の外注や、

VRアプリの制作技術等を持つ企業との連携を進めている。IT系企業の勉強会に参加した際に、三田社長は、富良野でレストランや土産店の運営を行う株式会社JEROPの吉田社長と意気投合し、観光振興について共同プロジェクトを企画した。冬に富良野へ訪れた観光客に、ラベンダー畑のVR動画を体験してもらい、夏の再訪を狙う取組である。同社が、超高精細8K映像で魅力あるVR動画を制作し、JEROPの土産店内に設置した体験ブースで来訪客に提供した。JEROPが販売するラベンダーのアロマオイルを使って、視覚・聴覚だけでなく嗅覚にも働きかけるなど新たな手法も試みている。このような企業間連携により観光客が増えれば、同じ地域の企業の売上向上等、波及効果が期待される。

「北海道が大好きだという気持ちと、社名に冠したエンタテインメント性を忘れずに、観光資源を掘り起こしてVRで発信したい。地元自治体や民間企業と連携してVRを活用し観光振興する方策を考えていきたい。」と三田社長は語る。



三田健太社長



ラベンダー畑VRの様子（上）、VRゴーグル（下）

第3節 事業承継を契機とした労働生産性の向上

事業承継ガイドライン¹によると「後継者の育成期間も含めれば、事業承継の準備には5年～10年程度を要することから、平均引退年齢が70歳前後であることを踏まえると、60歳頃には事業承継に向けた準備に着手する必要がある。」となっており、本節においては60歳以上の経営者に着目し、分析を行う。

また、2017年版中小企業白書によると、小規模事業者の親族内承継による交代後の経営者の平均年齢は47歳となっているため、50歳以下でかつ事業承継後5年未満の企業に着目し、上記の60歳以上の経営者と比較し分析する。

以上のことを踏まえて、事業承継を契機とした労働生産性向上について見ていく。

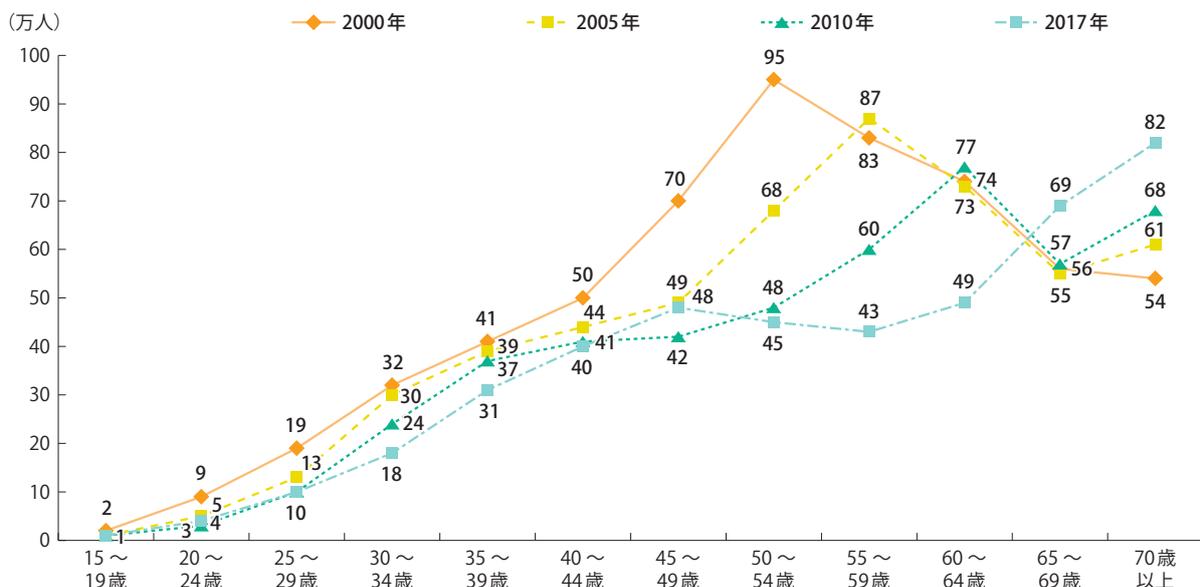
1 事業承継の意向と後継者

①年齢階級別に見た自営業主数

第2-4-7図は年齢階級別に見た自営業主数の推移を示している。2017年調査では「70歳以上」

の経営者が最も多くなっている。2000年からの推移を確認すると、経営者の高齢化が進んでいることが顕著である。

第2-4-7図 年齢階級別に見た自営業主数の推移



資料：総務省「労働力調査（基本集計）」

(注)1. 非農林業について集計している。

2. ここでいう自営業主とは、個人経営の事業を営んでいる者をいう。

②今後の事業承継の意向（60歳以上の経営者）

第2-4-8図は、60歳以上の経営者の、今後の事業承継の意向について見たものである。「承継の

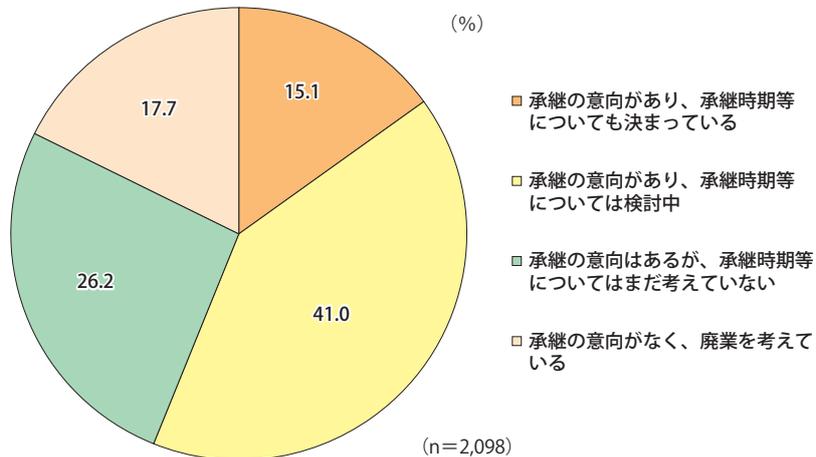
意向があり、承継時期等についても決まっている」とする割合は15.1%となっている。「承継の意向があり、承継時期等については検討中」は

1 中小企業庁が2016年12月に策定した「事業承継ガイドライン」とは、中小企業経営者の高齢化の進展等を踏まえ、円滑な事業承継の促進を通じた中小企業の事業活性化を図るため、事業承継に向けた早期・計画的な準備の重要性や課題への対応策、事業承継支援体制の強化の方向性等について取りまとめたものである。

41.0%、「承継の意向はあるが、承継時期等についてはまだ考えていない」は26.2%となっており、承継の意向がある事業者の中でも、事業承継の準備

備度合いに差があることが分かる。他方、17.7%の事業者は「承継の意向がなく、廃業を考えている」と回答している。

第2-4-8図 今後の事業承継の意向（60歳以上の経営者）



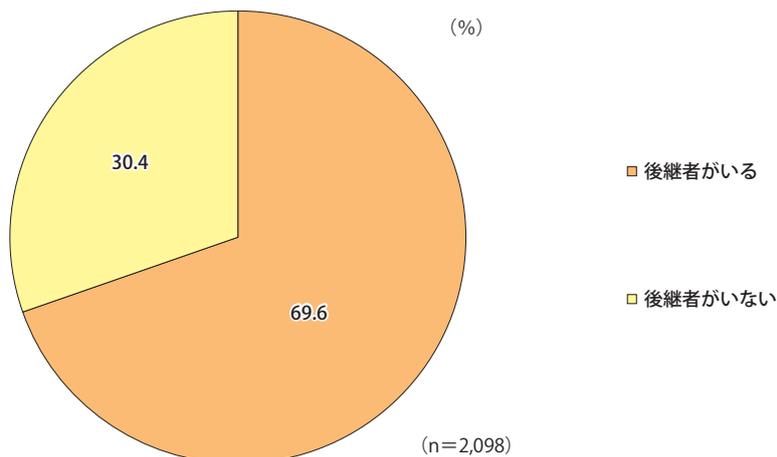
資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)「小規模事業者等の事業活動に関する調査」(2017年12月)
 (注) 60歳以上の経営者について集計している。

③後継者の有無（60歳以上の経営者）

第2-4-9図は、60歳以上の経営者に後継者の有

無について聞いている。後継者がいる割合は、69.6%となっている。

第2-4-9図 後継者の有無（60歳以上の経営者）



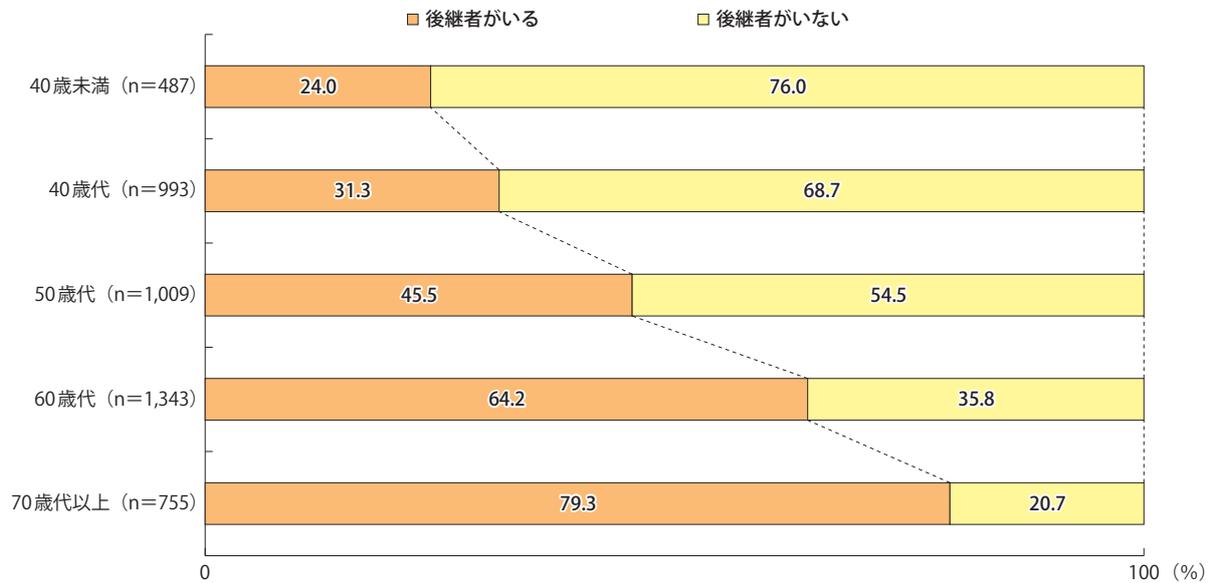
資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)「小規模事業者等の事業活動に関する調査」(2017年12月)
 (注) 60歳以上の経営者について集計している。

④後継者の有無（経営者年齢別）

第2-4-10図では、60歳以上の経営者に限らず、経営者の年齢別に後継者の有無について見てい

く。経営者の年代が上がるほど、後継者がいる割合が増えていることが分かる。

第2-4-10図 後継者の有無（経営者年齢別）



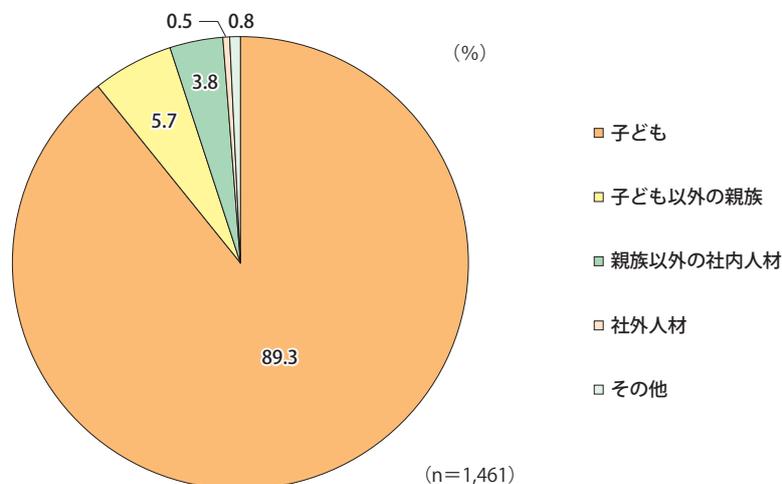
資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)「小規模事業者等の事業活動に関する調査」(2017年12月)

⑤具体的な後継者（60歳以上の経営者）

第2-4-11図では、60歳以上の経営者のうち後継者がいる者に、具体的な後継者の属性について聞いている。小規模事業者の後継者は、およそ9

割が「子ども」となっている。「子ども以外の親族」も合わせた親族内後継者の割合は95%を占め、小規模事業者においては親族内事業承継が大半であることが分かる。

第2-4-11図 具体的な後継者（60歳以上の経営者）



資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)「小規模事業者等の事業活動に関する調査」(2017年12月)
 (注) 後継者の有無について「後継者がいる」と回答した60歳以上の経営者について集計している。

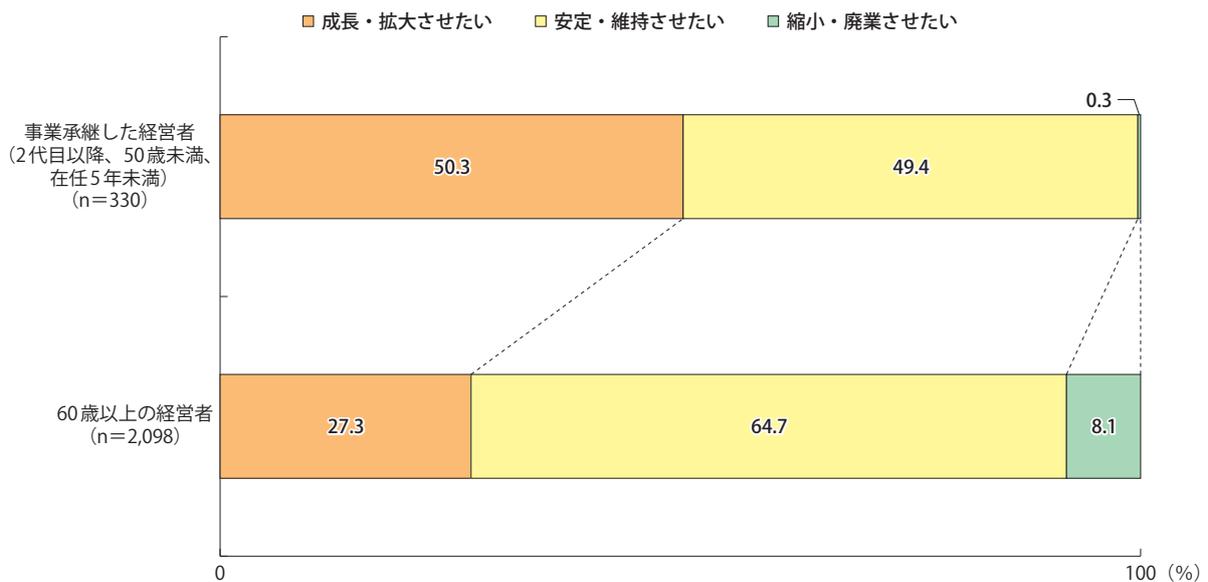
2 事業承継した経営者の事業展開方針と経常利益額の傾向

①今後の事業展開の方針

第2-4-12図では60歳以上の経営者、事業承継した経営者²別に今後の事業展開の方針を見ている。60歳以上の経営者に比べ、事業承継した経

営者の方が今後事業を成長・拡大させたいとする意向が強い。事業者が成長志向を持つためには、事業承継が有効な手段の一つとなる。

第2-4-12図 今後の事業展開の方針（事業承継した経営者、60歳以上の経営者別）



資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)「小規模事業者等の事業活動に関する調査」(2017年12月)

(注) 事業承継した経営者については、2代目以降の経営者・50歳未満・在任5年未満の3つ全ての条件を満たしている者を集計している。

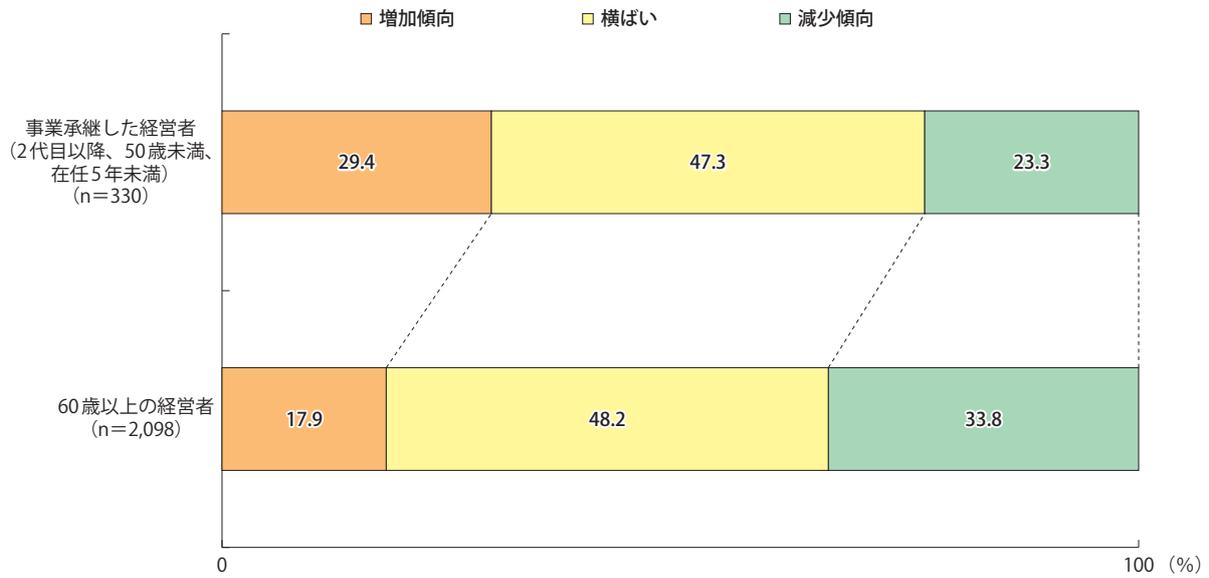
②直近3年間の経常利益額の傾向（事業承継した経営者、60歳以上の経営者別）

第2-4-13図では60歳以上の経営者、事業承継した経営者別に、直近3年間の経常利益額の傾向

を見ている。60歳以上の経営者に比べ、事業承継した経営者の方が直近3年間の経常利益額の実績は増加傾向にある。

2 50歳未満であり、在任5年未満の2代目以降の経営者を「事業承継した経営者」としている。

第2-4-13図 直近3年間の経常利益額の傾向（事業承継した経営者、60歳以上の経営者別）



資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)「小規模事業者等の事業活動に関する調査」(2017年12月)

(注) 事業承継した経営者については、2代目以降の経営者・50歳未満・在任5年未満の3つ全ての条件を満たしている者を集計している。

事例 事例2-4-3：松尾農園

「事業承継を契機にITを使い業務を効率化し、売上向上につながる取組を行う小規模事業者」

長崎県松浦市の松尾農園（従業員4名、個人事業者）は、花や野菜の種苗や園芸用資材の販売を行う小規模事業者である。

松尾秀平氏は、大学を卒業後、地元の手通販会社に就職し番組制作に携わる中で、自身で仕事の仕組みを作ることに興味を持ち、起業を志した。家業を継ぐ気はなかったものの、起業準備のため実家の松尾農園の手伝いを始めた。手伝ううちに、地域に密着した種苗店の強みを活かした新たな事業展開の可能性に気付き、起業ではなく、家業を承継することを決断した。2016年に、3代目として父親から事業を承継した。

松尾氏は、承継後、松浦商工会議所の支援を受け、小規模事業者持続化補助金を活用し、種苗店の向かいに農作物直売所を併設したカフェ「Matsuo Nouen + Coffee」をオープンした。直売所では顧客の反応を見るために、種苗店で取り扱う珍しい野菜等を販売するほか、地元農産物を利用したドリンクの提供も行っている。妻の絵里香氏が丁寧に淹れるコーヒーを目当てにカフェに来た顧客が、農産物も購入するなどシナジー効果が生まれている。

多角化に伴い業務量が増加し、キャッシュフロー管理や会計業務に頭を悩ませていたところ、経営指導員の勧めを受け、タブレット端末で業務を行うPOSレジアプリ「Airレジ」を、カフェに導入した。手持ちのタブレットで、注文入力からレシート出力まで行

るため業務時間が削減された。さらに、松浦商工会議所の支援のもと、2017年に軽減税率対策補助金を活用し、種苗店にもタブレット端末等（約17万円、実質負担額7万円）を導入した。手書き伝票が全て電子化され、場所や時間を選ばず日々の売上確認も可能となった。「MFクラウド会計」も導入し、「Airレジ」と連動させている。月額900円程度の使用料で、仕訳や入出金状況等に費やす時間を大幅に削減できたほか、確定申告の書類作成も自動化が図られている。

事業の拡大とともに、2018年1月には、従業員を新たに雇用し、MFクラウド会計の追加機能である「MF給与」を導入することによって、WEB打刻から自動的に給与明細の作成ができるなど、効率的に労務管理を行っている。

空いた時間を活用し、松尾氏は、カフェと種苗店を連動させたSNSの情報発信を積極化し、遠方からの顧客や地元の家族連れや若年層の顧客開拓に結びついた。また、カフェの売上は年々増加し、新しい事業の柱として成長を続けている。

「SNSは情報の拡散効果が期待できる強力な経営ツールであり、小さな街の小規模事業者と全国のお客様との地理的な距離感も縮めてくれます。今後は、SNSと連動させた全国のお客様向けの種苗のネットショップも本格運用させる予定です。」と松尾氏は語る。



松尾秀平氏と絵里香氏



Matsuo Nouen + Coffee（左）と種苗店（右）

第4節 経営資源の引継ぎを契機とした労働生産性の向上

小規模事業者の事業承継は親族内で行われることがほとんどだが、一部の事業者においては事業の縮小や廃業に際し、経営資源を他者に引き継ぐ

ケースがある。本節では、経営資源を譲り受けた事業者について分析していく。

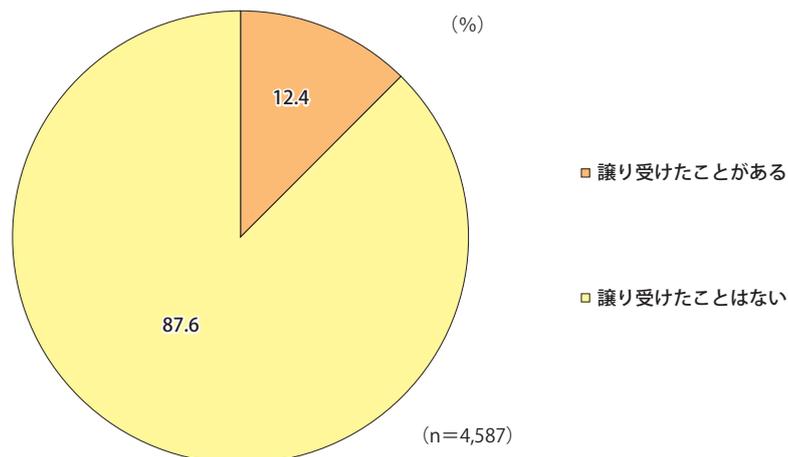
1 経営資源の譲り受けの状況

① 経営資源の譲り受けの有無

第2-4-14図は、近年（過去5年程度）事業をやめたり縮小したりする企業等の経営資源を譲り受けたことがあるかを見たものである。小規模事業

者においては、近年（過去5年程度）何らかの経営資源を譲り受けたことがある事業者が12.4%いることが分かる。

第2-4-14図 経営資源の譲り受けの有無



資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（株）「小規模事業者等の事業活動に関する調査」（2017年12月）

(注)1.「譲り受け」とは、「事業をやめたり縮小したりする企業や団体が保有する経営資源を、自社の事業に活用するために譲り受けること」とする。

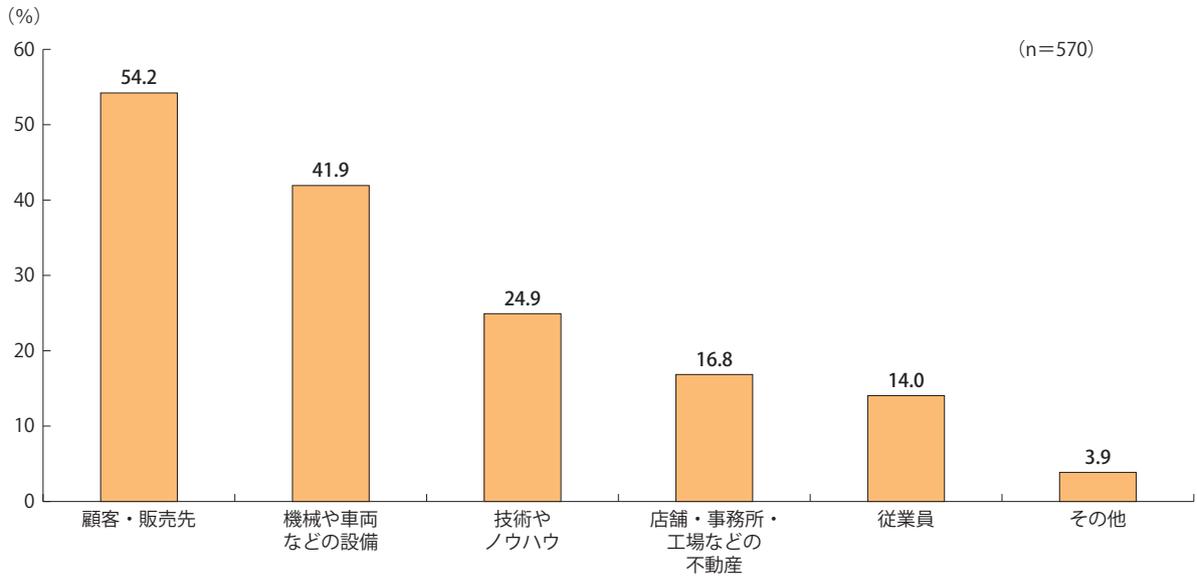
2. ここでいう「譲り受けたことがある」とは、いずれか1つ以上の経営資源を譲り受けたことがあると回答した者をいう。

② 経営資源の譲り受けの内容

第2-4-15図は、経営資源を譲り受けたことがある事業者が、実際に譲り受けた経営資源の内容を見たものである。譲り受けた経営資源の内容と

しては、「顧客・販売先」が54.2%と最も高く、次いで「機械や車両などの設備」が41.9%となっている。

第2-4-15図 経営資源の譲り受けの内容



資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)「小規模事業者等の事業活動に関する調査」(2017年12月)

(注)1. 複数回答のため、合計は必ずしも100%にはならない。

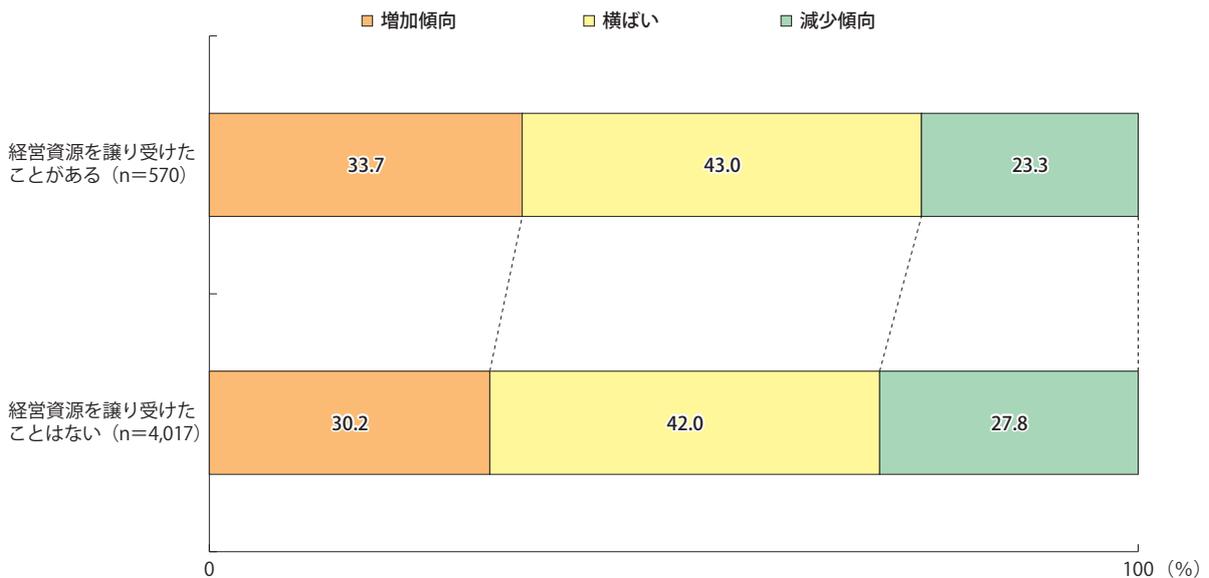
2. 経営資源の譲り受けの有無について「譲り受けたことはある」とした者について集計している。

③直近3年間の売上高の傾向（経営資源の譲り受け有無別）

経営資源を譲り受けたことがある事業者の方が、譲り受けたことがない事業者に比べ、直近3年間の売上高は増加傾向となっている。

第2-4-16図は、経営資源の譲り受けの有無別に見た直近3年間の売上高の傾向を見ている。経

第2-4-16図 直近3年間の売上高の傾向（経営資源の譲り受け有無別）



資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)「小規模事業者等の事業活動に関する調査」(2017年12月)

(注) ここでいう「経営資源を譲り受けたことがある」とは、いずれか1つ以上の経営資源を譲り受けたことがあると回答した者をいう。

事例

事例2-4-4：藤田鮮魚店、株式会社蔵吉フーズ

「複数の支援機関のサポートを受け、M & Aにより個人事業と法人を統合させた事例」

秋田県秋田市の藤田鮮魚店（従業員3名、個人事業）は、昭和30年に創業した鮮魚販売業者であった。後継者の藤田正仁氏が、高齢の父に代わり実質経営者として経営してきた。保育園等への生鮮魚介類の卸売事業のほか、個人向けに小売事業（店頭販売と移動販売）も行っていった。地域の人口減少と高齢化が進む状況で、特に小売事業の売上が伸び悩み、藤田氏は後継者として事業を運営していく上で将来性に不安を抱えていた。

他方、秋田県秋田市の株式会社蔵吉フーズ（従業員5名、資本金1,000万円）は大手では対応できない様々な注文に応じた水産加工品・鮮魚等を病院、介護施設、ホテル等に販売、またインターネットでゴルフコンペ賞品の注文も全国から受けていたが、佐々木和雄社長が60代となったことをきっかけに、年齢・体力を意識して早めの事業承継を考えた。社内に適当な後継者がいなかったため、事業承継について河辺雄和商工会や県の事業承継相談推進員に相談したところ、秋田県事業引継ぎ支援センターを紹介されM & Aの説明を受けた。

藤田氏は、同商工会青年部長の経験があり、商業振興組合理事長も務めるなど人望が厚かったことから、同商工会経由で株式会社蔵吉フーズのM & Aの打診を受けた。藤田氏は、同商工会を介して株式会社蔵吉フーズの事業内容や財務状況について詳しい説明を受けると、既存の事業と商圏が重ならずシナジーを

発揮できる事業者だと判断し、M & Aを行う決断をした。

藤田氏は、M & Aの手続きを進めるために事業引継ぎ支援センターに相談した。そこで専門の公認会計士の紹介を受け、財務デューデリジェンスや各種契約書の作成等を支援してもらった。また、商工会と事業引継ぎ支援センターは連携して、藤田氏の事業計画書の作成や資金調達策の検討等を支援した。資金面については、引継ぎ時期のスケジュールがタイトであったが、秋田銀行から協力を得て資金調達を行った。

手続き完了後、藤田氏は株式会社蔵吉フーズの代表取締役役に就任した。経営ノウハウについては、当面佐々木氏が取締役として社内に残ることで、スムーズに引継ぐことができた。現在は、株式会社蔵吉フーズに藤田鮮魚店の事業を統合させて営業している。

「小規模な個人事業でしたが、支援機関のサポートのおかげでM & Aを行うことができました。複数の専門家が連携して支援してくれる体制が整っていたことが、非常に心強かったです。M & Aは帳簿上の資産だけでなく、顧客やノウハウ等の経営資源も引き継ぐことができ、事業の拡大に効果的です。事業を引き継いだこれからはより大切になるので、支援機関と連携してさらなる経営革新を図っていきます。」と藤田氏は語る。



社長の藤田正仁氏



加工作業の様子

事例 事例2-4-5：株式会社澤田機工

「後継者不在のなか、M & Aにて会社を譲り渡すことで事業を継続した企業」

高知県高知市の株式会社澤田機工（従業員12名、資本金1,000万円）は、砂利採取船や運搬船等に用いる船舶用クレーン部品製造を主力とし、各種産業用の機械部品、環境整備機械部品等の金属機械加工を手掛けている。

同社は1959年に創業し、澤田保男社長が2代目として1992年に事業承継をしたが、3代目となる後継者が不在のため、2013年に廃業の検討をはじめた。澤田社長が2014年12月、後継者不在を理由とした廃業の相談を取引銀行である四国銀行に行ったところ、他社への事業譲渡（M & A）の提案を受けた。そこで、四国銀行の取り次ぎで高知県事業引継ぎ支援センターへM & Aについて相談した。

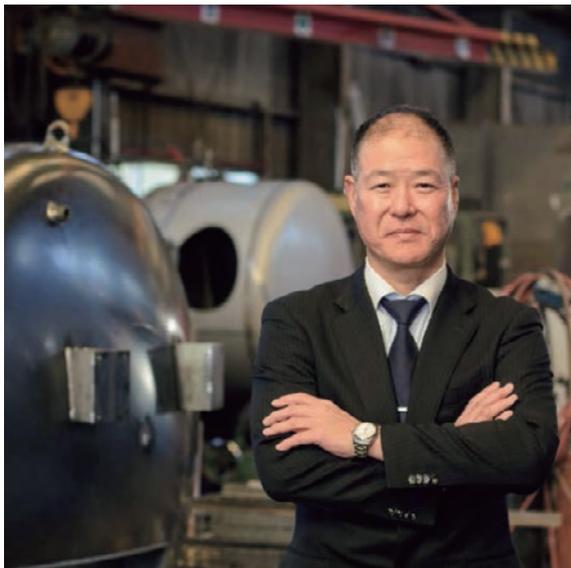
2015年、金属製品製造業の田村プラント工業株式会社（従業員34名、資本金1,000万円）は、事業拡大や業務効率化等を目的とした企業買収を希望し、高知県事業引継ぎ支援センターに相談していた。

2016年3月、事業引継ぎ支援センターを通じ、両

社のマッチングが実現した。田村プラント工業株式会社が株式会社澤田機工を買収することを決めた理由は、同社が有する機械加工技術、設備、顧客であった。

M & Aの仲介は両社と取引実績のあった四国銀行が担当した。両社は、事業引継ぎ支援センターや高知商工会議所の支援を受けながら、営業権の取扱、資産価値の算定等に関して協議・調整を重ね、2016年8月に株式譲渡の形で無事成約に至った。

現在、同社は田村プラント工業株式会社の子会社として事業を継続している。子会社化以降新たに雇った従業員により従業員の平均年齢が若返り、熟練工から、多能工化を目指す若手への技術継承が進められている。また、田村プラント工業株式会社では、株式会社澤田機工が有する機械加工技術を活かした付加価値向上に取り組み、今後、高品質生産による受注の拡大、新事業の展開を狙っている。



同社の現社長の田村敏明氏



同社工場内の様子と金属機械部品

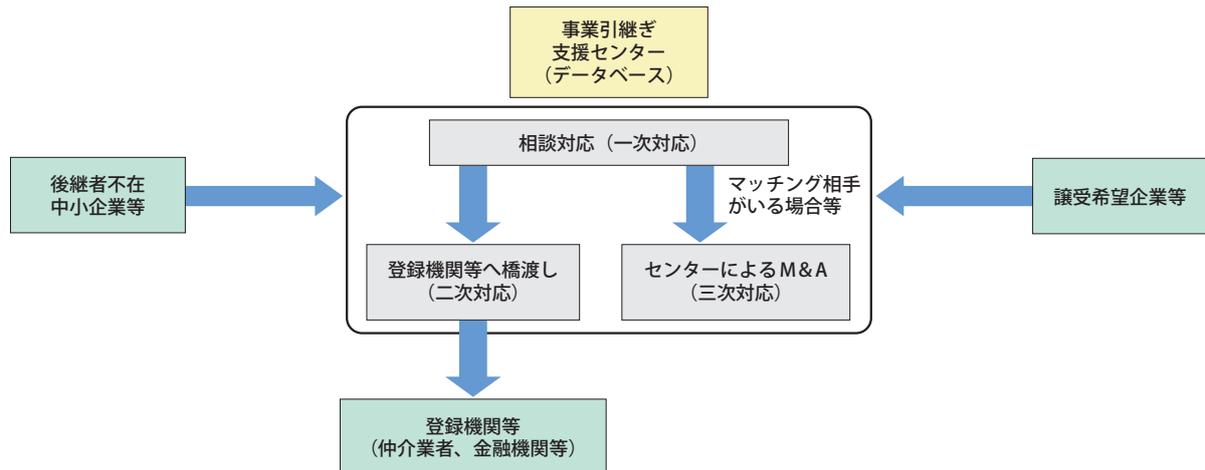
コラム

2-4-1

事業引継ぎ支援センター

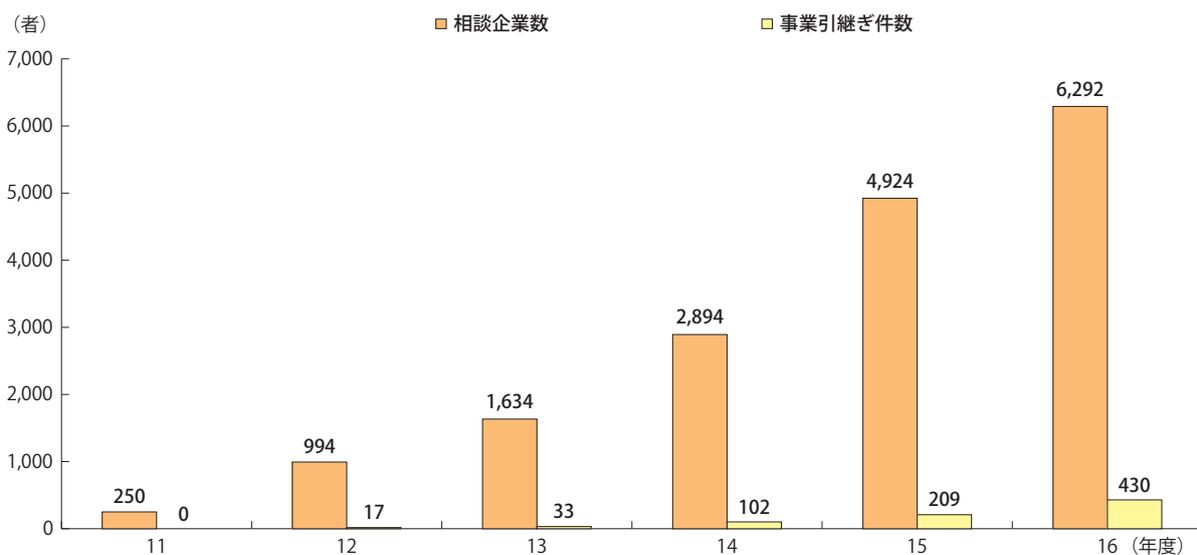
中小企業者等の事業引継ぎや事業承継を円滑に進めるため、各都道府県に設置された「事業引継ぎ支援センター³」が課題解決に向けて助言、情報提供、マッチング支援等を行っている（コラム2-4-1①図）。

コラム2-4-1①図 事業引継ぎ支援センター支援スキーム



事業引継ぎ支援センターは、2011年度の7箇所から2013年度：10箇所、2014年度：16箇所、2015年度：46箇所、2016年度：47箇所となり、全都道府県に設置された。コラム2-4-1②図は、事業引継ぎ支援センターの相談企業数と成約件数について見たものであるが、こうした事業引継ぎ支援センターの設置に併せて相談件数・成約件数が増加していることが分かる。今後も、一層、他の支援機関（地域の商工会・商工会議所、金融機関、士業等）と連携し、事業引継ぎ支援を推進していくことが期待される。

コラム2-4-1②図 事業引継ぎ支援センターの相談企業数と成約件数



資料：中小企業事業引継ぎ支援全国本部資料

3 事業引継ぎ支援センターは、産業競争力強化法に基づき、中小企業者等の後継者マッチング等を支援するために設立された専門機関である。

第5節 まとめ

本章第1節及び第2節では、小規模事業者の企業間連携の現状と、企業間連携による生産性の向上について見てきた。特に異業種で連携することで効果が高まる割合が高い。事例で示したように、様々な狙いを持って連携に取り組んでいる。

企業間連携の課題としては、「取組の効果が分からない」、「連携先の探し方が分からない」とする割合が高い。様々な企業間連携による効果を伝え、効果的な連携先をつなげる支援があれば、小規模事業者の企業間連携が促進されるだろう。

第3節では、事業承継の意向と後継者について

概観した上で、事業承継した経営者の傾向について見てきた。事業承継した事業者は、成長志向が強い傾向があり、直近の収益力も増加傾向の割合が高いことが分かった。事例で見たように、事業承継は事業の多角化や業務効率化の契機ともなり、労働生産性の向上につながると推察される。

第4節では、経営資源の引継ぎについて見てきた。経営資源は、親族内だけでなく、第三者にも引き継ぐことができ、譲り受けた事業者の事業拡大に寄与する。事業者の円滑な事業承継・経営資源の引継ぎを支援する体制の充実が求められる。

第3部

2018 White Paper on Small Enterprises in Japan

活躍する小規模事業者の姿

第2部では小規模事業者の労働生産性向上について分析してきた。第3部では、①地域経済の活性化に資する事業活動を行う小規模事業者の姿、②新しい働き方として兼業・副業やフリーランスの小規模事業者の姿を見ていく。

第3-1-1図

第3部概要



第1章 地域課題に対応しながら成長する小規模事業者

人口の減少、高齢化が進行しており、それらに起因する地域課題が顕在化している。そのような状況下で地域経済を活性化させるためには、地域のブランド化や、にぎわいの創出が必要であり、小規模事業者がその役割を担っている。

また、地域のコミュニティは、経済のみならず、社会や文化等多様な機能を有している。地域コミュニティを活性化させるために、地域住民の暮らしを支える取組を行う小規模事業者等が果たす役割は大きい。

上記のような小規模事業者が持続的な成長を遂げるためには、きめ細かい対応を行う地域ぐるみで総力を挙げた支援が必要である。

本章では、このような背景を踏まえ、まず「地域経済に波及効果のある事業者」について、特に「地域産品開発」、「地域おこし活動」を行う事業者の事例を紹介する。

続いて、「地域のコミュニティを支える事業者」、「地域ぐるみの支援体制」に関する事例として、小規模事業者や支援機関等を紹介していく。

第3-1-2図 第3部第1章概要

第1章 地域課題に対応しながら成長する小規模事業者

人口減少や高齢化が進む中、小規模事業者が地域で担う役割は大きい。

第1節 地域経済に波及効果のある事業者

～地域経済の活性化には、地域におけるブランド価値の確立や、にぎわいの創出が必要～

- ①地域産品開発
 - 事例3-1-1 とびしま柑橘工房株式会社（広島県）
 - 事例3-1-2 さいたまヨーロッパ野菜研究会（埼玉県）
- ②地域おこし活動
 - 事例3-1-3 株式会社OZLinks（富山県）
 - 事例3-1-4 株式会社ケアグリーン（千葉県）
 - 事例3-1-5 pousette（京都府）

第2節 地域のコミュニティを支える事業者

～地域コミュニティは、経済のみならず、社会、文化に至るまで、多様な機能を有する。小規模事業者等が重要な役割を担う。～

- 事例3-1-6 株式会社infinity（岐阜県）
- 事例3-1-7 基山モール商店街（佐賀県）
- 事例3-1-8 NPO法人G-net（岐阜県）

第3節 地域ぐるみの支援体制

～地域ぐるみで小規模事業者の課題を解決するきめ細かな支援体制が重要～

- 事例3-1-9 出水商工会議所（鹿児島県）
- 個人支援事例 (①事例3-1-10 Arrange ②事例3-1-11 有限会社/パン工房麦穂 ③事例3-1-12 井川畳店)
- 事例3-1-13 精華町商工会（京都府）
- 個人支援事例 (①事例3-1-14 御生菓子司精華のふたば ②事例3-1-15 株式会社森森建設造園)
- 事例3-1-16 秋田県事業引継ぎ支援センター（秋田県）
- 個人支援事例 (事例3-1-17 珈琲とパンの店美豆木)
- 事例3-1-18 福岡県よろず支援拠点（福岡県）
- 事例3-1-19 沼津信用金庫（静岡県）

第1節

地域に波及効果のある事業者

1 地域産品開発

事例

事例3-1-1：とびしま柑橘工房株式会社

「農商工連携によるレモンスイーツの開発と
レモン産地としてのブランド化に取り組む企業」

広島県呉市のとびしま柑橘工房株式会社（従業員4名、資本金500万円）は、2013年に創業した安芸灘とびしま海道¹地域のレモンを使った洋菓子やジャム等を作る食料品製造業者である。

広島県はレモン生産量日本一を誇るが、生産農家は出荷単価の下落（輸入品との価格競争）による収益低下、経営者の高齢化、後継者不足等の問題を抱えていた。また、レモンの規格外品は1kg当たり数十円という低価格での取引となるため、ほとんどが廃棄される状況にあった。

このような産地の窮状を改善すべく、久保聡社長は同社を設立し、旧知のパティシエ秦氏や地元生産農家と連携して、レモンの規格外品を活用した地域ブランド商品を開発した。「地域力活用新事業∞全国展開プロジェクト」（小規模事業者地域力活用新事業全国展開支援事業²、中小企業庁補助事業）を活用し、レ

モン果汁を織り込んだメレンゲを「れもんげ」と名付け全国物産展へ出展したところ、その味と独自性が評価され引き合いが殺到し、同社の定番商品となった。

同社は、レモンの規格外品を正規品に近い価格で買い取っており、それは農協の規格外品の買取価格上昇にもつながり、地域の生産農家全体の収益向上に寄与している。同社は、ほかにもクラウドファンディングを活用した耕作放棄地対策や生産農家の意識改革を図るための視察やシンポジウム開催、空き家を利用した新たな担い手確保等の取組を地域の生産農家や事業者と連携して進めている。

今後の展開に向けて、「日本一のレモン産地という特徴を打ち出した観光農園化を進め、「レモンの聖地」としてブランド化することで、生産農家をはじめ産地全体を元気にしていきたい。」と久保社長は語る。



久保聡社長



レモン畑から製造を経て商品へ

1 安芸灘とびしま海道とは、本州の広島県呉市川尻町から下蒲刈島、上蒲刈島、豊島、大崎下島、平羅島、中ノ島、愛媛県の岡村島までを結ぶ陸路の愛称。

2 商工会・商工会議所等が地域の小規模事業者と連携して行う特産品開発・販路開拓や観光集客の取組等、複数の事業者の売上増大につながる取組を支援する事業。

事例 事例3-1-2：さいたまヨーロッパ野菜研究会

「小規模な農家とレストラン、地域機関の連携による新しい地域ブランドの創造」

さいたまヨーロッパ野菜研究会は、さいたま市内の農家が彩り豊かなヨーロッパ野菜を栽培し、地元のレストラン等がそれを活用し地域ブランドメニューの開発を進める連携を行う任意団体である。

中心となった農家は、親から事業を承継したばかりの30代の経営者が多く、将来を見据え、事業を成長させるためには、もっと高付加価値な野菜を生産する必要があると考えていた。他方、市内のフレンチやイタリアンのシェフ達は、輸入に頼らずに地産の新鮮なヨーロッパ野菜が手に入れば、地域ブランドメニューの開発等を行いたいと思っていた。2013年に、双方のニーズを聞いた公益財団法人さいたま市産業創造財団が事務局となって、小規模な農家4名に、レストラン経営者、種苗メーカーや卸売業者等が加わって活動を開始した。

同研究会は、意見交換の場として活用されるとともに、野菜や花の種の開発等を手掛けるトキタ種苗株式会社（さいたま市）からは、野菜栽培の技術協力を受けた。また、野菜の配送は、県内レストランへ日々配送を行っている関東食糧株式会社（埼玉県桶川市）の協力を得た。これらの連携により、質の高いヨーロッパ野菜が生産され、それを必要とするシェフへ届き活用される仕組みができ、徐々にヨーロッパ野菜は地域ブランドとして根付いていった。

活動開始から5年を経た2017年現在、取引先レス

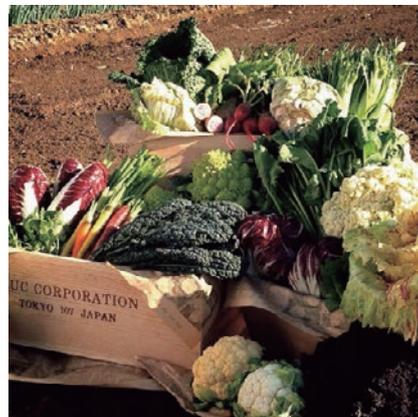
トラン・ホテル等は、県内1,000軒、県外200軒近くに拡大した。栽培面積は0.3ha（2013年）から8ha（2017年）まで拡大し、売上は2013年の100万円から2017年に6,000万円を超える規模に成長した。栽培農家数も7名の新規メンバーが加わり11名に増えた。2016年4月、さいたま市産業創造財団の助言を受けて、事業拡大に対応した生産体制を確立するため、11農家は農事組合法人FENNEL（フェネル）を設立した。

同研究会を通じて、小規模農家の経営改善も進んでいる。さいたま市産業創造財団は、農家がITツール活用を模索していると知り、財団内の専門家につながった。専門家は農家へ、栽培履歴の記録や出荷管理ができるスマートフォンアプリ「畑らく日記」の導入支援を行った。エクセルと連動させ、年間数千に及ぶ請求書や納品書作成の効率化等にも結びついている。

事務局の福田裕子氏は、「この活動が、20年後にも収益を生み、自律的に続く仕組みになるよう支援を続けます。小規模な農家やレストランが主体の取組ですが、密な連携をとることで両者の付加価値が向上しています。今後は、ヨーロッパ野菜を「さいたまに来たら美味しい野菜を食べよう」と意識してもらえようような新しい地域資源として成長させていきたいです。」と語る。



さいたまヨーロッパ野菜研究会メンバーの農家



採れたてのヨーロッパ野菜

2 地域おこし活動

事例 事例3-1-3：株式会社OZLinks

「古民家を活用した宿泊交流施設を拠点に観光客を呼び込み、地域を活性化する企業」

富山県富山市の株式会社OZLinks（従業員1名、資本金800万円）は、古民家を活用した宿泊交流施設を運営している小規模事業者である。

原井紗友里社長は富山市出身で学卒後、中国へ渡り日本人学校の教師として4年間勤めた後に、将来を見据え富山へUターンし、地元のコンサルティング会社に就職した。Uターン当時、北陸新幹線が開業を控え、国内外からの観光客への期待が高まっていたが、伝統文化等の富山らしさが十分に発信できていないか疑問を感じ、富山の魅力を伝える会社を起業することを決断した。

独立の準備として、富山県が主催する「とやま観光未来創造塾³」に参加し、半年間岐阜県内の企業でインターンシップとして働き、インバウンドツアーの企画、販売、催行までの一連の業務を経験した。「とやま観光未来創造塾」を修了後、創業地を探す中で、富山らしい伝統文化の根付く富山市八尾町に魅力を感じ、2016年1月当地にて創業した。

同社は、明治5年に建てられた内蔵づくりの古民家を改装した宿泊交流施設「越中八尾ベース

OYATSU」を拠点に展開している。八尾町では毎年9月1日から3日間「おわら風の盆」が開催され、大勢の観光客で賑わうが、それ以外の時期に観光客はあまり訪れない。通年観光客を呼び込むため、古民家の宿泊事業の他に、外国人向けの文化体験ツアーや、閑散期に「おわら風の盆」の楽しみ方を教えるガイドツアーの運営等も行っている。

「越中八尾ベースOYATSU」の宿泊利用がない日には、施設内のスペースを貸し出しており、観光客の三味線体験やジャズコンサート等の様々なイベントで活用されている。併設されたカフェには地域住民が訪れ、観光客や宿泊客との間に自然と会話が生まれるなどの交流が図られている。八尾町観光の拠点として「越中八尾ベースOYATSU」は機能している。

「越中八尾ベースOYATSUに加え、今年新たに町屋2軒を客室としてオープンする。当社が客室機能を担い、まちの飲食店がレストラン機能を担うなど、まちの観光関連事業者が連携し、八尾町全体でホテルのような機能を実現することで、八尾町の魅力を伝えていきたい。」と原井社長は語る。



原井紗友里社長



着付け体験の様子

3 外国人旅行者の急増やグローバル化のさらなる進展を見据え、次世代の観光を担う人材を育成する富山県の事業。

事例 事例3-1-4：株式会社ケアグリーン

「アクション映画の撮影を通じ、文化を伝え地域を盛り立てる企業」

千葉県千葉市の株式会社ケアグリーン（従業員3名、資本金1,000万円）は、プロスタントマンである佐藤健司社長の監督指導のもと、顧客自らが侍や忍者に扮し、アクション映画を撮影するサービス「サムライフィルム」を提供している。

佐藤社長は、13歳からプロスタントマンとして活躍し、「ラストサムライ」等をはじめとする国内外の有名な映画に数多く出演してきた。しかし、東京2020オリンピック・パラリンピック競技大会を前に、一スタントマンとしてではなく、アクションシーンを創り出すクリエイターとしての新たな可能性に挑戦してみたいとの思いが強まった。

同社は1973年に創業し、佐藤社長の父が建設事業を営んできたが、競争激化により経営を続けることが難しくなっていた。そこで佐藤社長は、これまでスタントマンとしての活動を応援してくれた父に恩返しをするため、2015年に事業を承継し、自身の強みを活かすべく現在のサービス事業へ多角化した。

オリジナルの台本を作り、スタント演出を検討し、顧客自身が主人公となるアクション映画を撮影する。袴や足袋等の細部にこだわった衣装や、殺陣に用いる複数の刀を準備し、映画制作に近い環境を整えている。佐藤社長自らが監督として殺陣の指導を行い、敵役にプロのスタントマンを配役し臨場感を高めた撮影は、顧客から好評を得ている。

撮影に当たっては、地域の歴史を伝えることを大切にしている。例えば、亥鼻城（千葉市）を舞台にした撮影では、千葉の歴史をもとにした脚本を作り、顧客は役を演じることを通じて当地の文化を深く知ることができる。

「これまで培ったアクション撮影の経験を活かし、日本の文化を伝えていきます。活動地域を広げ、当地の特色を生かした脚本を作り、文化を伝えることを通じて地域を活性化させていきたいです。今後は自治体や企業との連携も検討します。」と佐藤社長は語る。



佐藤健司社長



撮影の様子

事例 事例3-1-5 : poussette (プセツト)

「地域に合った顧客層の開拓を目指す小規模事業者」

京都府京都市のpoussette（従業員なし、個人事業者）は、がまぐちの制作・販売を行う小規模事業者である。代表の小川大介氏はがまぐち職人として、商品の一つずつ手作りで製作している。

小川氏は、2004年、京都のがまぐち店に就職した。企画営業としての採用だったが、がまぐちづくりを学び、ミシンを踏んで製作に携わることもあった。その後、大手生活雑貨メーカーに転職したが、日々の暮らしを彩る雑貨を自ら制作したいという思いが強まり、起業を思い立った。そこで、勤務を続けながら、オリジナルデザインのがまぐち制作を開始した。

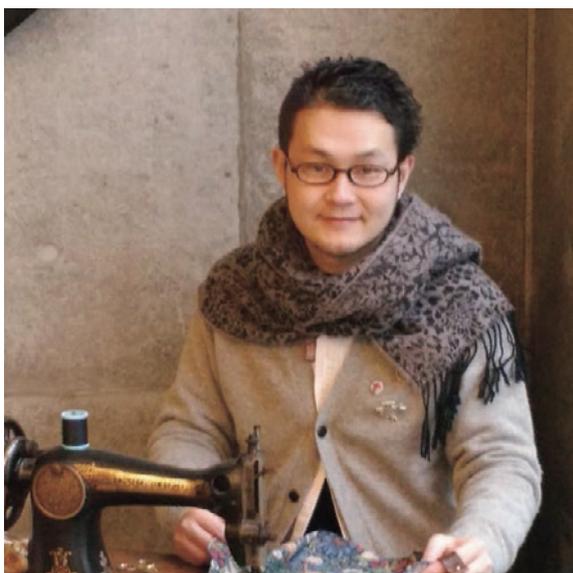
2007年、京都の寺社仏閣で伝統的に開催されている手作り市で、がまぐちの販売を始めた。顧客との会話の中からニーズを掴み、デザインパターンを増やしていった。市での販売実績から、顧客のニーズが高まってきたと判断し、勤め先を退職し、2009年店舗を構えた。店舗は、建替が難しい京都の長屋の利活用に悩むオーナーの声をかけを受け、若手クリエイターが集う「あじき路地」に設けた。

小川氏が作るがまぐちは、様々な顧客の日々の生活に溶け込むように、フランスや北欧製の生地、レー

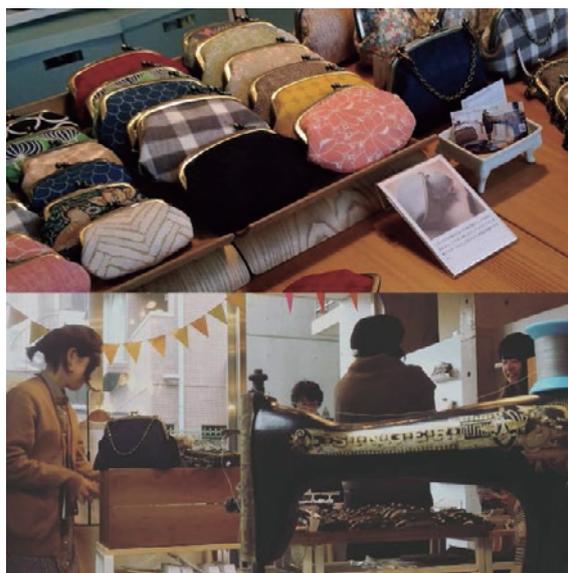
ス・リネン等の素材、オリジナルの縫製パターンを多数用意し、顧客の好みに合わせてオーダーメイドで製作される。米国シンガー社の1925年スコットランド工場製の足踏みミシンを使うことで、使い馴染みしやすい縫い目や質感にもなっている。このようながまぐちは人気を集め、顧客は全国へ拡大した。

2016年、京都の郊外にある一乗寺に移転し、地域に密着しながら営業している。一乗寺は閑静な住宅街であり、そのような環境に調和しながら、ゆったりと接客できる店舗づくりを目指している。近隣にある京都造形芸術大学等から、学生のインターンを積極的に受入れ、起業やものづくりの楽しさを伝える取組を行っている。地域の小規模事業者と商品のパッケージデザインやオリジナル生地のコラボレーションも開始した。

「手作り市から活動を始め、店舗を構えて8年目を迎えます。一人では大変なこともありますが、自分以外誰にもできない仕事で、顧客に喜んでもらっている充実感があります。これからも、がまぐち職人として自己研鑽を続け、顧客や地域の人々の役に立つような取組を行いたいです。」と小川氏は語る。



小川大介氏



がまぐち（上）、店内のインターンの様子（下）

第2節 地域のコミュニティを支える事業者

事例 事例3-1-6：株式会社infinity

「介護事業と共に移動販売を行い、地域の買い物難民をサポートする企業」

岐阜県各務原市の株式会社infinity（従業員5名、資本金60万円）は、有料老人ホームの運営、デイサービス事業、訪問介護事業、居宅介護事業を手がけている。2016年4月より、各務原市鵜沼地区を対象とした移動販売事業「笑らいふ（わららいふ）」を展開している。

各務原市鵜沼地区はベッドタウンとして住宅団地が多く整備されてきたが、近年、居住者の高齢化が進んでいる。また、坂道が多く、高齢者にとって買い物等の移動に負担が大きい。2015年に長年鵜沼地区の住民に親しまれてきたスーパーが撤退し、高齢者を中心に買い物難民の発生が予想された。深尾正之社長は鵜沼地区に両親と共に居住しており、市のタウンミーティングへの参加を通じて、移動販売事業に対する同地区のニーズと事業の将来性を感じ、移動販売事業に取り組むことを決めた。

移動販売事業を開始するに当たり、深尾社長が所属する各務原商工会議所青年部の仲間の支援があり、特に商品仕入に関するスーパーの協力が大きかった。仕入代金は売上に対応する分のみとし、売れ残り分は生鮮品含めて全てスーパーが引き取っているため、在庫リスクなく運営できている。青年部の活動で構築した信頼関係があってこそこの協力関係であり、地域を支えるために事業者らが一丸となっている。

移動販売事業は、移動販売車1台とドライバー2名

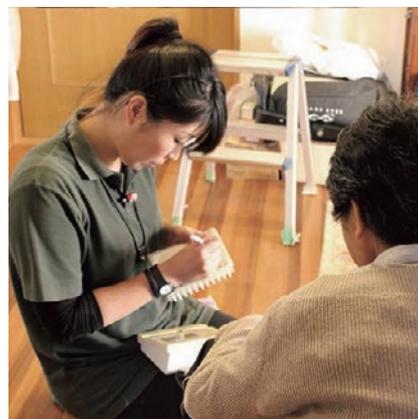
で運営している。週2回を基本に会員宅を訪問し、玄関先での商品の販売及び御用聞きを30分ほど行っている。商品は野菜等の生鮮食品、総菜、パン等の食料品、アメ等の嗜好品、日用品等300品目以上を扱う。地域に密着した経営を行っている小規模な酒屋等が取り扱う商品と競合しないよう配慮し、地域との共存共栄を図っている。会員から事前に電話連絡があれば、希望の商品を訪問日に揃えて届け、介護用おむつ等不足することで日常生活に支障を来すような商品は、訪問日に関係なく、連絡があったその日に届けるようにしている。

ドライバー2名はともに介護士の資格を有しており、介護保険の居宅訪問と、介護保険の対象外となる移動販売事業を合わせれば、週3回の訪問が可能となる。訪問時に会員の健康状態等を確認し、ケアマネージャーに引き継ぐことを行っている。買物弱者対策と高齢者介護の両面に取り組んでいることが「笑らいふ」の特徴である。

手厚いサービスの評判は良く、地域の顧客やケアマネージャーからの信頼感も高まっており、口コミで徐々に利用者が増え、事業開始から2年弱で会員数は50人に達した。「各務原市の他地区からも移動販売に来てほしいという要望を受けている。今後人員を増やし、地域課題へ広く対応していきたい。」と深尾社長は語る。



深尾正之社長と移動スーパー



移動販売の様子

事例

事例3-1-7：基山モール商店街

「空き店舗に保育園を誘致し、多世代の交流を活性化させた商店街」

佐賀県基山町にある基山モール商店街は、JR基山駅前にある1982年に整備された商店街である。オープン当初は20店舗あまりが立ち並ぶモール型商店街で、先進的な商店街として多くの注目を集め大勢の人で賑わっていた。しかし近年は、基山町の人口の減少に伴い空き店舗が目立つようになり、人通りも徐々に減少していった。

こうした状況から商店街は、地域住民が集い交流する場として転換するという方針のもと、空き店舗へ保育園を誘致した。基山町のこども課と副町長（当時）が中心となり、移転を検討していた「ちびはる保育園」と商店街とをマッチングさせ、2016年4月に保育園は商店街へ移転した。保育園にとっても、①終日歩行者天国のため危険が少ない、②せり出した屋根があるため多少の雨でも屋外で遊べる、③近くに遊具が設置された神社がある、④JR基山駅に隣接しており利便性が高い、といったメリットがあった。

園長は保育園が商店街に移るに当たり園児の声等で周りの迷惑にならないか懸念していたというが、商店街の店主や来街者からは「子どもの声がかして明るく感じる」などの声が多く聞かれ、皆が喜んで受け入れている。商店街では園児を中心とした新たな交流や活動が生まれている。その一つである夏の「きのく

に祭り」では園児たちも商店街の一員として山車引きに参加している。

保育園と商店街、各店舗は、連携して町おこしの知恵を絞っている。保育園は、保護者が商店街のお店に立ち寄れるようにと商店街マップを作成した。商店街は、保護者全員に割引やプレゼントを受けられるカードを配布した。各店舗は、保護者を新たな顧客として取り込むための様々な工夫を凝らしている。その甲斐あって、送り迎えのついでに買い物をする保護者が徐々に増えており、商店街と疎遠となっていた子育て世代と各店舗に新たな交流が生まれている。

商店街には、デイサービスセンターや就労支援施設、学習塾、公民館等もあり、今回整備した保育園も含めて、単なる商売の場に加えて地域の様々なニーズに応えられる機能を有するようになってきている。基山モール商店街理事長松尾滋氏は、「保育園が商店街に来てくれたことで、子どもたちを中心に活気が生まれました。多世代が交流するイベントを実施し、商店街を中心としたコミュニティを形成していきたいです。」と語る。



商店街で遊ぶ園児達



保育園の外観

事例 事例3-1-8 : NPO法人G-net

「地域の中小企業と若者をつなぎ、地域活性化に取り組むNPO法人」

NPO法人G-net（従業員12名）は、岐阜県岐阜市に所在するNPO法人である。地域活性化を目的に、長期実践型インターンシップ事業と、中小企業の「ミギウデ」就職採用支援事業の2事業を中心に事業を展開している。

同法人が2004年に開始した長期実践型インターンシップ（「ホンキ系インターンシップ」）では、学生は6ヶ月以上の長期にわたり、地域の魅力的な経営者の下で弟子として学び、実際に実務を経験することができる。学生にとって挑戦・成長の機会になるのはもちろんのこと、受入側の企業にとっても人材育成上の課題の発見につながる等、経営的な成果につながる取組となっている。これまでに700人以上の学生が参加しているが、インターンシップ経験者の中には、大企業への内定を辞退して、中小企業への就職を選ぶ学生も多いという。

さらに、同法人は、2013年から社長の「右腕候補」となるような人材に特化した就職採用支援事業（「ミギウデ事業」）を展開し、地域の中小企業と学生のマッチングを行っている。同事業の特色として、単なる紹介ではなく、中小企業の人材戦略の立案から、マッチング、入社後を視野に入れた育成まで、一貫し

た支援を行っている点や、入社後のキャリアパスまで示した採用活動を支援している点等が挙げられる。こうした取組を通じて、これまでに50人の学生が地域の中小企業へ就職しており、年々その数を増やしている。

上記の2事業を組み合わせることで、中小企業の人材戦略をより総合的に支援することができるという。同法人の南田代表は、「人材を採用できる状況にない企業に対してはインターンシップを通じた事業開発や人材育成力の向上に取り組んでもらい、即戦力人材が必要となった段階でミギウデ事業による採用支援を行うなど、置かれた環境に応じて支援を行うことができる。」と言う。

2017年からは、社会人の兼業・副業等による中小企業での就労を支援していく事業もスタートしている。「インターンシップで学生を受け入れる土壌ができた企業であれば、より短時間の兼業・副業といった形で人材を受け入れることも可能となっている。中小企業の多様な人材を活かせる組織作りをサポートすることで、地域における多様な働き方を後押ししていきたい。」と南田代表は語る。



G-netのスタッフの方々



学生による企業訪問の様子

第3節 地域ぐるみの支援体制

事例 事例3-1-9：出水商工会議所

「補助金の活用等を支援し、地域を活性化させる商工会議所」

出水商工会議所（会員数931人、2018年3月時点）は、経営指導員・経営支援員（各3名）を中心に、小規模事業者に寄り添ったきめ細やかな伴走型支援を実施し、地域の活性化を図っている。

出水市は、鹿児島県の北西部に位置する人口5万4千人の市である。人口減少に加えて、2009年に、大手メーカーの工場が相次いで市内から撤退し、地域経済に大きな影響を与えた。商店街も、近年、事業者の高齢化が進み、にぎわいが低下していた。そこで、同会議所では、経営計画策定を柱とした伴走型の支援を実施し、小規模事業者の持続的な成長を目指している。

経営指導員と経営支援員は、ペア体制で、会議所の会員に限らず市内の全ての事業所を巡回し、相談を受けている。それぞれの課題に合った支援に当たっては、小規模事業者持続化補助金等の経済産業省の補助金のみならず、厚生労働省の助成金等幅広い制度を紹介している。補助金の申請の際に、事業者の強みを共に考え、事業計画書作成等を支援することで、事業者は将来を見据えた取組を行うことができる。

同会議所では、中小企業診断士（外戸口孝一氏）と連携し、持続化補助金等採択事業者の事例発表会を3年連続で開催している。これは、事業者が自ら考え計画し実行した取組について発表する場となっており、事業者の自信となり、今後の成長に向けた取組につながっている。また、事業者の生の声を発信することで、地域の他の事業者が新たに補助金を活用する動機づけにもなっている。

これらの取組の結果、2016年度に申請した持続化補助金について、同会議所は、県内会議所のうち県

庁所在地に次いで2番目に多い採択件数となった。補助金を活用した新たな取組が、市内各地で行われており、地域の活性化につながっている。

同会議所は、経営指導員、経営支援員のうち半数が女性職員という特徴もあり、女性経営者や、女性向けサービス等、相談者や事業特性に応じた多様な相談に的確に対応することができている。創業の準備段階から寄り添った支援を行い、起業につなげた例もある。

「小規模事業者が経営計画を立てることは持続成長の礎になります。補助金の書類作成は、経営計画を作成する第一歩として有効です。これからも小規模事業者に寄り添い、経営改善に係る支援を切れ目なく続けることで、地域の活性化につなげていきたいです。」と同会議所の田上拓郎相談所長は語る。



出水商工会議所の皆さん

出水商工会議所の支援事例を3者紹介する。

事例 事例3-1-10：Arrange

「職場環境づくりを推進した小規模事業者」

鹿児島県出水市のArrange（従業員2名、個人事業者）は、スポーツジムの運営を行う小規模事業者である。

従業員の中に、親の介護のため、仕事を休まざるを得ない女性従業員がいたが、介護休業について制度化していなかった。そこで、この従業員が休みを取りながら働くことができる環境を整えるために、介護休業を制度化できないかと考え、代表の堤下武氏は、出水商工会議所へ相談した。

相談所長の田上氏より、介護休業の制度化に当たり、2016年当時にあった厚生労働省の介護支援取組助成金⁴の活用を勧められた。当該助成金は、仕事と介護の両立に関する取組を行った事業者を助成し、さらなる両立支援の取組を促す制度であった。堤下代表は、社会保険労務士の支援のもと、就業規則を策定し、「育児・介護休業規定」を設け、助成金を申請した。

そうした介護休業等を取得しやすい職場環境づくりを推進した結果、実際に、女性従業員は介護休業を取得し、柔軟な働き方が実現できていると感じている。これからも、従業員が働きやすい職場づくりを継続し、事業の発展につなげていきたいという。



店舗の外観



堤下武氏

⁴ 現在はこの助成金は廃止されているが、仕事と介護の両立支援に関する職場環境整備に取り組み、実際に労働者が介護休業や介護のための勤務制限制度を利用した事業主は、「両立支援等助成金（介護離職防止支援コース）」が利用できる。

事例 事例3-1-11：有限会社パン工房麦穂

「商工会議所の支援のもと、看板を設置し、売上を向上した小規模事業者」

鹿児島県出水市の有限会社パン工房麦穂（従業員3名、資本金300万円）は、天然酵母を使用したこだわりのパンを作るパン製造小売業者である。近年は、近隣にコンビニ等が増えた影響で売上は減少していた。交通量の多い道路沿いという好立地ながら、看板が小さいためパン屋と分かりづらく素通りされることも多かった。

洵上淳二社長の妻は、事業の先行きに危機感を感じ、出水商工会議所に相談したところ、相談所長の田上氏から小規模事業者持続化補助金を活用した看板の入れ替えを提案された。

そこでLEDライト付きの大きな看板を設置（費用24万円、補助金16万円、実質負担額8万円）すると、店の前を通りかかる客への認知度が高まり、これまで売上の少なかった夕方以降を中心に来店客が増え、

看板設置前に比べ設置後の売上は年300万円の増加となった。

ちょっとした取組で効果が上がったことをきっかけに、社長自身の経営に対する意欲が大きく高まり、社長が自ら事業計画を立てるようになった。インターネット販売による販路開拓やAirレジ等を活用した業務効率化を実践している。新たな取組に積極的になり、これまで持続化補助金に2回、ものづくり補助金に2回採択され、新商品の開発や菓子製造設備の導入等を行い、収益を伸ばしている。

「指導員のアドバイスのおかげで、将来を見据えた取組を行えるようになりました。以前の業績ではとても息子に会社を引き継げないと諦めていましたが、事業承継も検討できるようになりました。」と洵上社長は語る。



入れ替え前の看板



入れ替え後の看板



事例 事例3-1-12：井川畳店

「補助金を活用したチラシ広告で売上が向上し、経営の意識が高まった小規模事業者」

鹿児島県出水市の井川畳店（従業員1名、個人事業者）は畳の製造販売業者である。

寺社仏閣にも畳を納める伝統的な技術を有した畳店であるが、畳業界全体が斜陽産業となり、売上が減少傾向にあった。代表の井川透氏の妻は売上向上のため、出水商工会議所に相談した。そこで経営指導員から、これまで事業者のみに販売していた販路を、一般個人にも広げることを提案された。経営指導員の支援のもと小規模事業者持続化補助金を活用し、創業59年にして初めてチラシ広告を出し、個人の顧客を開拓することに決めた。

個人の顧客に訴求するための商品として、フローリング用の置き畳を開発し、その宣伝チラシを制作・配布した。1回のチラシで4件の受注に結びつき、約50万円の売上につながった。この取組により、情報

発信の大切さに気付き、SNSやHPも活用し、継続的に売上は伸びてきている。

売上向上したことを受けて、井川氏は、補助金の取組終了後も、自ら福岡で開催された畳業専門のチラシを作成する勉強会に参加するなど、経営改善に取り組んでいる。持続化補助金がきっかけで、根っからの職人で経営にあまり関心がなかった井川氏は、事業成長に高い意欲を持つようになった。代表の意識の変化は、息子にも影響を与え、畳職人として事業を継ぐため他県で修行を行っている。

「持続化補助金が事業を見つめ直す良いきっかけとなりました。「今まで何をしていたのだろう」という気持ちです。商工会議所の支援を受けながら、将来を見据え、後継者の息子のためにも、成長のための様々な取組を行っていきたいです。」と井川氏は語る。



創業59年にして初めてチラシ



ホームページ

事例

事例3-1-13：精華町商工会

「地域の特性に合わせた伴走型の小規模事業者支援に取り組む商工会」

精華町商工会（会員数368人、2016年3月時点）は、小規模事業者へ地域の特性をふまえた細やかな伴走型支援を実践している。

精華町は京都府の西南端にある人口3万7千人の町である。古くからの地区には零細の小規模事業者が多く、大型店の進出等により業況は悪化していた。経営支援員の岩井香織氏は、小規模事業者を活性化し地域を盛り立てるため、青年部員へ声掛けを行い、2009年から参加者同士が意見し合える経営勉強会を定期開催した。「法人と個人事業者の違い」、「株式とは何か」といった基本的な内容から始め、徐々に扱う内容を深めることで幅広い参加者のニーズに応えた。岩井氏の明るく親身な対応が参加者を引っ張り、地域の事業者の学ぶ意識が向上した。

2014年から岩井氏はより研修の効果を高めるために、大学教授や中小企業診断士、よろず支援拠点のコーディネーターらを巻き込み、経営理念・マーケティング・財務等の専門的な知識を学べる年17回のセミナーを開催した。経営を学ぶ意識が醸成されて

いたことで、年間3～9万円掛かるセミナーであったが毎年10～20人の参加者を集めた。2016年度より開始した経営発達支援計画に則ったセミナーへの参加率も高く、セミナーを通じ作成した事業計画は、経営支援員のサポートのもと小規模事業者持続化補助金等の申請につながり、事業者の収益向上に役立っている。

同商工会は地域の特性を活かした伴走型支援として朝活事業を毎月1回7時から行っている。町内にある関西文化学術研究都市⁵へ進出した中規模企業と、古くからの地区の小規模事業者が各々の事業内容の発表等を通じ、活発に議論することでプレゼンテーションスキルの向上や事業計画の具体化につなげている。

「経営者が学び考え収益を向上した小規模事業者は、継続的に事業計画を立て成長していくようになります。自発的な成長を促すきっかけとして、経営支援員の伴走型支援が大切です。これからも小規模事業者とともに地域を活性化させていきます。」と岩井氏は語る。



セミナーの様子

5 関西文化学術研究都市は、1987年の関西文化学術研究都市建設促進法の施行を受け、京都・大阪・奈良の3府県にまたがる京阪奈丘陵において国家プロジェクトとして建設された。

精華町商工会の支援事例を2者紹介する。

事例 事例3-1-14：御生菓子司 精華のふたば

「知恵の経営」をきっかけに自社の強みを把握し、 価格競争を回避しつつ、付加価値を向上した個人事業者」

京都府精華町の精華のふたば（従業員3名、個人事業者）は、2007年創業の和菓子店である。京都の伝統的な和菓子と新しい感性で作る創作和菓子を提供している。

創業後順調に売上を伸ばしてきたが、5年を経過する頃から伸び悩んだ。越田耕平代表は、現状を変えるため精華町商工会の経営者塾を受講し、経営者としての基礎的な考え方やマーケティング等を学んだ。その後、商工会の経営支援員に勧められ京都府「知恵の経営」の認証⁶を目指し、申請書を作成する中で、自社の強みや特性を経営支援員とともに見直した。

販売促進として行ってきた定期的な特価販売、季節商品を新聞折込みで宣伝するといった今までの手法は、価格競争に自ら陥ってしまうことに気づき取りやめた。商品本来の価値を伝え、顧客との信頼関係

を構築することに注力することとした。従来のチラシでは商品の魅力を十分に発信できていないことにも気づき、商品の特徴や代表の思いを載せた「ニュースレター」の発行を開始した。現在では会員が1,100人を超え、発行したニュースレターを片手に来店する顧客も多く、「この記事良かったよ」、「届いたよ、ありがとう」と言ってもらえるようになり、顧客との信頼関係を深めることができています。

結果的に、値引きを止めたことで一時的に売上は減少したが、徐々に回復し、今年は営業利益で前年対比130%となった。越田氏は、「経営支援員とともに事業内容を見直したことが、事業を成長させるきっかけになりました。今後も商工会の支援を積極的に受けながら、お客様に支持される取組を続けていきます。」と語る。



こだわりの和菓子



越田耕平氏（右）

6 中小企業者の経営の安定及び成長発展を図るため、自らの強みである知的資産を経営に積極的に活用している中小企業者を京都府が認証する制度

事例 事例3-1-15：株式会社森忠建設造園

「デジタル、アナログ両方の広報ツールを効果的に活用し、
自社をPRすることで売上を向上した小規模事業者」

京都府精華町の株式会社森忠建設造園（従業員6名、資本金1,000万円）は、地元で根差し38年間営業している建設業者である。個人住宅向けのオーダーメイドの外構工事、造園工事を得意としており、外観に合わせたデザイン性のある塀、竹垣で囲んだ和風庭園等を施工している。

社長の森本真一郎氏及び取締役の森本晃氏は精華町商工会の伴走型支援の1つである経営者講座を受講し自社の改善点を考えた際、顧客へ事業内容を上手にPRできていないことに気が付いた。晃氏は経営支援員に相談し、経営支援員の支援のもと持続化補助金（40万円）を活用しホームページ刷新（47万円）とチラシ配布（13万5千円）によりPRを行うこととした（実質負担20万5千円）。

ホームページをリニューアルすることで、顧客に対して自社の仕事ぶりを身近に知ってもらうことが可能になった。新しいホームページでは、施工事例を豊

富な写真、工期の目安、予算の目安とともに紹介しており、閲覧した人が工事のイメージを持ちやすくなっている。ホームページからはFacebookにもリンクでき、日々の施工風景を見ることができる。現場の様子を知ってもらうことは、工事の依頼を検討する人の安心感につながる。

チラシの配布は、現場周辺の築年数が20年以上経過している家や、庭の植物が手入れされていない家、車庫が設置されていない家に絞り込み、ポスティングを行った。

取組の結果、問い合わせ件数は前年同期比350%増え、売上250万円の向上につながった。「自社について知ってもらうことはお客様の満足に直結します。商工会の経営者講座が気付きを与えてくれました。これからも商工会の支援を受けながら、経営力の向上を図っていきます。」と晃氏は語る。



同社の皆さん



同社のホームページ

事例 事例3-1-16：秋田県事業引継ぎ支援センター

「他の支援機関と連携し、事業の引継ぎを促進する支援機関」

秋田県事業引継ぎ支援センターは、2014年4月に国からの事業委託を受け、事業引継ぎ支援に関する業務を開始した。2016年度の相談件数は、東京、大阪に次ぐ全国3番目の多さで304件であり、センター開設以来の累計相談件数は1,000件を突破している。

秋田県は、人口減少と高齢化が進む中、60歳以上の経営者の割合が高く、後継者不在企業も多いという状況にあり、事業承継が大きな問題になっている。そうした現状を踏まえ、事業承継の相談に幅広く対応し、情報提供やアドバイス、支援機関の紹介を行うように取り組んでいる。具体的には、秋田県の事業として5名の事業承継相談推進員を県内各地域に配置し、秋田商工会議所や秋田県商工会連合会等と連携しながら、中小企業・小規模事業者の相談の掘り起こしも進めている。

このように支援機関が密に連携をし、事業承継相談推進員による中小企業等の支援ニーズの掘り起こしをする仕組みは、「秋田モデル」として各地域で評価されており、他県の事業引継ぎ支援センターからも視察が相次ぐなど注目を集めている。

同センターでは、中小企業の事業承継やM & Aに

ついて無料で気軽に経営者が相談できるだけでなく、秋田銀行等の支援機関によるM & A成立後も各社の状況をきめ細やかにアフターフォローすることを重視している。また、地元紙やTV局を通じた情報発信にも力を入れている。

こうした取組の成果もあって、相談の中で出てきた事業承継ニーズから、小規模事業者同士のM & Aや、後継者人材バンクを活用した起業希望者と後継者不在事業者とをマッチングさせた事例もある。後継者不在の小規模事業者を支援する枠組みとして今後ますます活用されることが期待されている。

「事業承継は必ずいつかは直面する経営課題ですが、円滑な事業承継のためには5～10年間ほどかかります。行政、商工団体、金融機関、士業専門家等の支援機関同士が連携し、早めの準備を促す気付きを与え、幅広く相談に応じていくことが大切です。経営者の悩みを聞いて課題を整理し解決策を考えていきますが、後継者が不在の場合、諦めて廃業を考えるのではなく、第三者へ事業を引継ぐ方法も選択肢として考えられますので、できるだけ早めに相談をして欲しいです。」と統括責任者の河田匡人氏は語った。



秋田県事業引継ぎ支援センターの皆さん

秋田県事業引継ぎ支援センターの支援事例を紹介する。

事例 事例3-1-17：珈琲とパンの店美豆木

「事業引継ぎ支援センターを活用し、 後継者がいない喫茶店を引き継いで開業した事業者」

秋田県秋田市の「珈琲とパンの店美豆木」（従業員2名、個人事業者）は、代表の菅野利剛氏が、2015年12月に前オーナーの天野博幸氏より「珈琲美豆木」の事業を譲り受けて開業した喫茶店である。

菅野氏は学卒後、東京でパン職人として修業をしていた。結婚を機に菅野氏は、故郷の岩手県北上市に戻り食品製造会社に勤務をしていたが、いずれはパン屋として開業したいと考えていた。

他方、天野氏は、「珈琲美豆木」を地元で根差した人気の喫茶店として27年間運営してきたが、高齢になったため、愛着のある店を引き継いでくれる後継者を探していた。そこで、インターネット上の不動産情報サイトに、店舗不動産の売却と喫茶店事業譲り渡しの募集を掲載した。

菅野氏は、開業に向けて様々な情報を収集する中でこの募集を見付け、喫茶店事業と自身のパン職人としての技術を合わせて、「ベーカリーカフェ」という形態での開業を思いついた。菅野氏の妻が秋田県出身ということも、当地での開業を決める後押しになった。

菅野氏は、引継ぎに際してどのような手続きをとれば良いか分からなかったため、秋田商工会議所に電話で相談した。同会議所から専門支援機関である秋

田県事業引継ぎ支援センターを紹介され、譲渡者（天野氏）との交渉、引継ぎにかかる手続き全般（基本合意書の締結や事業計画書の策定、不動産売買契約、飲食店の許可等）について支援を受けた。天野氏は、起業への熱意がある菅野氏に好感を持ち、「美豆木」の名を残すことを条件に、店舗不動産及び什器等全てを売却することを決めた。

事業を譲り受けた後に菅野氏は、天野氏からこだわりのコーヒーの淹れ方や、名物のカレーの作り方を始めとして、人気店を継続するための経営指導を受けた。人気店の味を守りながら、新たに菅野氏を作る出来立てパンの販売を開始したことで、地元の常連客からは更にお店の魅力が増したと好評を得ている。

「当初事業の譲り受けを決断したものの、具体的な進め方が分からず不安でしたが、秋田県事業引継ぎ支援センターの親身なサポートのおかげで滞りなく開業まで進めることができました。事業を譲り受けて開業することは、一から創業した場合と比べて経営資源が豊富にあることがメリットです。これまでの味やお客様を大切にしながら、新しい取組にチャレンジして地域の皆さんに喜んでもらいたいです。」と菅野氏は語る。



パンの販売を開始



菅野氏夫妻

事例 事例3-1-18：福岡県よろず支援拠点

「テレビ電話システムによって、遠方の事業者にも専門性の高い相談員による支援を提供しているよろず支援拠点」

よろず支援拠点は、都道府県毎に国が設置する経営相談所である。福岡県では福岡市博多区に設置されている。

同拠点の特色の一つとして、中小企業診断士、税理士等の士業の相談員に加え、飲食店経営者やネイルサロン経営者、TV制作会社ディレクター等、多様な専門性をもつ計32名の相談員を擁している点がある。

福岡県は他県に比べて広い県というわけではないが、鉄道の便が悪いところもあり、博多まで電車で片道2時間程度かかってしまう地域もあるという。こうした中、チーフコーディネーターの佐野氏は、来訪による相談は事業者の負担になると感じていたこともあり、2017年11月から、スカイプ等のテレビ電話システムによる遠隔相談を導入することとした。

博多から遠方の地域を中心に、各地の商工会議所や金融機関等に窓口を設置していき、2018年3月時

点で県内24カ所においてテレビ電話相談が可能となっている。

テレビ電話相談を行うに当たって特段の支障はなく、窓口設置に必要となる設備もタブレット端末とマイク等で2万円強と安価である。

テレビ電話相談を導入したことによって、片道3時間と交通費4000円をかけて博多まで相談にきていた事業者も地元にながら相談することが可能になった。また、遠方にいるため、これまで利用を躊躇していた事業者からの相談も増えており、同拠点に所属する多様な専門性をもった相談員に対し、気軽に支援を受けることが可能となっている。

「テレビ電話相談は、お互いの表情が分かるため、電話相談に比べてコミュニケーションの質は劇的に向上する」と佐野氏は語る。

今後は、博多から遠方の市町村全てに、テレビ電話相談窓口を設置していく考えだという。



テレビ電話相談の様子

事例 事例3-1-19：沼津信用金庫

「後継者人材バンクの枠組みを活用して事業の引き継ぎを支援」

静岡県沼津市に本店を置く沼津信用金庫は、地域活性化の取組に力を入れている。その一環として、事業引継ぎ支援センターが2014年から実施している「後継者人材バンク」を活用し、事業の引継ぎによる新規創業を支援している。

2017年1月に、同庫経営支援課の事業承継担当者は、新規創業を希望している女性A氏から、「2017年3月に現在の勤務先を退職予定であり、新規創業したい」との相談を受けた。担当者は、独力での起業のみではなく、後継者不在の事業を引き継ぐ後継者人材バンクの活用も検討することを本人に勧めた。静岡県事業引継ぎ支援センターの担当者を紹介するとともに、後継者候補として後継者人材バンクに登録してもらった。本人の希望業種は旅行代理店であったが、小売店勤務経験を活かす可能性も想定し、幅広い業種からのマッチングを期待できるように登録を行った。

同センターを介して、A氏は、静岡県三島市にてアパレル店を営む後継者不在の経営者B氏との面談

が実現した。B氏のアパレル店はフランチャイズであったため、フランチャイザーとの面談も行い、A氏は、従業員としての試用期間を経て、B氏の後継者として店舗譲渡及びフランチャイズ契約を締結することとなった。

契約時の面談には、同庫担当者も同席し、条件や契約内容の確認を支援した。2017年4月末日に、後継者人材バンクの成約案件として、三島商工会議所にてフランチャイザーとA氏による契約調印式が行われた。契約締結後、同年5月から開店する運びとなった。

これにより、事業の引継者であるA氏は、創業の準備期間と費用を削減できただけでなく、既存顧客も引き継ぎ、安定して事業を立ち上げることができた。一方、後継者不在に悩み廃業も検討していた経営者B氏の店舗は事業継続が実現した。また、その店舗は三島市の目抜き通りの一等地に所在していたが、空き店舗化が回避でき、地域経済振興や商店街の活性化にも貢献する結果をもたらした。



地域活性化に力を注いでいきたいと立ち上がった

沼津信金のキャラクター「ころろん」

第2章 「新しい働き方」としての小規模事業者

第1部では、小規模事業者の多様性について見たが、本章では、小規模事業者の多様な働き方について事例で紹介する。

「兼業・副業」、「自己実現を目指す働き方」、「ライフイベントに応じた働き方」の3つのテーマに分けて見ていく。

第3-2-1図 第3部第2章概要

第2章「新しい働き方」としての小規模事業者

様々な形で小規模事業者は活躍している。多様な働き方の選択肢があることが分かる。

第1節 兼業・副業

～兼業・副業を通じ創業した小規模事業者。新しい働き方の選択肢として重要。新たな需要・雇用の創出につながる経済活性化の源泉～

- 事例3-2-1 まよいせん 吉川雅志氏
- 事例3-2-2 IGUコンサルティング 磯村幸太氏
- 事例3-2-3 佐藤功行氏
- 事例3-2-4 株式会社共生基盤 中村亮一氏

第2節 自己実現を目指す働き方

～専門スキルを活かし、自らがこだわる仕事、自らが望む働き方の実現を目指す～

- 事例3-2-5 甲斐健氏
- 事例3-2-6 kakandesign 齊藤桃子氏

第3節 ライフイベントに応じた働き方

～定年退職、出産・育児等のライフイベントに対応した様々な働き方がある～

- 事例3-2-7 株式会社ソフィットウェブコンサルティング 吉枝ゆき子氏
- 事例3-2-8 ASK (エアロ・サプライチェーン・コーディネーティング) 川合勝義氏
- 事例3-2-9 株式会社Polaris

第1節 兼業・副業

事例 事例3-2-1：まよいせん 吉川雅志氏

「本業と副業の事業を両立させ、シナジーを発揮する働き方」

吉川雅志氏は、クラウドワークス株式会社に勤務し、クライアント企業から動画・静止画のコンテンツ制作の仕事を受託し、要件定義等を行った上で、登録されている約174万人のユーザー（ワーカー）に仕事を紹介する業務を担当している。その傍ら、マルチメディアコンテンツ制作サークル「まよいせん」の代表として、コンテンツ制作業務に関する副業・兼業を行っている。

吉川氏は、前職でアニメーション制作会社に勤務し、TVアニメ等のディレクション業務¹に携わっていた。自身の趣味としても、業務を通じて知り合った仲間のクリエイターと自主制作アニメ作品を作りたいという思いから、「まよいせん」を立ち上げた。多くのクリエイターは、アニメ作品には様々な技術が必要なため、新たな技術を取得できる作品に積極的に関わり、研鑽・経験を積みたいと思っていた。クリエイター業務には、納品前のチェック待ち時間が必ず発生するため、この「すきま時間」にクリエイターが研鑽・経験のための業務を提供することが事業になると、吉川氏は考えた。

そこで、自身の人脈を生かし、クリエイターが希望

する作品制作業務を「まよいせん」で受注し、クリエイターに発注することで「すきま時間」活用を試みた。クリエイターは、望んで自身のスキル向上につながるような業務に挑戦できるだけでなく、空き時間の収入を増やすことも可能となった。

2015年に、吉川氏がクラウドワークス株式会社に転職した際に、一旦「まよいせん」の活動を休止したものの、2016年同社にて兼業・副業を容認する人事制度「ハタカク！」がスタートしたこと機に、土休日を中心に「まよいせん」の活動を再開させている。

登録クリエイター数は数百名に及び、吉川氏は、業務の要件の定義から納品に至るまでの全体の統括管理に携わっている。また、副業で身につけたクリエイター視点で、本業の顧客対応で活躍する場面もある。副業の取組が、本業に好影響を与えている。

「アニメーション業界に貢献したいという強い思いがあるからこそ、活動を続けられている。将来的には、メンバーが自発的に教え合い、制作に当たることができるプラットフォームとして「まよいせん」を進化させたい。」と吉川氏は語る。



吉川雅志氏



まよいせんの作品（上）と作業場（下）

¹ 顧客の発注内容の全体像を把握し、必要な要件を定義した上で、例えば作画や着色、音声、ゲームプログラミング等のクリエイターをアサインし、スケジュール管理した上で、編集・納品に至る全体統括を行う業務。

事例 事例3-2-2：IGUコンサルティング 磯村幸太氏

「副業として創業し、キャリアの幅を広げることで本業の勤務先へも貢献」

磯村幸太氏は、大手メーカーに勤務する傍ら、副業としてIGUコンサルティング（個人事業）を経営している。この事業は、実家が経営する洋裁の専門学校の経営支援を行うものとして、2017年1月に創業した。2017年4月からは大学院でパラレルキャリア²の研究も行っており、会社勤務、大学院での研究、副業の三つの活動に取り組んでいる。

磯村氏は、様々な活動を同時に行うことを通じて自身のキャリアの幅を広げたいと考え、副業として創業することを決めた。自身の人生のビジョンである「全ての働く人が今日の仕事を楽みにしている社会に貢献する」ことを実現する手段の一つとして、現在は個人向けキャリアカウンセリング事業に転換している。主に20代後半から30代前半のビジネスパーソンがキャリアに対するモヤモヤを解消し、一步を踏み出すための支援を行っている。具体的には、顧客が自身のキャリアを見つめ直し、今後のキャリアビジョンを言語化するサポートを行っている。

現時点での活動の優先順位は、①本業の勤務、②

大学院での研究、③副業の事業の順となっている。優先順位を付けて、時間の使い方のバランスをとることで、複数の活動をしていても特に困ったことはないという。副業のランニングコストをメール使用料の月90円のみを抑えることで、副業にかける時間を柔軟に調整できる。

副業を行うメリットは、幅広い活動に取り組むことができ、それを通じて幅広い考え方やスキルを得ることができる点である。副業を通じて身につけたスキルは勤務先でも活用しており、社内の働き方改革の推進や、中間管理職向けのキャリアビジョンに関するワークショップの企画運営等を行っている。副業のキャリアがあることで、社内において自身のカラーを打ち出すことができている。

「副業の肩書があるからこそ、幅広い活動に取り組んでいます。自身の活躍の場を1本に絞らないことが、自分自身の価値向上につながり、自分をより自由にできると考えています。これからもパラレルキャリアを続けていきたいです。」と磯村氏は語る。



磯村幸太氏

2 「パラレルキャリア」は、経営学者ピータードラッカーの「明日の支配するもの（1999）」の中で、「個人の寿命が企業の寿命より長くなった今、人は組織のみに頼らず、それとは別に第2のキャリアを並行して始め、新しい世界を切り開いていくべき」という趣旨で使用されている。

事例

事例3-2-3：佐藤功行氏

「勤務先での経験がきっかけとなり、地域活性化を行う企業の経営に参画」

佐藤功行氏は、ロート製菓株式会社で広報・CSV推進部兼広域営業部リーダーを務める傍ら、副業として北海道浦幌町に林業の新会社を2018年6月設立する。

佐藤氏は、以前はロート製菓の社員として地域活性化の活動に取り組んでいた。東日本大震災後の復興支援活動として、東北沿岸部の漁業支援に尽力した。半年間毎日漁船に乗って、漁師と信頼関係を築いたこともあった。もともと地域活性化に強い関心はなかったが、地域と関わりを持つ中で興味を深めていった。

北海道浦幌町における地域活性化の取組は、東北で復興支援を一緒に行ったヤフー株式会社の社員からの声かけがきっかけとなって始まった。浦幌町は、地域活性化のための行政支援が手厚い地域であったことも後押しとなった。地域の魅力発信と新事業の創出を目指す「浦幌ワークキャンプ」に参加し、ロート製菓とヤフーの社員、地元の事業者らが5つの班に分かれ、それぞれ地域課題解決のための知恵を出し合った。その中から佐藤氏の班の林業に関する課題解決案の事業性が認められ、2018年6月創業することとなった。勤務先のロート製菓株式会社ではこうした業務外での副業が認められており、主に休日を活用して取り組んでいる。

設立する新会社は、林業に関する事業を、川上から川下まで一貫して行う会社である。国産のカラマツやトドマツは樹齢50年の木であったとしても1本5千円程度でしか売れないという課題があった。林業従事者は質の高い木材の生産に強みがあっても、販売のノウハウが乏しいケースが多い。企業人の目線で、地場木材のブランディングを行うことで、林業の付加価値向上に挑戦する。建築家と連携し、木材の活用用途を広げ、直販する窓口を開拓していくこと等を検討している。

地域活性化の思いは強いが、地域活性化活動のみに専念する考えはないという。場所も内容もまったく異なる仕事を2つ持っているということ自体に価値があると考えている。副業を通じて得られる、リソースに制限のある状態で自ら決断し動く経験や人脈は本業にも活かすことができる。

「副業を通じて、普通の企業勤めでは得られない経験を得ることができています。特に、リソースが限られた状態で決断をすることは創業期の事業だからこそ得られる経験だと思っています。副業を続けていくためにも、本業には支障が出ないように注意を払っています。また、副業で得た経験を生かして、ロート製菓へのアウトプットも積極的に行っていきたいです。」と佐藤氏は語る。

事例 事例3-2-4：株式会社共生基盤 中村亮一氏

「M & A 仲介を手掛ける小規模事業者の経営者が、M & A 仲介事業への参入を図る上場企業で責任者として兼業」

中村亮一氏は、小規模なM & Aを仲介する株式会社共生基盤（従業員なし、資本金500万円）の経営者として事業を拡大させながら、澤田ホールディングス株式会社（東証JASDAQ上場）の投資企画部長を兼業している。

中村氏は、学卒後、リース会社や銀行等に勤め、金融分野のノウハウを取得していった。同時にM & A事業の実務を経験する機会を得て、M & Aによる事業再編に強い関心を抱くようになった。特に小規模なM & Aを行う仲介業者は少なく、支援を必要とする小規模事業者が多くいると考えた。そこで、中小企業向けのM & A事業を手掛けるコンサルティング会社でより専門的な経験を積んだ後、2008年、小規模事業者のM & Aを支援する目的で株式会社共生基盤を設立した。

起業後は、年間200～300の小規模事業者らを訪問してM & Aを提案・案件化してきた。売り手若しくは買い手となる企業と信頼関係を構築した上で、顧客ニーズに沿ったM & Aを提案している点が特徴である。これまでのM & A仲介の実績は17件に達している。

起業後10年が経過し、事業も軌道に乗る中で、中村氏は、M & A仲介事業への参入を検討していた澤

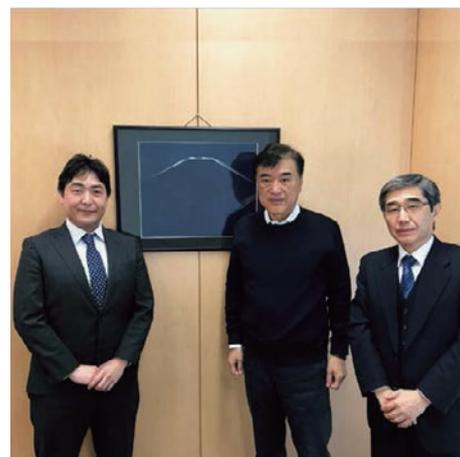
田ホールディングス株式会社より、同事業の責任者として採用したいと声掛けを受けた。中村氏は、自身の金融スキルを一層磨くため、また、共生基盤のM & A事業とのシナジー効果が期待でき、多様な顧客ニーズに応えられると考え、兼業という形で投資企画部長就任を応諾した。

現在、中村氏は、打合せ等で必要に応じて週に2日程度澤田ホールディングスに在社するが、それ以外はどこで働いていても良いという自由な働き方が認められている。共生基盤はM & A案件の初期相談や受付窓口として機能し、実務的な対応は澤田ホールディングスが行っている。澤田ホールディングスの広範な顧客ネットワークや上場会社の信用力を活用することで、共生基盤の顧客に対してもより幅広いマッチング提案ができるようになった。

「日本の小規模事業者の中には高齢化や後継者不在等の理由によって、必要とされ存続が望まれる事業や、成長余地がある事業でありながら、事業を続けられずに困っている経営者が多くいます。一人でも多く、このような経営者の力になるため、今後も澤田ホールディングスの経営資源を活用し、提案の高付加価値化や迅速化を図っていきたいです。」と中村氏は語る。



中村亮一氏の打ち合わせの様子



中村氏（左）、澤田ホールディングス代表取締役会長 澤田秀雄氏（中央）、同代表取締役社長 上原悦人氏（右）

第2節 自己実現を目指す働き方

事例 事例3-2-5：甲斐健氏

「地域活性化のブランディングを手掛けるフリーランス」

甲斐健氏は、東京の広告業界でフリーランスのクリエイティブディレクターとして活躍し、故郷の大阪府交野市にUターン後は、企業だけでなく、地域活動のブランディング等、活動領域を拡げている。

フリーランスとして活動する前は、東京の大手広告代理店に勤務していた。当時は、大手の菓子メーカー、飲料メーカー等の広告を多数手掛け、多くの広告賞を受賞するなど、実績を重ねていった。

1998年、同僚が自己実現のために転職したことに触発され、フリーランスとして独立した。当時は、フリーランスという言葉も働き方も一般的ではなかったが、広告業界やマスコミ業界等では、プロジェクトごとにメンバーが異なることが一般的であり、自身のスキルで独立するという働き方の選択につながった。

高齢の両親と共に暮らすため、2011年拠点を地元の交野市に移した。Uターン後も引き続きフリーランスとして活動し、関西企業のブランディング等を手掛けた。

地域の懇談会に参加していた当時の交野市長から、これまで交野市が取り組んだことのない地域活性化策の提案を依頼された。甲斐氏は、首都圏等で盛んに開催されていた市民大学から着想を得て、交野市版

市民大学である「交野おりひめ大学」を提案した。2013年度より、官民協働による事業としてスタートし、甲斐氏は総合プロデューサーとして運営に関わった。2014年の市長交代後、交野市の事業ではなくなったものの、地域の事業者や有志と連携し、活動を続けた。

「交野おりひめ大学」の取組を通じ、甲斐氏は地域との関わり方の新しい側面を知り、地域活性化の魅力を実感したという。フリーランスという働き方ならば、柔軟な時間の使い方ができ、地域へ様々な関わり方を持つことができる。2018年4月より、「交野おりひめ大学」のプロデュースは後任に任せ、新たに市外からオファーがあったシティプロモーション支援活動に携わりながら、地元企業のブランディング等を行う予定である。

「交野おりひめ大学の活動を通じて、フリーランスとしての活動領域が広がるとともに、クリエイティブディレクターとしての活動では決して出会うことがない人たちとのネットワークが構築できた。今後は交野おりひめ大学の活動を通じて磨いたスキルやネットワークを活かし、企業や地域を元気にしていきたい。」と甲斐氏は語る。



甲斐健氏



小学校での講演の様子

事例 事例3-2-6 : kakandesign 齊藤桃子氏

「2度の起業と会社勤務により得た強みを活かし、
キャリアを追求するフリーランサー」

齊藤氏は専門学校卒業後に同級生とデザイン会社を起業、その後、会社員生活を経て、現在、フリーランスのデザイナーとして活躍している。

一度目の起業のきっかけは、地元京都の専門学校時代にさかのぼる。進学したデザイン専門学校は、産学連携に力を入れており、座学よりも実学を中心としていた。在学中の課題の中で、学生自らが企画し、飛び込みも含めた企業への営業を行い、受注後のデザイン、印刷等一連の業務を経験する機会があった。

その経験を通じ、企業活動におけるデザインの影響力と可能性を感じ、志を同じくする同級生とともに、クリエイター支援施設「メビック扇町」（大阪府大阪市）でデザイン事務所を起業した。起業当初は企業へ営業しても実績がないため受注になかなか結びつかず、財務や経理等の会社経営に関する知識もないまま起業したため、苦労が多かった。

当時は、何でも積極的に挑戦したいという思いから、仕事は幅広く行っていたが、先輩クリエイターから「何でもできることは何でもできないことと同じ」という指摘を受けた。齊藤氏も「無我夢中で仕事をこなしてきたが、デザインのクオリティや自身のスキルをもっと向上させたい。」と思い、25歳のときに事務所を解散させ、デザイナーとして学び直しを行うことを決心

した。

経験を積むために、大阪の大手通信会社の社内報やポスターデザインを手掛ける企業に勤務した後、東京都内のデザイン事務所勤務を経て、同じく都内の店舗内装等を手掛ける会社に勤務した。一度目の独立の際、過労で体調を崩すことがあったため、「健康」「美容」に関する関心は高くなり、この業界の案件を手掛けるうちに、女性市場のデザインへの自信を深めていった。その後、京都へUターンすることとなり、2015年、kakandesignという個人事務所で2度目の起業をした。

現在は、主に、コスメや雑貨、食品等女性をマーケットとするグラフィックとパッケージデザイン、植物のイラスト作成を請け負っている。イラスト作成は、自身のスキルアップと位置付けており、植物のイラストを中心に作成した作品を展覧会等で発表している。

「一度目の起業時に比べ、健康や美容業界等女性市場の分野の専門性を持つことで、必要としてくれるクライアントも増え、やりがいも大きくなり充実している。表現力を高めること、得意分野を磨き続けること、独立時に決めたこの目標を貫き通すことが案件を依頼してくださる方に喜んでもらえる仕事につながると思う。」と齊藤氏は意気込む。



齊藤桃子氏



作品と店舗での陳列の様子

第3節 ライフイベントに応じた働き方

事例

事例3-2-7：株式会社ソフィットウェブコンサルティング 吉枝ゆき子氏

「夫の転勤や出産・育児等のライフイベントをきっかけに、女性起業家等を支援するコンサルタントとして起業した事業者」

吉枝ゆき子氏は、神奈川県横浜市の株式会社ソフィットウェブコンサルティング（従業員なし、資本金500万円）を設立し、女性起業家や起業希望者、小規模事業者等へのビジネスコンサルティング及びウェブ制作を行っている。

大学卒業後、大手電機メーカーに就職し、東京で小学生向けの教育用ソフトの企画・開発に主体的に携わるなどIT分野の経験を積んだ。その後、結婚を契機に、夫の勤務先である関西の営業部門に異動となった。29歳で第一子の出産を経て復職すると、次第に子育てと仕事の両立や自身のキャリア形成に悩むようになった。

第二子出産を機に、週3日の在宅勤務が可能なIT系企業へと転職し、IT分野でキャリアを重ねた。さらに、第三子出産後、夫が静岡へ転勤になったものの、完全在宅で働く社員として仕事を続けることができた。他方で、完全在宅ゆえに、顧客や同僚に直接感謝される機会も少なく、働き続ける葛藤もあったという。こうした中で、静岡市の起業・産業支援施設「SOHOしずおか」が開設され、女性起業セミナー等への参加や、活動PRやHP制作等に関わるうちに、ITを活かした起業を意識するようになった。

吉枝氏が37歳のときに、夫の横浜市への転勤が決まると、長年勤めたIT系企業を退職するとともに起業

コンサルティング会社に転職し、さらにアフィリエイトスクールに転職した。起業支援のノウハウとネット集客の知識を積みながら、女性の起業を応援したいと強く思うに至り、40歳で個人事業主として独立開業し、後に法人化した。

現在は、いくつかの公的な創業支援機関での起業セミナーや、個別相談、専門家派遣の依頼を受けて飛び回っている。多くの女性起業家や小規模事業者がぶつかる課題は集客であるが、事業の強みや時流に沿った売れる商品、ビジネスモデル構築を共に考え、ホームページという集客ツールを形にしていくまでのトータルな支援を行っている。ウェブ制作業務も、従業員は雇用せず、外部委託スタッフを活用しつつ一人で対応している。

「起業という働き方は、育児や介護等のライフイベントに向きあう女性の働き続ける可能性を大きく広げる。今後は、自分のノウハウを体系化し、起業塾や起業支援コース等のオリジナルなメニューで女性のチャレンジを支援したい。また、誰かを幸せにする良い商品・サービスなのに、発信力がないために知られていないものも多い。それらの発信を後押しすることで世の中に貢献することがミッションである。」と吉枝氏は語る。



吉枝ゆき子氏



女性起業塾の講師の様子

事例

事例3-2-8：ASK（エアロ・サプライチェーン・コーディネーティング）
川合勝義氏

「定年退職後セカンドキャリアとして、中小企業の航空サプライチェーン構築を支援」

川合勝義氏は、40年勤務し、定年退職後、セカンドキャリアとして愛知県稲沢市にてASK（従業員なし、個人事業者）を設立した。航空機産業への新規参入や事業拡大に取り組む中小製造業へのコンサルティング事業を行っている。

同氏は、大手重工業メーカーで長年航空機製造に携わり、生産技術、管理、輸出、契約等の幅広いノウハウを身につけた。アメリカやブラジルにも駐在し、サプライチェーンを構築し、人脈を広げた。

2008年、関連会社に転籍後は、航空分野の人材育成事業を担当し、全国各地に誕生し始めた航空クラスターを巡り、講演や指導を行った。航空機製造業に参入したいと考える中小企業にとって、自身が40年掛けて経験を積んできたノウハウと人脈が役立つという実感を得た。

2015年1月、定年退職を機にASKを設立し、フリーランスの航空コンサルタント（中部航空宇宙産業技術センターコーディネーターや中小企業庁ミラサポ

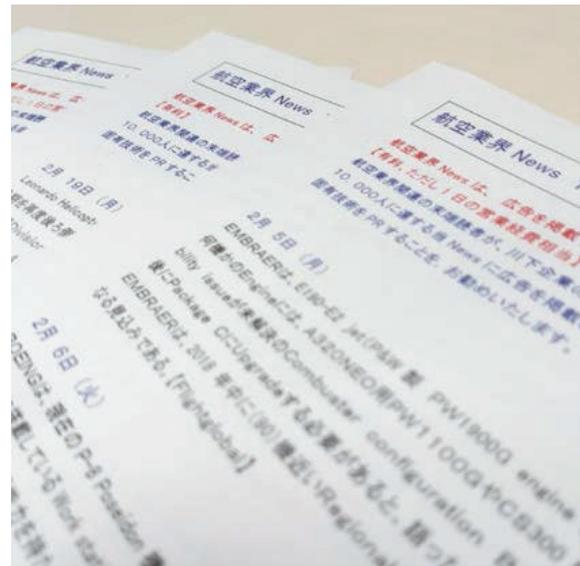
専門員等）として活動している。全国各地の団体や企業から依頼を受け、主に航空産業のサプライチェーン構築に関する講演等を行っている。講演と合わせて、各地域の中小企業を訪問し、航空関連事業の改善のための助言も行っている。

また、航空業界発展のため、企業や行政の担当者向けに、世界の航空分野の最新情報を日本語訳したメールマガジンの配信を行っている。2017年末現在で、610回の配信実績があり、2,200人を超す配信先の担当者らの業界知識向上に貢献している。

「セカンドキャリアとしてのフリーランスという働き方だからこそ、大企業に勤務していた時にはできなかった業界全体への貢献ができています。中小企業は、大企業出身者が持つノウハウを必要として感じます。これからも自己研鑽を重ね、少しでも中小企業の助けとなっていきたいです。」と川合氏は語る。



川合勝義氏



メールマガジン「航空業界 News」

事例 事例3-2-9：株式会社Polaris

「多様なライフスタイルの女性の働き方を支援する小規模事業者」

東京都世田谷区の株式会社Polaris（従業員3名（役員）、資本金130万円）は、育児や介護等のライフスタイルの変化に応じた女性の多様な働き方を支援する小規模事業者である。

取締役ファウンダーの市川望美氏は、自身の子育て経験や、同社創業前に設立していた子育て支援に関するNPOでの活動を通じて、子育て中の女性が地域の中で働く支援をしたいと考えた。2011年、育児期の女性が互いにコミュニケーションをとりながら働く場として、「ワーキングスペースcococi（ココチ）」を立ち上げ、その後2012年2月に同社を創業した。

同社では、育児等により働く時間を十分に確保できない女性に対して、様々な働き方ができる受託業務を提供している。300人程が同社に登録しており、地域内の事業者の事務処理業務や、データ入力や翻訳といった在宅できる業務等を受託している。また、SNSを活用し、子供が急に発熱した際等、互いに業務のサポートができる環境を整えている。SNSやココ

チを通じて、子育て女性同士が仕事を軸としたコミュニケーションをとることができ、今後のキャリア形成を考えるきっかけにもなっている。

また、同社に登録する女性は、ライフステージに応じて、仕事への関わり方を変えている。子育て等が一段落し、得意分野を活かして起業を目指す女性に対して同社は起業塾を開催しており、受講後にココチ等を通じ複数人で連携して業務に取り組み、そのチームで起業する例もある。同社は、子育て女性の働く場を提供することを通じて、起業者の芽を育てるプラットフォームとしての役割を果たしている。

「昨今は、ライフスタイルに応じて、起業の在り方も変化しています。働き方の多様化が進む中で、自分の置かれた環境に応じて最も良い働き方を選ぶよう、これからも子育て世代を中心に支援していきます。活動を通じて長期的には社会の働き方の変革を後押ししたいと思います。」と市川氏は語る。



市川望美氏



合宿での交流の様子

平成29年度において

講じた小規模企業施策

平成29年度において講じた小規模企業施策

第1章	需要を見据えた経営の促進	162
	第1節 生産性向上・技術力の強化	162
	第2節 IT化の促進	164
	第3節 販路・需要開拓支援	165
	第4節 海外展開支援	166
第2章	新陳代謝の促進	169
	第1節 創業支援	169
	第2節 事業承継支援	172
	第3節 資金繰り支援、事業再生支援	173
	第4節 人材・雇用対策	176
第3章	地域経済の活性化に資する事業活動の推進	181
	第1節 地域資源の活用	181
	第2節 商店街・中心市街地の活性化	183
	第3節 その他の地域活性化	184
第4章	地域ぐるみで総力を挙げた支援体制の整備	186
	第1節 経営支援体制の強化	186
第5章	その他の小規模企業振興関係施策	187
	第1節 被災地の中小企業・小規模事業者対策	187
	第2節 財務基盤の強化	193
	第3節 取引価格の適正化、消費税転嫁対策	194
	第4節 消費税軽減税率対策	196
	第5節 経営安定対策	196
	第6節 官公需対策	197
	第7節 人権啓発の推進	198
	第8節 調査・広報の推進	198
第6章	業種別・分野別施策	199
	第1節 中小農林水産関連企業対策	199
	第2節 中小運輸業対策	201
	第3節 中小建設・不動産業対策	203
	第4節 生活衛生関係営業対策	204
	第5節 環境・エネルギー対策	205
	第6節 知的財産対策	207
	第7節 標準化の推進	211

平成 26 年 6 月 20 日に成立した小規模企業振興基本法においては、小規模事業者の事業の持続的発展との基本原則にのっとり、小規模企業の振興に関する施策を講じる際の四つの基本方針を定めている。

<基本方針>

1. 国内外の多様な需要に応じた商品の販売又は役務の提供の促進及び新たな事業の展開の促進を図ること。
2. 小規模企業の経営資源の有効な活用並びに小規模企業に必要な人材の育成及び確保を図ること。
3. 地域経済の活性化並びに地域住民の生活の向上及び交流の促進に資する小規模企業の事業活動の推進を図ること。
4. 小規模企業への適切な支援を実施するための支援体制の整備その他必要な措置を図ること。

これら四つの基本方針の実現に向け、「小規模企業振興基本計画(平成 26 年 10 月 3 日閣議決定)」において、四つの目標を設定している。

- (1) 需要を見据えた経営の促進
- (2) 新陳代謝の促進
- (3) 地域経済の活性化に資する事業活動の推進
- (4) 地域ぐるみで総力を挙げた支援体制の整備

以下では、上記四つの目標に取り組むために、平成 29 年度において講じた小規模企業施策を紹介していく。

第1章 需要を見据えた経営の促進

<小規模企業振興基本計画における目標(1)>

(1) 需要を見据えた経営の促進

—顔の見える信頼関係をより積極的に活用した需要の創造・掘り起こし—

小規模企業は、人口減少や生活様式の変化などの我が国経済社会の構造変化による需要の減少に直面している。加えて、資金、人材、商品開発力などの経営資源の制約から、価格競争力や販売力が弱く、構造変化の影響を受けやすいという性質を有している。

他方で、顔の見える信頼関係に基づいた取引が強みであるため、大企業が応えきれないニーズを捉え、価格競争に巻き込まれない様々な商品・サービスを開発・提供することにより、国内外の新たな需要を開拓する潜在的な対応力を有している。さらに、ITの普及に伴い、規模が小さな企業であってもこれまでの商圈を越えて活躍する可能性は拡大している。こうした小規模企業の構造変化への“潜在的な対応力”を最大限に発揮するため、自らの強みを把握した上での需要の創造や掘り起こし、ITのさらなる活用、新たな商品・サービスの開発・提供など、需要を見据えた計画的な経営を促進する。

第1節 生産性向上・技術力の強化

1. 戦略的基盤技術高度化・連携支援事業 【29年度予算：130.0億円】

中小ものづくり高度化法の計画認定を受けた中小企業・小規模事業者が大学、公設試等の研究機関等と連携して行う、研究開発等に関する取組を支援した。

また、中小企業等経営強化法に基づいて認定された異分野連携新事業分野開拓計画に従って行う中小企業・小規模事業者が、産学官連携して行う新しいサービスモデルの開発等を支援した。(継続)

2. ものづくり・商業・サービス経営力向上支援事業 【29年度補正予算：1,000億円】

足腰の強い経済を構築するため、生産性向上に資する革新的なサービス開発・試作品開発・生産性プロセスの改善を行うための中小企業・小規模事業者の設備投資等の一部を支援した。(継続)

3. 産業技術総合研究所における中堅・中小企業への橋渡しの取組

国立研究開発法人産業技術総合研究所において、地域の中堅・中小企業のニーズ等を把握している公設試験研究機関に産総研のイノベーションコーディネータを配置する等の全国

規模の連携体制を構築し、地域企業の有する革新的な技術シーズを事業化につなぐ「橋渡し」機能の強化に取り組み、中堅・中小企業等の研究開発を支援した。(継続)

4. 中小企業のものづくり基盤技術の高度化に向けた総合支援

中小ものづくり高度化法に基づき、高度化指針に沿った特定研究開発等計画について認定を行い、計画が認定された中小企業・小規模事業者に対して戦略的基盤技術高度化支援事業や、融資、保証の特例等により総合的な支援を実施した。また、IoT、AI等の新技術を活用し自らの強みを付加価値として転換する取組を推進すべく、高度化指針の見直しを行った。(継続)

5. 研究開発税制(中小企業技術基盤強化税制) 【税制】

平成29年度税制改正において、中小企業者等について、試験研究費の総額に応じて税額控除を認める「総額型」を試験研究費の増加割合に応じた税額控除率(12%~最大17%)とする仕組みへ見直す(大企業は6%~14%)とともに、試験研究費の増加割合が5%を超える場合には税額控除の上限を10%上乘せする措置を講じた。さらに、税額控除の対象となる試験研究費に、第4次産業革命型の「サービス開発」を支援対象に追加した。また、特別試験研究費(大学、国の研究機関、企業等との共同・委託研究等の費用)の総額に係る税額控除制度、試験研究費の額が平均売上金額の10%相当額を超える場合に、その超過額に一定の割合を乗じた額を控除できる制度等を引き続き講じた。(継続)

6. 中小企業技術革新制度(SBIR制度)に基づく支援

新産業の創出につながる新技術開発のための特定補助金等の指定、支出の目標額、特定補助金等を利用して開発した成果の事業化支援措置等の方針の作成等により、引き続き国の研究開発予算の中小企業・小規模事業者への提供拡大、及び技術開発成果の事業化を図った。さらに、技術開発成果の事業化を促進するため、特定補助金等の採択企業の技術力をPRするデータベースや日本政策金融公庫による低利融資等の事業化支援措置を中小企業・小規模事業者等に周知し、利用促進を図るとともに、特定補助金等への多段階選抜方式の導入拡大を図った。(継続)

7. 異分野連携新事業分野開拓

中小企業等経営強化法に基づき、異分野の中小企業が連携し、その経営資源(技術、販路等)を有効に組み合わせることで行う新商品・新サービスの開発・販売等の事業計画に対して認定を行い、補助金による支援を行うとともに、融資、保証の特例などにより総合的な支援を実施する。(継続)

8. 医工連携事業化推進事業 【29年度予算: 34.5億円】

医療機器開発支援ネットワークを推進し、開発初期段階から事業化に至るまでの切れ目ない支援として、約100件（開始当初からの累計：約500件）の伴走コンサルを実施した。また、ものづくり中小企業や医療機関等の連携による医療機器開発を促進するため、開発・事業化事業において39件の医療機器実用化を支援した。（継続）

9. 企業活力強化資金（ものづくり関連）【財政投融资】

中小ものづくり高度化法に基づく認定を受けたものづくり中小企業に対して、日本政策金融公庫が必要な資金の貸付を行った。平成29年度（平成29年12月末時点）の貸付実績は、2件、7,500万円となった。（継続）

10. 中小企業等経営強化法

中小企業等経営強化法に基づいて経営力向上計画を策定し認定された企業に対し、固定資産税の軽減措置（3年間1/2に軽減）や、日本政策金融公庫の融資制度（設備資金については基準金利から金利を0.9%引下げ）等、税制面や金融面での支援を講じた。また、固定資産税の軽減措置については、平成29年度税制改正にて、地域・業種を限定した上で、その対象を器具・備品と建物付属設備に拡充した。平成29年12月末時点において、44,602件を認定。（継続）

11. 中小企業経営強化税制 【税制】

中小企業等経営強化法の計画の認定を受けた中小企業が経営力向上設備等を取得した場合に、即時償却又は10%の税額控除（資本金3,000万円超の法人の税額控除は7%）ができる措置を講じた。（継続）

第2節 IT化の促進

1. 政府系金融機関の情報化投資融資制度（IT活用促進資金）【財政投融资】

中小企業の生産性向上に寄与するIT活用を促進するため、日本政策金融公庫による融資を実施しており、特に、平成29年度からは、セキュリティ対策が進んでいないことに鑑み、IT投資と同時に情報セキュリティ対策を講じる者に対する金利引下げ措置を講じた。（平成29年度の実績は391件、51.3億円（平成29年12月末時点））（継続）

2. 地域において標準化生産性向上IT導入支援事業費【29年度補正予算：500.0億円】

中小企業等の生産性向上を実現するため、バックオフィス業務等の効率化や新たな顧客獲得等の付加価値向上（売上向上）に資するITの導入支援を行う。（補助額：15万円～50万円、補助率：1/2）加えて、IT事業者と中小企業・小規模事業者間の情報の非対称性を是正するため、セキュリティにも配慮したITツール及びその提供事業者の成果を公開し、IT事業者間の競争を促すとともに、効果の高いツールの見える化、ノウハウの集約と横展開を

行う仕組みの構築を通じて、中小企業・小規模事業者によるIT投資を加速させ、我が国全体の生産性向上を実現する。(継続)

3. 中小企業・小規模事業者決済情報管理支援事業【29年度補正予算:4億円】

受注から入金までの決済業務等についてITを用いて効率化する実証及び全国の中小企業に普及するための体制に係る検討を開始した。(新規)

第3節 販路・需要開拓支援

1. 小規模事業者対策推進事業【29年度予算:49.4億円】

改正小規模支援法に基づき認定を受けた「経営発達支援計画」に沿って商工会・商工会議所が取り組む伴走型の小規模事業者支援を推進し、小規模事業者の需要を見据えた事業計画の策定や販路開拓等を支援(採択数:908件)した。

また、地域の小規模事業者による全国規模の市場に向けた事業展開を促進するため、商工会・商工会議所等が事業者と協力して進める、特産品開発や観光開発及びその販路開拓等の事業(調査研究事業:67件、本体事業(1年目:40件、2年目:28件))に対し、幅広い支援を行った。(継続)

2. 小規模事業者支援パッケージ事業【29年度補正予算:120億円】

小規模事業者が、商工会・商工会議所と一体となって経営計画を作成し、販路開拓に取り組む費用を支援(小規模事業者持続化補助金)した。

また、全国にネットワークを持ち、地域に密着している商工会・商工会議所等を活用しながら、小規模事業者等に対して、経営計画に基づき販路開拓に取り組む費用を支援(小規模事業者持続化補助金)するほか、小規模事業者の既存の商圈を超えた広域の販路開拓を支援するため、物産展や商談会の開催、アンテナショップやインターネットによる販売支援等を実施した。また、小規模事業者の経営力の向上のため、経営指導員の支援能力の底上げに向けた指導・教育を行うスーパーバイザーを、全国団体から派遣する取組を支援した。(継続)

3. 各種展示会や商談会等による販路開拓支援

中小企業・小規模事業者が農商工連携や地域資源活用等により開発した商品・サービス等について、中小企業基盤整備機構が展示会や商談会等の開催を通じて、販路開拓・拡大を支援した。(継続)

4. 販路開拓コーディネート事業

中小企業者等が新商品・新技術・新サービスについて、首都圏・近畿圏におけるテストマーケティング活動の実践を通じ、新たな市場への手がかりを掴むとともに、販路開拓の力をつけることを中小企業基盤整備機構に配置されている商社・メーカー等出身の販路開拓の

専門家（販路開拓コーディネーター）が支援した。（継続）

5. 販路開拓サポート支援事業

中小企業基盤整備機構が、自ら主催する展示会またはそれらの同時開催展等に出展する企業に対し、バイヤーの招聘や販路開拓のアドバイス等を行うことにより、マッチングを促進し、中小・ベンチャー企業の販路開拓を支援した。（継続）

6. 新事業創出支援事業

中小企業基盤整備機構の全国10支部・事務所にマーケティング等に精通した専門家を配置し、中小企業等経営強化法、中小企業地域産業資源活用促進法、農商工等連携促進法に基づく事業計画の策定により、新事業に取り組む中小企業等に対して一貫してきめ細かな支援を行った。（継続）

7. J-GoodTech（ジェグテック）

中小企業基盤整備機構が、ニッチトップやオンリーワンなどの優れた技術・製品を有する日本の中小企業の情報をウェブサイトに掲載し、国内大手メーカーや海外企業につなぐことで、中小企業の国内外販路開拓を支援した。（継続）

第4節 海外展開支援

1. 日本の中堅・中小企業とのグローバルアライアンス支援

日本の中堅・中小企業と外国企業との投資提携等を支援すべく、日本貿易振興機構（以下「JETRO」という。）が窓口となり、外国企業の要望等を中小企業基盤整備機構等の関係機関に繋ぎ、日本の中堅・中小企業と外国企業とのマッチングや、官民ファンドの活用を図る体制を整備した。（継続）

2. 中小企業・小規模事業者海外展開戦略支援事業 【29年度予算：23.9億円】

中小企業・小規模事業者の海外展開を支援するため、JETROと中小企業基盤整備機構が連携して、海外の市場動向や規制等の情報提供、実現可能性調査（F/S）、輸出体制の構築等を通じた企業発掘から、国内外の展示会出展支援や海外バイヤー招へい等を通じた海外販路開拓支援、経済連携協定に基づく原産地証明制度等の普及啓発等、現地進出後の支援、事業再編計画の策定支援等に至るまで海外展開の様々な段階におけるニーズに応じた施策によって一貫して戦略的に支援を行った。（継続）

3. JAPAN ブランド育成支援事業 【29年度予算：13.5億円の内数】

中小企業の海外販路開拓の実現を図るため、複数の中小企業が連携し、自らが持つ素材や技術等の強みを踏まえた戦略の策定や、当該戦略に基づいて行う商品の開発や海外見本

市への出展等の取組を支援した。(継続)

4. 海外展開・事業再編資金 【財政投融资】

経済の構造的変化に適応するために海外展開または海外展開事業の再編を行うことが経営上必要な中小企業の資金繰りを支援するため、日本政策金融公庫による融資を実施した。(継続)

5. 海外子会社の資金調達支援等

日本政策金融公庫が、中小企業等経営強化法の経営革新計画の承認等を受けた中小企業者の海外子会社等の現地金融機関からの借入れに対して、債務保証(スタンバイ・クレジット(信用状)の発行)を行い、事業者の海外子会社等の資金調達を支援した。(継続)

6. グローバルニッチトップ支援貸付制度 【財政投融资】

特定分野に優れ、世界で存在感を示す中堅中小企業(グローバルニッチトップ企業)やその候補となる中堅・中小企業等の戦略的な海外展開を支援するため、商工中金がグローバルニッチトップ支援貸付制度により、長期・一括返済・成功払いによる融資を行った。平成29年度の実績は、7件、5.8億円となった(平成29年12月末現在)。(継続)

7. 技術協力活用型・新興国市場開拓事業 【29年度予算：41.7億円の内数】

我が国企業の新興国市場獲得支援のため、以下3事業を実施した。(継続)

- ①経営・製造・オペレーション等に従事する開発途上国の管理者・技術者等に対し、日本への受入研修、専門家派遣による指導等を支援。平成29年度は995名の研修及び55名の専門家派遣を実施した(平成29年1月末現在)。
- ②中堅・中小企業において課題となっている海外展開を担う「グローバル人材」の不足を解決するため、日本の若手人材の海外インターンシップ派遣及び、日本企業への外国人のインターンシップ受入を実施。平成29年度は62名の若手人材を海外に派遣及び、120名の外国人を日本企業へ受け入れた。
- ③開発途上国の社会課題を解決する製品・サービスの開発等に、開発途上国現地の大学・研究機関・NGO・企業等と共同で取り組む日本企業への補助。平成29年度は7案件の補助を行った。

8. 民間連携ボランティア制度の活用及び帰国JICAボランティアとのマッチング 【29年度予算：1.6億円】

国際協力機構(以下「JICA」という。)においては各企業のニーズに合わせ、社員を青年海外協力隊・シニア海外ボランティア等として途上国に派遣する民間連携ボランティア制度を活用し、グローバル社会で活躍できる人材の育成に努めた。また、帰国したJICAボラ

ンティアの就職支援の一環として、特定の途上国を熟知した人材と企業が必要とする人材のマッチング促進を行った。(継続)

9. 中小企業の貿易保険利用における企業信用調査料の減免措置

中小企業の貿易保険を活用した輸出支援のため、貿易保険を利用する際の格付付与に必要な取引先の信用情報の提供について、日本貿易保険（以下「NEXI」という。）が代わって信用情報を取得し、その費用を負担する措置を引き続き講じた。平成 20 年より 3 件としていた無料での信用調査を平成 27 年度から 8 件に拡大。(継続)

10. 中小企業による貿易保険の利用促進のための普及・広報活動（セミナー・相談会等）

中小企業による貿易保険の利用を促進するため、中小企業向けのホームページを刷新。JETRO 等が全国で主催するセミナーや提携地方銀行等の行員勉強会等に NEXI から講師を派遣し、貿易保険の普及啓発を行った。説明会等では、中小企業向け商品である中小企業・農林水産業輸 xuất 代金保険を中心に、わかりやすい紹介動画や漫画冊子を活用し、貿易保険の一層の理解と普及に努めた。(継続)

11. 貿易保険へのアクセス改善

中小企業の海外展開を支援するため、NEXI は、平成 23 年 12 月に地方銀行 11 行との提携による「中小企業海外事業支援ネットワーク」を発足した。提携機関は年々拡大し、また、平成 28 年には信用金庫も提携を行うことで信金ネットワークを構築。平成 29 年度は計 3 行庫を新規追加し、全国 117 金融機関によるネットワークの構築に至った（平成 30 年 2 月現在）。(継続)

12. 安全保障貿易管理の支援

外国為替及び外国貿易法に基づく安全保障貿易管理の実効性向上のため、企業等に対し全国各地で説明会を約 100 回開催した。その他、中小企業・小規模事業者ワンストップ総合支援事業、中小企業基盤機構や JETRO との連携による専門家派遣等を通じ、輸出や技術提供を行う中小企業における安全保障貿易管理に係る自主管理体制の整備を支援した。(継続)

13. BOP ビジネスの推進

BOP/ボリュームゾーン・ビジネスを推進するため、JETRO では、現地コーディネーターなどを活用し、個別企業の事業フェーズに応じた支援を実施した。また南アフリカ、ケニア、コートジボワール、バングラデシュ、ウズベキスタンよりバイヤー等を招聘し国内で相談会・商談会を開催、その後、ミャンマーへのミッション派遣、インドでの現地試験販売を実施した。またアフリカ地域については、ナイジェリアでの受容性調査を実施した。(継続)

14. 基礎調査，案件化調査，普及・実証事業（中小企業製品・技術と ODA のマッチング事業） 【29 年度予算：1,505 億円の内数】

ODA により、日本の中小企業等の優れた製品・技術等を途上国の開発に活用することで、途上国の開発と日本経済の活性化の両立を図ることを目的としている。（継続）

15. 中小企業等の海外展開支援（中小企業製品を活用した機材供与）【29 年度予算：1,631 億円の内数】

途上国政府の要望や開発ニーズに基づき、日本の中小企業の製品を供与することを通じ、その途上国の開発を支援するのみならず、中小企業の製品に対する認知度の向上等を図るもの。（継続）

16. 新輸出大国コンソーシアム【29 年度補正予算：40.1 億円の内数】

商工会議所、商工会、地方自治体、金融機関、JETRO などの支援機関を結集するとともに、幅広い分野における 473 名の専門家を確保（平成 30 年 3 月 9 日時点）し、海外展開を図る中堅・中小企業に対して、事業計画の策定から販路開拓、現地での商談へのサポートに至るまで、総合的な支援をきめ細かに実施している。（継続）

第2章 新陳代謝の促進

第1節 創業支援

1. 創業・事業承継補助金（創業） 【29 年度予算：11.0 億円の内数】

地域で新需要を創造する新商品・サービスを提供する創業者の創業費用を支援するとともに、事業承継を契機として経営革新等や事業転換に取り組む中小企業に対し、設備投資・販路拡大・既存事業の廃業等に必要な費用を支援する。創業補助金については、事業実施期間中に 1 人以上の雇用を要件化した。（継続）

2. 創業支援事業者支援事業 【29 年度予算：11.0 億円の内数】

産業競争力強化法における特定創業支援事業を行う創業支援事業者が、認定創業支援事業計画に基づき行う創業支援（兼業・副業を通じた創業ニーズにも対応）や創業支援の質の向上を図る取組等を支援した。（継続）

3. 新創業融資制度 【財政投融資】

日本政策金融公庫が、新たに事業を開始する者や事業を開始して間もない者に対し、無担保・無保証人で融資を実施した。（継続）

4. 再挑戦支援資金（再チャレンジ支援融資） 【財政投融資】

日本政策金融公庫が、事業に失敗した起業家の経営者としての資質や事業の見込み等を

評価することにより、再起を図る上で、困難な状況に直面している者に対して融資を実施した。(継続)

5. 創業者向け保証

民間金融機関による創業者への融資を後押しするため、信用保証協会において、これから創業する者又は創業後5年未満の者等を対象とする保証制度を実施した。(継続)

6. ファンド出資事業（起業支援ファンド、中小企業成長支援ファンド）

民間の投資会社が運営する投資ファンドについて、中小企業基盤整備機構が出資（ファンド総額の1/2以内）を行うことで、民間資金の呼び水としてファンドの組成を促進し、創業又は成長初期の段階にあるベンチャー企業（中小企業）や新事業展開等により成長を目指す中小企業への投資機会の拡大を図る事業である。起業支援ファンドについては、累積出資先ファンド数100件、出資約束総額1,824億円、累積投資先企業数2,532社に至った（平成29年3月末現在）。また、中小企業成長支援ファンドについては、累積出資先ファンド数94件、出資約束総額6,118億円、累積投資先企業数1,174社に至った（平成29年3月末現在）。(継続)

7. グローバル・ベンチャー・エコシステム連携強化事業 【29年度予算：3.5億円】

起業家や、大企業等で新事業開拓を担う社内起業家の候補等を、世界をリードするイノベーション先端地域であるシリコンバレー等に派遣して、グローバル市場への進出や社会課題の解決といった事業目線の高い新事業を創出する人材の育成や現地関係者とのネットワーク形成等を図った。また、起業家やベンチャー支援人材、大企業等からなる「ベンチャー創造協議会」において、ビジネスマッチングの開催や広範なネットワーク形成の場を提供するとともに、イノベーションの創出に大きく貢献したベンチャー企業を称える「内閣総理大臣賞」の授与等を行い、新事業創出のための基盤形成を図った。(継続)

8. 潜在的創業者掘り起こし事業 【29年度予算：11.0億円の内数】

国で定めた一定水準のカリキュラムを実施する創業スクールを公認し、創業者の基礎的な知識習得を支援する。加えて、潜在的創業者の掘り起こし等に繋げるとともに、将来の地域の創業者を日本全国で増やす観点から、全国的なビジネスプランコンテストを開催する。(継続)

9. エンジェル税制 【税制】

創業後間もないベンチャー企業への個人投資家（エンジェル）による資金供給を促進するため、一定の要件を満たす中小企業に対して、個人投資家が投資を行った時点と、当該株式を譲渡した時点において所得税の優遇を受けられることができる制度。(継続)

10. 企業のベンチャー投資促進税制 【税制】

企業が、産業競争力強化法に基づき経済産業大臣の認定を受けたベンチャーファンド（投資額の5割以上を地方に所在するベンチャー企業へ投資する場合に限る。）を通じてベンチャー企業に出資した場合に、その出資額の5割を限度として損失準備金を積み立て、損金算入することができる制度である。平成25年度の制度創設から平成30年1月末までに、9件のベンチャーファンドに係る投資計画を認定した。（継続）

11. 経営革新支援事業

中小企業等経営強化法に基づき、中小企業が新たな事業活動を行うことで経営の向上を図ることを目的として作成し、承認された経営革新計画に対し、低利の融資制度や信用保証の特例等の支援策を通じ、その事業活動を支援した。（継続）

12. 地域における創業支援体制の構築

地域の創業を促進させるため、産業競争力強化法において、市区町村が民間の創業支援事業者と連携して創業支援事業計画を作成し、国の認定を受けた場合、計画に基づく創業支援を受けた創業者に対し、信用保証の拡充、税制（登録免許税半減）等の支援を行うとともに、創業支援事業者に対し信用保証等の支援を行った。（継続）

13. 中小企業・小規模事業者経営力強化融資・保証事業 【29年度予算：16億円、財政投融資】

日本政策金融公庫が、認定経営革新等支援機関による指導及び助言を通じ経営革新又は異分野の中小企業と連携して新分野の開拓等を行う中小企業の経営力や資金調達力の強化を支援するため、必要な資金の貸付を行った。（継続）

14. ローカル10,000プロジェクト（地域経済循環創造事業交付金） 【29年度予算18.7億円の内数】

産学官の連携により、地域の資源と資金（地域金融機関の融資）を活用して、雇用吸収力の大きい地域密着型企業の立ち上げを支援するため、民間事業者等が事業化段階で必要となる経費について、地方公共団体が助成を行う場合、その助成に要する経費の一部を交付する。（継続）

15. 女性起業家等支援ネットワーク構築事業 【29年度予算：1.9億円の内数】

女性の起業を支援するため、平成28年度に全国10箇所に形成した地域の金融機関や産業・創業支援機関等を中心とした女性起業家等支援ネットワークを通じて、女性起業家支援コンテストによる支援事例の発信や潜在起業希望者等に向けた起業の普及に関するイベン

トを開催し、女性の多種多様なニーズに応える支援環境を整備した。(継続)

16. 生涯現役起業支援助成金 【29年度予算：3.5億円】

中高年齢者の雇用機会の創出を図り、生涯現役社会の実現を推進するため、中高年齢者が起業を行う際に必要となる、募集・採用や教育委訓練にかかる経費の一部を助成した。(継続)

17. 創業・事業承継補助金（事業承継）

事業承継（事業再生を伴うものを含む）を契機として、①経営革新等に取り組む中小企業、②事業転換に挑戦する中小企業に対し、設備投資・販路拡大・既存事業の廃業等に必要な経費を支援した。(継続)

第2節 事業承継支援

1. 小規模企業共済制度

小規模企業共済制度は、小規模企業者である個人事業主や会社等の役員が掛金を積み立て、廃業や引退をした際に共済金を受け取れる制度であり、いわば小規模企業の経営者のための「退職金制度」である。平成28年12月末現在で137.1万人が在籍しており、平成29年4月から12月までの新規加入者は8.1万人に上った。(継続)

2. 中小企業再生支援・事業引継ぎ支援事業（事業引継ぎ支援事業） 【29年度予算：61.1億円の内数】

各都道府県の各認定支援機関に設置されている「事業引継ぎ支援センター」において、後継者不在に悩む中小企業・小規模事業者に対して、事業引継ぎ等に関する情報提供・助言等を行うとともに、M&A等によるマッチング支援を実施した。

平成29年4月～12月の間に、6,340件の相談に対応し、489件成約した。(継続)

3. 非上場株式等に係る相続税・贈与税の納税猶予・免除制度（事業承継税制）【税制】

事業承継税制は、後継者が非上場会社の株式等を先代経営者から相続、遺贈又は贈与により取得した場合において、都道府県知事の認定を受けたその後継者が事業を継続することを前提に、相続税・贈与税の納税を猶予し、後継者の死亡等の一定の場合には猶予税額を免除する制度である。平成21年度より事業承継税制の適用の基礎となる認定を開始し、平成29年12月末までに、相続税に係る認定を1,183件、贈与税に係る認定を864件実施した。(継続)

4. 経営承継円滑化法による総合的支援

経営承継円滑化法には、遺留分の制約を解決するための民法の特例をはじめとした総合

的支援が盛り込まれており、平成29年12月末までに、民法特例の適用の基礎となる経済産業大臣の確認を166件実施した。(継続)

5. 事業承継円滑化支援事業

全国各地で中小企業の事業承継を広範かつ高度にサポートするため、中小企業支援者向けの研修や事業承継フォーラム等による中小企業経営者等への普及啓発を実施した。(継続)

6. 創業・事業承継支援事業（事業承継ネットワーク構築事業） 【29年度予算：11.0億円の内数】

各都道府県に拠点を置く支援機関等による、地方自治体等と連携した、地域における事業承継支援ネットワークを構築することにより、地域で行う事業承継支援を19都道府県で実施した。(継続)

7. 創業・事業承継支援事業（事業承継補助金） 【29年度予算：11.0億円の内数】

地域経済を活性化させるため、経営者の高齢化等の課題を抱える中小企業の世代交代・再活性化を進める観点から、事業承継（事業再生を伴うものを含む）を契機として経営革新等や事業転換を行う中小企業に対し、その新たな取組に必要な経費を支援した。(継続)

第3節 資金繰り支援、事業再生支援

1. セーフティネット貸付（経営環境変化対応資金） 【財政投融資】

日本政策金融公庫が、社会的、経済的環境の変化等外的要因により、一時的に売上の減少等業況悪化を来たしている中小企業・小規模事業者の資金繰りを支援。平成29年度の貸付実績は、約10万件、約1.5兆円となった（平成29年12月末時点）。(継続)

2. 小規模事業者経営改善資金融資事業 【財政投融資】

日本政策金融公庫が、小規模事業者を金融面から支援するため、商工会、商工会議所、都道府県商工会連合会の経営指導を受けている小規模事業者に対して、無担保・無保証・低利で融資を行った。（平成29年度の実績は、35,514件、2,168.7億円（平成29年12月末時点））(継続)

3. 小規模事業者経営発達支援融資事業 【財政投融資】

日本政策金融公庫が、事業の持続的発展に取り組む小規模事業者を支援するため、経営発達支援計画の認定を受けた商工会・商工会議所による経営指導を受ける小規模事業者に対し、低利で融資を行った。（平成29年度の実績は、353件、36.8億円（平成29年12月末時点））(継続)

4. 資本性劣後ローンの推進 【財政投融资】

日本政策金融公庫が、新事業展開や経営改善に取り組む中小企業・小規模事業者に対し、財務体質を強化するとともに、民間金融機関からの資金調達を円滑に図るため、金融検査上自己資本とみなし得る一括償還の資金（資本性資金）を供給することで、中小企業・小規模事業者の資金繰りを支援。平成29年度の貸付実績は、約870件、約490億円となった（平成29年12月末時点）。（継続）

5. （再掲）中小企業・小規模事業者経営力強化融資・保証事業 【財政投融资】

日本政策金融公庫が、認定経営革新等支援機関による指導及び助言を通じ経営革新又は異分野の中小企業と連携して新分野の開拓等を行う中小企業の経営力や資金調達力の強化を支援するため、必要な資金の貸付を行った。（継続）

6. 借換保証の推進

信用保証協会が、複数の借入債務を一本化し、足元の返済負担の軽減を図るための借換保証を推進。平成29年度（平成29年12月末まで）の保証承諾実績は、130,058件、約2兆4,517億円となった。また、経営者に事業改善の意欲があるにもかかわらず、返済条件の緩和実施による前向きな金融支援を受けることが困難な中小企業・小規模事業者を支援するため、平成28年に条件変更改善型借換保証を創設。平成29年度（平成29年12月末まで）の保証承諾実績は、310件、約106億円となった。（継続）

7. セーフティネット保証

信用保証協会が、取引先の倒産、自然災害、取引金融機関の経営合理化等により経営の安定に支障を生じている中小企業・小規模事業者に対し、通常の保証枠とは別枠での保証を実施した（保証割合100%。保証限度額は無担保8,000万円、最大2億8,000万円。）。平成29年度は、九州北部地方の大雨災害（4号）、台風21号による災害（4号）等により発動されている。また、セーフティネット保証5号は、引き続き最近3か月間の月平均売上高等が前年同期比で一定割合以上減少等の基準を満たす業種を指定した。平成29年度（平成29年12月末まで）のセーフティネット保証全体の保証承諾実績は、10,792件、約2,665億円となった。（継続）

8. 信用保証協会による経営支援 【29年度予算：13.0億円】

信用保証協会の利用者又は利用予定している創業（予定）者、経営改善に取り組む中小企業・小規模事業者に加えて、平成29年度より事業承継を予定している場合や生産性向上を目指す中小企業・小規模事業者についても新たに支援の対象として追加。これらの中小企業・小規模事業者に対して、信用保証協会が地域金融機関と連携して、専門家派遣をはじめとした経営支援を実施し、経営支援と一体となった資金繰り支援を実施した。平成29年度

(平成29年12月末まで)は、約16,000回の専門家派遣を実施している。(継続)

9. 認定支援機関による経営改善計画策定支援事業 【29年度補正予算：30.0億円】

借入金の返済負担等の財務上の問題を抱え、金融支援を含む本格的な経営改善を必要とする中小企業・小規模事業者等に対して、中小企業等経営強化法に基づく認定支援機関(税理士、公認会計士、金融機関等)による経営改善計画策定支援や当該計画に係るフォローアップに要する費用の一部を負担(2/3)した。平成29年12月末における相談件数は4,983件、新規受付件数は1,511件となり、制度発足時(平成25年3月)から平成29年12月末までの実績は、相談件数45,463件、新規受付件数は14,812件となった。また、平成29年5月からは、資金繰り管理や採算管理などの早期の経営改善計画の策定を必要とする中小企業・小規模事業者に対して、認定支援機関による早期経営改善計画策定支援に係る費用の一部の負担(2/3)を開始し、平成29年12月末までに相談件数5,126件、新規受付件数は4,598件となった。(継続)

10. 中小企業再生支援協議会 【29年度予算：61.1億円の内数】

各都道府県の商工会議所等に設置した中小企業再生支援協議会において、事業の収益性はあるが、債務超過等の財務上の問題を抱えている中小企業・小規模事業者に対し、窓口相談による課題解決に向けたアドバイスや、関係金融機関等との調整も含めた再生計画の策定支援を行った。平成29年4月から12月末までの実績は、相談件数1,315件、再生計画の策定完了件数589件となり、制度発足時から平成29年12月末までの実績は、相談件数39,877件、再生計画の策定完了件数12,687件となった。(継続)

11. 中小企業承継事業再生計画(第二会社方式)

産業競争力強化法に基づき、中小企業承継事業再生計画の認定を行い、その計画に従った事業の承継を行う場合に、許認可承継の特例措置及び金融支援を実施した。計画認定件数は平成29年12月末までの実績は2件、産業活力再生特別措置法に基づき措置された制度創設時(平成21年6月)から合計すると41件となった。(継続)

12. 中小企業再生ファンド

再生に取り組む中小企業の経営支援や必要な資金供給を実施するため、中小企業基盤整備機構と地域金融機関、信用保証協会等が一体となって、中小企業の再生を地域内で支援する地域型ファンドや広域的に支援する全国型ファンドの組成・活用を促進する取組を行った。平成29年9月末までに51件のファンドが創設され、ファンドの総額は約1,681億円に上った。また、当該再生ファンドによる投資実績は平成29年9月末までに445社、約894億円に上った。(継続)

13. 「経営者保証に関するガイドライン」の利用促進等 【29年度予算：1.0億円】

平成25年12月5日に公表された「経営者保証に関するガイドライン」の一層の周知・活用の促進を図るため、中小企業基盤整備機構地域本部等による相談窓口やガイドラインの利用をご希望の方への専門家派遣、中小企業・小規模事業者等を対象としたダイレクトメールや政府広報による広報等を行った。(継続)

14. 金融行政における小規模事業者に対する経営支援の強化等

金融行政方針に基づき、金融機関に対し、担保・保証に過度に依存することなく、取引先企業の事業の内容や成長可能性等を適切に評価(事業性評価)することを通じて、企業に有益なアドバイスとファイナンスを行うよう促した。(継続)

16. 沖縄の中小企業金融対策 【財政投融资】

沖縄振興開発金融公庫を活用した沖縄の中小企業対策は、日本政策金融公庫が行う業務・取組について、同様に行うとともに、沖縄の特殊事情を踏まえ独自の貸付制度の拡充を実施した。(継続)

17. 「中小企業の会計に関する基本要領」の普及・活用

中小企業の経営状況の明確化、経営者自身による事業の説明能力の向上、資金調達力の強化を促す観点から、「中小企業の会計に関する基本要領」の普及・活用を推進した。

18. 金融行政における中小企業に対する経営支援の強化等

金融行政方針に基づき、金融機関に対し、担保・保証に過度に依存することなく、取引先企業の事業の内容や成長可能性等を適切に評価(事業性評価)することを通じて、企業に有益なアドバイスとファイナンスを行うよう促した。

第4節 人材・雇用対策**1. 地域中小企業人材確保支援等事業 【29年度予算：16.7億円の内数】**

経営資源の乏しい中小企業・小規模事業者の人材の確保を支援することを目的に、地域特性に合わせ、各地の中小企業・小規模事業者が必要とする人材を地域内外から発掘、紹介、定着等人材確保支援を実施した。(継続)

2. 中小サービス業中核人材の育成支援事業 【29年度予算：0.95億円】

次世代の経営者を育成・確保するため、中小サービス事業者の次世代経営人材と優良企業等のマッチングし、実地研修(一定期間の“修行”)を組成することで、経営等の成功の鍵を体得する機会を提供するものである。平成28年度までは、連続する2週間の研修が求められ、その中に事前学習・成果報告会も含まれており、中小サービス事業者・優良

企業ともに負担が大きかったが、平成29年度は、最低3日（事前学習・成果報告会を除く）で研修を開催することを可能にすることで、柔軟性を高めている。また、修行の様子や成果を紹介するなど、修行のイメージや成果が明確になるよう努めている。（継続）

3. スマートものづくり応援隊等事業 【29年度予算：1.67億円の内数】

製造現場の経験が豊富な人材や、IoTやロボットに知見を有する人材等が指導者としての汎用的なスキルを身につけるための研修を実施し、育成した指導者を製造業等の中小企業・小規模事業者の現場に派遣することで、こうした企業の生産性向上や新規事業開拓を促進することを目指す。平成29年度は25拠点を整備した。（継続）

4. 中小企業・小規模事業者人材育成支援（カイゼン指導者育成事業） 【29年度予算：0.195億円】

サービス産業の現場で活躍する人材が、顧客に対する高度なおもてなしを実践するために必要とする知識や語学等のサービススキルを習得するための基盤を整備することを目指すし、サービススキル習得のためのスクールの設立・運営及びサービス業の現場で必要とされるスキルについて、おもてなしスキル・スタンダードの策定を含めたカリキュラムの作成等を行うものである。平成29年度は、補助率を2/3（平成28年度）から1/2へ変更を行った。（継続）

5. 小規模事業者支援人材育成事業 【29年度予算：16.7億円の内数】

商工会・商工会議所の経営指導員等が行う、経営指導の能力向上に向けた研修を全国各地で実施した。（継続）

6. 中小企業等支援人材育成事業 【29年度予算：1.2億円】

開業・経営に必要なスキルや空き店舗対策、合意形成の手法等のまちづくり特有のスキルの習得を図る座学研修及びインターシipp型実地研修を実施することで、まちづくりを牽引するタウンマネージャー等を育成した。（継続）

7. 中小企業大学校における人材育成事業

全国9か所にある中小企業大学校において、中小企業の経営者、管理者等を対象に経営課題の解決に直接結びつくような研修等を実施。また、地域の事業者からのアクセス改善に向けた研修の拡充や、高度実践プログラムの導入などを試験的に実施した。（継続）

8. ふるさとプロデューサー育成支援事業 【29年度予算：13.5億円の内数】

地域の関係者を巻き込み、地域資源を活かした魅力ある産品を「地域ブランド化」し、海外市場を見据えて販路開拓を行う取組の中心的担い手となることができる人材育成の取組

を支援した。(継続)

9. 労働者の雇用維持対策 【29年度予算：79.5億円】

景気の変動等に伴う経済上の理由により、事業活動の縮小を余儀なくされた事業主が、休業、教育訓練又は出向により、労働者の雇用の維持を図った場合に、雇用調整助成金を支給した。また、本助成金については、不正受給防止対策にも積極的に取り組んでおり、不正受給を行った事業主名等の公表、実地調査の実施等、本助成金のより一層の適正な支給に努めた。(継続)

10. 魅力ある雇用創出に向けた雇用管理の改善の支援 【29年度予算：108.0億円】

職場定着支援助成金において、企業の雇用管理改善の取組を支援し、魅力ある雇用創出を図るため、中小労確法に基づき各都道府県知事に改善計画の認定を受けた中小企業団体（事業協同組合等）が労働環境向上事業を行った場合に助成を行った。また、中小企業・小規模事業者等が就業規則・労働協約等を変更し、雇用管理制度を新たに導入した場合及び従業員の離職率を低下させた場合に助成を行った。加えて、介護福祉機器を導入した場合の助成及び従業員の離職率を低下させた場合に助成した。さらに、保育事業主及び介護事業主が、賃金制度の整備を通じて従業員の離職率を低下させた場合にも助成した。(継続)

11. 人材不足分野における人材確保のための雇用管理改善促進事業 【29年度予算：5.4億円】

人材不足分野の事業を営む事業主が、人材確保のために従業員の処遇や職場環境の改善などの雇用管理改善を行う場合に、雇用管理制度の導入支援等を実施し、「魅力ある職場づくり」を支援した。(継続)

①モデル調査コース

事業主が取り組むべき雇用管理の内容が明確となっていない分野を対象として、雇用管理上の課題を抱える事業主に対し、その課題の解消に資する様々な雇用管理制度をモデル的に導入・運用するためのきめ細かなコンサルティングを実施する。このコンサルティングの過程で得られたモデル取組事例について、その導入効果やノウハウ等の検証・分析を行い、分野ごとの特性を踏まえた効果的な雇用管理改善方を整理し、これを普及・啓発した。

②啓発実践コース

人材不足分野のうち、建設分野について、雇用管理改善の実践段階に課題を抱える事業主に対し雇用管理改善等アドバイザーによる相談支援を行い、業界ぐるみで雇用管理改善の実践を促進した。

12. 地域雇用開発助成金（地域雇用開発コース） 【29年度予算：33.9億円】

地域における雇用の創出及び安定を図るため、雇用機会の不足している地域等において

事業所の設置又は整備を行い、併せて地域の求職者等を雇い入れる事業主に対して、設置等の費用及び雇入れ人数に応じて助成を行う地域雇用開発助成金（地域雇用開発コース）を支給した。（継続）

13. 地域活性化雇用創造プロジェクト 【29年度予算：51.2億円】

地域における安定した良質な雇用の創出に向けた取組を推進するため、産業政策と一体となって正社員雇用の創出に取り組む都道府県を支援する地域活性化雇用創造プロジェクトを実施した。（新規）

14. 雇用促進税制 【税制】

雇用促進税制については、平成28年4月1日から平成30年3月31日までの期間内に始まる各事業年度において、一定の要件を満たした事業主で、雇用機会が不足している地域（地域雇用開発促進法に基づく同意雇用開発促進地域）において、質の高い雇用（無期雇用かつフルタイム）を創出させた場合、その増加雇用者1人当たり40万円の税額控除を行うことができる施策を引き続き実施した。（継続）

15. 失業なき労働移動の促進 【29年度予算：96.7億円】

労働移動支援助成金（再就職支援コース）により、事業規模の縮小等に伴い離職を余儀なくされる労働者等（再就職援助計画対象者等）に対して、その再就職を実現するための支援を民間職業紹介事業者に委託等して行う事業主に対して助成を行った。

また、成長企業が、再就職援助計画対象者や移籍により受け入れた労働者に対して行う能力開発や賃金アップをした場合の助成を拡充するとともに、中途採用者の能力評価、賃金、処遇の制度を整備した上で、中途採用者の採用を拡大させた成長企業への助成を行った。（継続）

16. 福祉人材確保重点プロジェクト 【29年度予算：16.3億円】

福祉（介護・医療・保育）分野におけるサービスを担う質の高い人材の安定的な確保のため、全国の主要なハローワークに設置する「福祉人材コーナー」を中心に、きめ細かな職業相談・職業紹介、求人者への助言・指導等を実施した。（継続）

17. 若者応援宣言事業の促進 【29年度予算：7.2億円の内数】

若者の採用・育成に積極的で、企業情報等を積極的に公表する中小企業について、「若者応援宣言企業」として情報発信の後押しを行った。（継続）

18. 若者雇用促進法に基づくユースエール認定制度 【29年度予算：7.2億円の内数】

若者の雇用管理が優良な中小企業について、「青少年の雇用の促進等に関する法律」（昭和

45 年法律第 98 号) に基づき、厚生労働大臣が「ユースエール認定」企業として認定し、中小企業の情報発信を後押しすることにより、当該企業が求める人材の円滑な採用を支援した。(継続)

19. 特定求職者雇用開発助成金（長期不安定雇用者雇用開発コース） 【29 年度予算：5.3 億円】

いわゆる就職氷河期に正社員就職の機会を逃したこと等によりフリーター等として離転職を繰り返してきた者（長期不安定雇用者）を安定所等の紹介により正規雇用労働者として雇い入れた事業主に対して「特定求職者雇用開発助成金（長期不安定雇用者雇用開発コース）」を支給した。(継続)

20. 特定求職者雇用開発助成金（3 年以内既卒者等採用定着コース） 【29 年度予算：18.3 億円】

既卒者や中退者の新規学卒卒での応募機会の拡大及び定着・促進を図るため、既卒者等が応募可能な新卒求人の申込みまたは募集を行い、初めて既卒者等を新卒扱いで採用し、一定期間定着させた事業主に対して「特定求職者雇用開発助成金（3 年以内既卒者等採用定着コース）」を支給した。(継続)

21. 最低賃金引上げに向けた中小企業・小規模事業者支援 【29 年度予算：12 億円】

最低賃金の引上げに向けた中小企業・小規模事業者の生産性向上等のための支援として、

- ① 経営改善と労働条件管理の相談等にワンストップで対応するため、「最低賃金総合相談支援センター」を全国（47 カ所）に設置し、無料の相談対応・専門家派遣を実施する。
- ② 全国規模及び都道府県規模の業種別中小企業団体を対象として、賃金の引上げに向けた販路拡大等のための市場調査や新たなビジネスモデル開発等、生産性向上のための取組に要した経費を助成する。
- ③ 全国 47 都道府県の中小企業・小規模事業者を対象として、生産性向上のための設備投資等を行い、事業場内の時間給 1000 円未満の労働者の賃金を一定額以上引き上げた場合に、その設備投資などに要した費用の一部を助成（助成率 7/10、企業規模 30 人以下の小規模事業者は 3/4）する。(継続)

22. キャリアコンサルティングの普及促進

民間職業紹介・就職支援機関や企業の人事管理・人材育成部門、学校におけるキャリア教育などにおいて、キャリアコンサルティング（労働者の職業の選択、職業生活設計又は職業能力の開発及び向上に関する相談に応じ、助言及び指導を行うこと。）の活用について普及促進を進める。平成 28 年 4 月には、キャリアコンサルティングを行う専門家として「キャリアコンサルタント」を国家資格化したことから、当該資格の周知を進める。また、企業等

に対しては、労働者のキャリア形成における「気づき」を支援するため、年齢、就業年数、役職等の節目において定期的にキャリアコンサルティングを受ける機会を設定する仕組みである「セルフ・キャリアドック」の導入を推進した。(継続)

23. 所得拡大促進税制

①給与等支給額の総額が平成24年度から一定割合以上増加、②給与等支給額の総額が前事業年度以上、③平均給与等支給額が前事業年度を上回るという3要件を満たす場合に、給与等支給額の平成24年度からの増加額の10%を税額控除する(法人税額の10%(中小企業者等は20%))が上限)措置を講じた。また、平成29年度税制改正にて、中小企業者等については、平均給与等支給額が前年度比2%以上増加する場合に、給与等支給額の前年度からの増加額について、税額控除を12%上乘せすることとした。

24. ものづくり中核人材育成事業【29年度予算：0.27億円】

技術・技能の伝承等の促進を目的として、ものづくり中小企業・小規模事業者が、現場の中核人材に対して、技能・技術の向上等に関する講習等を受講させる際の経費の一部の補助を行う。(継続)

第3章 地域経済の活性化に資する事業活動の推進

第1節 地域資源の活用

1. 小規模支援法による経営発達支援計画の認定

小規模支援法に基づき、全国の商工会・商工会議所が市町村や地域の金融機関等と連携して、地域ぐるみで小規模事業者を支援する体制の整備を全国各地で進めるため、商工会・商工会議所が策定する「経営発達支援計画」について、第4回認定までに、累計1,127件(1,303単会)の認定を行った。(継続)

2. 小規模事業者対策推進事業【29年度予算：49.4億円】

改正小規模支援法に基づき認定を受けた「経営発達支援計画」に沿って商工会・商工会議所が取り組む伴走型の小規模事業者支援を推進し、小規模事業者の需要を見据えた事業計画の策定や販路開拓等を支援(採択数：908件)した。また、地域の小規模事業者による全国規模の市場に向けた事業展開を促進するため、商工会・商工会議所等が事業者と協力して進める、特産品開発や観光開発及びその販路開拓等の事業(調査研究事業：67件、本体事業(1年目：40件、2年目：28件))に対し、幅広い支援を行った。(継続)

3. ふるさと名物支援事業【29年度予算：13.5億円の内数】

中小企業・小規模事業者が、地域資源の活用や農林漁業者との連携により行う、新商品・新サービスの開発、販路開拓を支援した。また、地域資源の活用や、農林漁業者との連携に

より行う商品開発等に取り組む事業者に対して、一般社団法人等が行う消費者嗜好に関する情報提供、マッチング支援などの取組を支援した。(継続)

4. (再掲) JAPAN ブランド育成支援事業 【29年度予算：13.5億円の内数】

中小企業の海外販路開拓の実現を図るため、複数の中小企業が連携し、自らが持つ素材や技術等の強みを踏まえた戦略の策定や、当該戦略に基づいて行う商品の開発や海外見本市への出展等の取組を支援した。(継続)

5. 伝統的工芸品の指定

伝統的工芸品産業の振興に関する法律（以下「伝産法」という。）に基づき、伝統的工芸品への指定の申出があった工芸品について調査、検討を行った後、産業構造審議会の意見を聴いて、以下の5品目について、伝統的工芸品の指定を行った。

- ・ 福島県「奥会津昭和からむし織」、千葉県「千葉工匠具」、東京都「東京無地染」、富山県「越中福岡の菅笠」、愛知県「三州鬼瓦工芸品」（平成29年11月30日指定）(継続)

6. 伝統的工芸品産業振興関連補助事業【29年度予算：11.1億円】

伝産法に基づき、伝統的工芸品産業の振興のため以下の支援を行った。

①産地の製造協同組合等が実施する以下の事業に対する補助

- ・ 後継者育成事業
- ・ 原材料確保対策事業
- ・ 意匠開発事業
- ・ 連携活性化事業
- ・ 産地プロデューサー事業 等

②伝産法第23条に基づく一般社団法人・一般財団法人が実施する以下の事業に対する補助

- ・ 人材確保および技術技法継承事業
- ・ 産地指導事業
- ・ 普及推進事業
- ・ 需要開拓事業 等

7. 産地ブランド化推進

伝統的工芸品・地場産品等の産地への観光客誘致・海外販路開拓を後押しするため、各産地にデザイナー等の外部人材等を招聘する取組を支援した。(継続)

8. 伝統的工芸品の普及・推進事業

伝統的工芸品に対する国民の理解を増進するため、毎年11月を「伝統的工芸品月間」とし、伝統的工芸品月間国民会議全国大会の開催等の普及・啓発事業を実施。平成29年度に

においては、東京都で全国大会を開催した。(継続)

9. ローカル10,000プロジェクト(地域経済循環創造事業交付金)【29年度予算:18.7億円の内数】

産学金官の連携により、地域の資源と資金(地域金融機関の融資)を活用して、雇用吸収力の大きい地域密着型企業の立ち上げを支援するため、民間事業者等が事業化段階で必要となる経費について、地方公共団体が助成を行う場合、その助成に要する経費の一部を交付する。(継続)

第2節 商店街・中心市街地の活性化

1. 地域商店街の活性化に向けた総合的支援

地域商店街活性化法に基づき、商店街活性化事業計画を国が認定した商店街等について、支援措置を講じた。(継続)

2. 全国商店街支援センターによる人材育成等

中小企業関係4団体が共同で設立した「全国商店街支援センター」において、人材育成、ノウハウ提供等の支援を行った。(継続)

3. 中心市街地活性化協議会運営支援事業

中心市街地活性化協議会の設立・運営にあたって、中小企業基盤整備機構に設置された中心市街地活性化協議会支援センターを中心に、各種相談対応、HPやメールマガジンでの情報提供、交流会の開催によるネットワーク構築支援等を行った。平成29年度(平成30年1月末時点)は103件の相談対応を実施した。(継続)

4. 中心市街地商業等活性化アドバイザー派遣事業

中心市街地活性化協議会等が抱える様々な課題に対応するため、中小企業基盤整備機構に登録された商業活性化に関する各分野の専門家を派遣した。平成29年度(平成30年1月末時点)は31地域に専門家を派遣した。(継続)

5. 中心市街地商業活性化診断・サポート事業

中心市街地活性化協議会等が行う中心市街地における商業活性化の取組を支援するため、中小企業基盤整備機構における専門的ノウハウを活用し、セミナー等の企画・立案支援・講師の派遣や、個別事業の実効性を高めるための助言・診断・課題整理・情報提供等を行った。平成29年度(平成30年1月末時点)は11地域でセミナーを開催し、19地域へ助言等を実施した。(継続)

6. 商店街・まちなか集客力向上支援事業 【28年度補正予算：15.0億円】

商店街・中心市街地の中長期的な成長基盤の構築につながる、外国人観光客による需要を取り込むために行う施設整備等の事業や、消費喚起に向けた商店街でのIC型ポイントカードの導入等に対して支援を行った。商店街集客力向上支援事業において70件、まちなか集客力向上支援事業において4件採択した。(継続)

7. 企業活力強化資金(流通・サービス業関連) 【財政投融资】

中小事業者・サービス業者等の経営の近代化及び流通機構の合理化並びに空き店舗等の解消を図るため、日本政策金融公庫が必要な資金の貸付を行った。平成29年度(平成29年12月末時点)の貸付実績は10,286件、872.1億円となった。(継続)

8. 地域・まちなか商業活性化支援事業 【29年度予算：17.8億円】

商店街等における子育て・高齢者支援サービスの提供や空き店舗への店舗誘致、中心市街地における複合商業施設の整備などの取組を支援した。平成29年度には、地域商業自立促進事業において、調査分析事業を23件、支援事業を28件、個店連携モデル支援事業において10件、中心市街地再興戦略事業において、調査事業を12件、先導的・実証的事業を6件、専門人材活用支援事業を26件採択した。(継続)

9. 中心市街地活性化のための税制措置 【税制】

中心市街地活性化法の改正により創設した「認定特定民間中心市街地経済活力向上事業計画」に基づいて行われる不動産の取得に対し、その不動産の所有権の保存登記等に対する登録免許税の税率を1/2とする措置を講じた。(継続)

10. 地域文化資源活用空間創出事業 【29年度補正予算：58.5億円の内数】

商店街・中心市街地等が取り組む、地域文化資源を活用した外国人観光客の消費を促すための取組の支援を行った。(新規)

第3節 その他の地域活性化

1. 地域の企業立地の促進

地域の中核となると期待される「地域未来牽引企業」を選定・支援すること等を通じて、地域経済の活性化を図るために、地域経済への波及効果が大きい事業に対して、「地域未来投資促進法」を活用し、予算、税制、規制緩和等の政策手段を総動員して重点的に支援した。

2. 企業の地方拠点強化税制 【税制】

地方創生のためには、東京一極集中を是正し、地方に良質な雇用を創出することが必要である。このため、企業の本社機能(事務所、研究所、研修所)の東京23区から地方への移

転や地方における拡充をした場合に、計画の認定を受けた企業のオフィス等に係る建物等の取得等について、取得価額の15%の特別償却（移転型事業の場合には、取得価額の25%）又は取得価額の4%の税額控除（移転型事業の場合には、取得価額の7%）の選択適用、その地方拠点において雇用した者に対する雇用促進税制の特例を講じる措置、及び企業の地方拠点強化に係る地方交付税による減収補填措置を引き続き講じた。また、平成29年度税制改正において、オフィス減税について税額控除率を引き上げる措置の延長及び雇用促進税制の拡充、移転型事業の要件緩和を行うとともに、地方交付税による減収補填措置の拡充を実施した。（継続）

3. 地域中核企業創出・支援事業 【29年度予算：25.0億円】

地域中核企業候補が新分野・新事業等に挑戦する取り組みを支援し、その成長を促すため、支援人材を活用して、全国大の外部リソース（大学、協力企業、金融機関等）とのネットワーク構築を支援した。また、地域中核企業の更なる成長のため、支援人材を活用して、事業化戦略の立案、販路開拓等をハンズオン支援した。さらに、国際市場に通用する事業化等に精通した専門家であるグローバル・コーディネーターを組織化した「グローバル・ネットワーク協議会」を活用し、グローバル市場も視野に入れた事業化戦略の立案や販路開拓等を支援した。（継続）

4. 連携中枢都市圏の取組の推進 【29年度予算：1.3億円の内数】

連携中枢都市圏の形成等を支援するため、国費による委託事業を実施した。また、圏域全体の経済成長のけん引、高次都市機能の集積・強化及び生活関連機能サービスの向上に資する取組を支援するため、連携中枢都市圏ビジョンを策定した連携中枢都市及び連携市町村の取組に対して、地方財政措置を講じた。平成30年1月末時点で、24圏域で連携中枢都市圏が形成されている。（継続）

5. 観光産業等生産性向上資金 【財政投融资】

観光産業等の生産性向上及び観光消費の底上げを通じた日本経済の活性化を図るため、品質の高いサービス等を提供する中小企業に対して日本政策金融公庫が必要な資金の貸付を行った。平成29年度（平成29年12月末時点）の貸付実績は6件、0.97億円となった。（継続）

6. 地域中核企業支援貸付制度 【財政投融资】

地域の中核を担い地域経済へ一定の影響力を有する中堅中小企業が、新分野への進出等のイノベーションの取組や戦略的な経営改善の取組を行う場合に、商工中金が地域中核企業支援貸付制度により、長期・一括返済・成功払いによる融資を行った。平成29年度の実績は、6件、5億円となった（平成29年12月末現在）。（継続）

7. 地域連携支援貸付制度 【財政投融资】

地域資源を活用する事業協同組合・企業連携体が、新事業展開、地域資源活用、連携・再編等の取組を行う場合に、商工中金が地域連携支援貸付制度により、長期・一括返済・成功払いによる融資を行った。平成29年度の実績は、3件、1.8億円となった（平成29年12月末現在）。（継続）

第4章 地域ぐるみで総力を挙げた支援体制の整備

第1節 経営支援体制の強化

1. (再掲)小規模事業者対策推進事業 【29年度予算：49.4億円】

改正小規模支援法に基づき認定を受けた「経営発達支援計画」に沿って商工会・商工会議所が取り組む伴走型の小規模事業者支援を推進し、小規模事業者の需要を見据えた事業計画の策定や販路開拓等を支援（採択数：908件）した。また、地域の小規模事業者による全国規模の市場に向けた事業展開を促進するため、商工会・商工会議所等が事業者と協力して進める、特産品開発や観光開発及びその販路開拓等の事業（調査研究事業：67件、本体事業（1年目：40件、2年目：28件）に対し、幅広い支援を行った。（継続）

2. 中小企業連携組織支援対策推進事業 【29年度予算：6.8億円】

中小企業連携組織支援のための専門機関である全国中小企業団体中央会を通じて、経営革新・改善に取り組む組合等に対して、その実現化等に要する経費の一部の助成などの支援を行ったほか、指導員向けの研修等も支援した。また、外国人技能実習生受入事業を行う組合（監理団体）等の事業の適正化を支援した。（継続）

3. 経営支援と一体となった高度化融資による設備資金の支援

中小企業が事業環境の改善や経営基盤の強化を図るために、事業協同組合等が共同で取り組む事業に対し、中小企業基盤整備機構と都道府県が協調し、事業計画への診断・アドバイスをを行うとともに、必要な設備資金について、長期・低利（又は無利子）の貸付を行った。（継続）

4. 中小企業・小規模事業者ワンストップ総合支援事業 【29年度予算：54.8億円】

中小企業・小規模事業者が抱える様々な経営課題に対応するワンストップ相談窓口として、各都道府県に「よろず支援拠点」を設置し、一歩踏み込んだ専門的な助言を行うとともに、特に高度・専門的な経営課題に対応するために専門家派遣を実施した。（事業開始から平成30年1月までに69.0万件の相談対応）（継続）

5. ローカルベンチマーク

ローカルベンチマークの活用促進のため、「ローカルベンチマーク活用戦略会議」において、ローカルベンチマークを活用した IT 導入による企業の経営改善や生産性向上、円滑な事業承継に結び付いた事例の紹介等や、ツールの更なる充実を含めた検討を実施した。また、地域未来投資促進法における基本計画のガイドライン（平成 29 年 8 月）の中で、地域経済牽引支援機関が事業者と対話を行う際にローカルベンチマークの活用が有効であることを記載したほか、商工団体で企業の経営者自身がローカルベンチマークを活用するセミナーを実施した。（継続）

第 5 章 その他の小規模企業振興関係施策

第 1 節 被災地の中小企業・小規模事業者対策

1. 被災中小企業への資金繰り支援（政策金融）【29 年度予算：139 億円の内数】

東日本大震災及び熊本地震により被害を受けた中小企業・小規模事業者への資金繰り支援として、日本政策金融公庫（国民生活事業及び中小企業事業）・商工中金において、「東日本大震災復興特別貸付」及び「平成 28 年熊本地震特別貸付」（平成 28 年 6 月制度開始）を継続的に実施している。本制度の運用開始後、平成 29 年 12 月末までの貸付実績は、東日本大震災復興特別貸付が、約 30 万 1 千件、約 6 兆 916 億円、平成 28 年熊本地震特別貸付が、約 1 万 7 千件、約 2,260 億円となった。また、東日本大震災においては、原発事故に係る警戒区域等の公示の際に当該区域内に事業所を有していた中小企業・小規模事業者や、地震・津波により事業所等が全壊・流失した中小企業・小規模事業者に対して、県の財団法人等を通じ、貸付金利を実質無利子化する措置を引き続き実施した。（継続）

2. 被災中小企業への資金繰り支援（信用保証）

東日本大震災により被害を受けた中小企業・小規模事業者を対象に、既存の一般保証や災害関係保証、セーフティネット保証とは別枠の新たな保証制度である「東日本大震災復興緊急保証」について、平成 29 年度も特定被災区域内において引き続き実施した（保証割合 100%。保証限度額は無担保 8,000 万円、最大 2 億 8,000 万円。）。本制度の運用を開始した平成 23 年 5 月 23 日から平成 29 年 12 月末までの保証承諾実績は、135,301 件、約 2 兆 7,380 億円であった。また、平成 29 年 7 月に発生した九州北部地方の大雨災害においては、福岡県及び大分県の一部地域でセーフティネット保証 4 号を発動したほか、福岡県の一部地域では災害関係保証も発動した。両制度の平成 29 年 12 月末までの保証承諾実績は、59 件、約 9 億円であった。（継続）

3. マル経・衛経融資の貸付限度額・金利引下げ措置の拡充【財政投融资】

東日本大震災及び、平成 28 年熊本地震により直接又は間接的に被害を受けた小規模事業者に対し、無担保・無保証・低利で利用できる日本政策金融公庫によるマル経・衛経融資の貸付限度の拡充や金利の引下げを実施した。（東日本大震災型の平成 29 年度の実績は、マル

経融資で506件、184,827万円、衛経融資で5件、1,510万円（平成29年12月末時点）。平成29年度熊本地震型の平成29年度の実績は、マル経融資で23件、1億円、衛経融資の実績は0（平成29年12月末時点。）

4. 原子力災害に伴う「特定地域中小企業特別資金」

原子力発電所事故の被災区域に事業所を有する中小企業等が福島県内において事業を継続・再開する場合に必要な事業資金（運転資金・設備資金）を長期・無利子、無担保での融資を行った。（継続）

5. 「産業復興相談センター」及び「産業復興機構」による事業再生支援 【29年度予算：13.9億円※】

平成23年度に東日本大震災の被災各県の中小企業再生支援協議会の体制を拡充する形で設置した、総合相談窓口である「産業復興相談センター」と、債権買取等を行う「産業復興機構」による中小事業者等の事業再生支援を引き続き実施した。各県の産業復興相談センターにおいては、平成30年2月28日までに6,139件の事業者からの相談を受け付けており、金融機関等による金融支援について合意を取り付けた案件は1,153件、うち債権買取を決定した案件は337件となった。（※）東日本大震災復興特別会計分。被災県6県のうち、青森・茨城・千葉の中小企業再生支援協議会・産業復興相談センターについては、平成29年度予算より一般会計へ移行。（継続）

6. 「株式会社東日本大震災事業者再生支援機構」による再生支援

被災事業者の二重ローン問題に対応するため、東日本大震災事業者再生支援機構では旧債務に係る返済負担の軽減等の支援を実施した。東日本大震災事業者再生支援機構では、平成24年3月5日の業務開始以来これまでに736件の相談を受け付けており、そのうち2,733件の事業者に対して、債権買取等の再生支援を行う旨の決定をした（平成30年2月末現在）。

また、東日本大震災事業者再生支援機構の支援決定期間を延長する株式会社東日本大震災事業者再生支援機構法の改正法が平成30年2月1日に成立し、支援決定期間が平成33年3月31日まで延長された。（継続）

7. 再生可能性を判断する間の利子負担の軽減

東日本大震災及び原子力発電所の事故による被害を受けた中小事業者等が産業復興相談センターを活用した事業再生に取り組む際に、再生計画策定支援の期間中に発生する利子を補填することにより、早期の事業再生の実現を支援した。（継続）

8. 被災中小企業復興支援リース補助事業の実施

被災中小企業の二重債務負担の軽減を図るため、東日本大震災に起因する設備の滅失等により債務を抱えた中小企業に対し、設備を再度導入する場合のリース料の10%を補助した。(継続)

9. 中小企業組合等共同施設等災害復旧事業(東日本大震災)【29年度予算:210億円】

東日本大震災に係る被災地域の復旧及び復興を促進するため、

①複数の中小企業等から構成されるグループが復興事業計画を作成し、地域経済や雇用維持に重要な役割を果たすものとして県から認定を受けた場合に、計画実施に必要な施設・設備の復旧にかかる費用に対して、国が1/2、県が1/4の補助、

②商工会等の中小企業者のための指導・相談施設等の災害復旧事業にかかる費用に対して、国が1/2の補助

を実施し、被災した中小企業等のグループ等の施設の復旧等に対して支援を行った。(継続)

10. 仮設施設整備事業・仮設施設有効活用等助成事業【29年度:6.5億円の内数】

東日本大震災の被害を受けた中小企業者等の早期事業再開を支援するため、中小企業基盤整備機構が仮設工場や仮設店舗等を整備し、被災市町村を通じて原則無償で貸し出す事業を実施しており、平成30年1月末までに6県53市町村590箇所施設を設置している。また、平成26年4月より仮設施設の本設化、移設、撤去に要する費用の助成事業を実施しており、平成30年1月末までに75件の助成を実施している。(継続)

11. 施設・設備の復旧・整備に対する貸付け(東日本大震災)

東日本大震災により被害を受けた中小企業者が、県から認定を受けた復興事業計画に基づいて、その計画を実施するために必要な施設・設備の復旧・整備を行う場合に、中小企業基盤整備機構と県が協力して、必要な資金の貸し付けを行った。(継続)

12. 事業復興型雇用確保事業

被災地の深刻な人手不足等による雇用のミスマッチに対応するため、産業政策と一体となった雇用面での支援を実施した。(継続)

13. 特別相談窓口等の設置

全国の日本政策金融公庫、商工中金、信用保証協会、商工会議所、商工会連合会、中小企業団体中央会、中小企業基盤整備機構地域本部等及び経済産業局に特別相談窓口を設置し、東日本大震災の被災中小企業者等からの経営・金融相談に応じた。(継続)

14. 中小企業電話相談ナビダイヤルの実施

どこに相談したらよいか困っている中小企業のために、1つの電話番号で最寄りの経済産

業局につながる「中小企業電話相談ナビダイヤル」を実施した。(継続)

15. 官公需における被災地域等の中小企業者に対する配慮

東日本大震災及び平成28年熊本地震について、被災地域の中小企業・小規模事業者に対する官公需における配慮について、「中小企業者に関する国等の契約の基本方針」に盛り込み、周知徹底を図った。(継続)

16. 特定求職者雇用開発助成金（被災者雇用開発コース） 【29年度予算：0.3億円】

東日本大震災による被災離職者等の方を、ハローワーク等の紹介により、継続して1年以上雇用することが見込まれる労働者として雇い入れる事業主に対して、助成金を支給する。また、対象労働者を10人以上雇い入れる事業主に対して助成金を上乘せする。(継続)

17. 放射線量測定指導・助言事業 【29年度予算：0.3億円】

避難指示区域等の見直しにより原子力被災企業の事業再開や企業立地の進展が見込まれることから、福島県内企業等からの要請に応じて、専門家チームを派遣するとともに、福島県内の事業所において、工業製品等の放射線量測定等に係る指導・助言を行い、工業製品等に係る風評払拭に取り組んだ。(継続)

18. 福島県等復興産学官連携支援事業 【29年度予算：1.1億円】

東日本大震災、原子力災害により、未だ風評の影響が残る主に福島県を対象として、被災企業と大学、公的研究機関、大手企業等との連携の機会を提供し、試作品製作等を支援することにより、商品開発、販路開拓を促進する。(継続)

19. 原子力災害対応雇用支援事業 【29年度予算：18.7億円】

原子力災害の影響を受けた福島県内の被災者の一時的な雇用の場を確保し、生活の安定を図るための事業を実施した。(継続)

20. 被災地の人材確保対策事業 【29年度予算：9.8億円】

被災地に若者や専門人材等の幅広い人材を呼び込むとともに、企業に人材確保・定着・育成等のノウハウを提供し、人材獲得力の向上を図った。また、人材獲得に成功している好事例を地域に広める取組を実施した。(新規)

21. 福島イノベーション・コースト構想 地域復興実用化開発等促進事業 【29年度予算：69.7億円】

ロボット技術など福島イノベーション・コースト構想の重点分野(※)について、地元企業との連携等による地域振興に資する実用化開発等の費用を支援する。(継続)

※廃炉、ロボット、エネルギー、環境・リサイクル、農林水産業、医療機器等の分野を言う。

22. 中小・小規模事業者の事業再開等支援事業 【29年度予算：112.0億円】

福島県の原子力被災12市町村で被災した中小事業者の自立を集中的に支援し、当該地域における働く場の創出や、買い物をする場などまち機能の早期回復を図るため、事業再開等に要する設備投資等の費用の一部補助。平成29年度は、基金の積み増しを行うとともに、地元での再開が困難な帰還困難区域の事業者への支援等を拡充した。(継続)

23. 原子力災害被災地域における創業等支援事業 【29年度予算：2.1億円】

福島県の原子力被災12市町村のまち機能の回復やそれを通じた被災事業者の自立に向け、新規創業や12市町村外からの事業展開等に際して必要となる設備投資等に対する補助を行うとともに、12市町村における創業等の活動・取組の促進に向けた環境の整備を行った。(継続)

24. 生活関連サービスに要する移動・輸送手段の確保支援事業 【29年度予算：2.3億円】

住民の帰還に向けた環境整備が進む中、地元商店による共同配達や医療サービス等の移動・輸送手段への支援を強化するため、平成29年度は前年度に比べ0.9億円の予算の増額を行った。(継続)

25. 人材マッチングによる人材確保支援事業 【29年度予算：5.0億円】

福島県の原子力被災12市町村において、被災事業者等の人材不足を解消するため、人材コーディネーターが被災事業者の人材ニーズをきめ細かく把握し、インターネット等を通じて求人情報を発信し、12市町村内外の人材と被災事業者等とのマッチング支援を行った。(継続)

26. 6次産業化等へ向けた事業者間マッチング事業 【29年度予算：3.7億円】

事業者の販路開拓や新ビジネス創出等のため、事業者間マッチング等を行った。具体的には、事業者間のマッチングに加え、マッチング後の事業が円滑に進むように専門家による指導等により事業者のサポートを行った。(継続)

27. 福島相双復興官民合同チーム専門家支援事業 【29年度予算：82.0億円(基金)】

官民合同チームにおける専門家による訪問・相談支援体制を整備。カウンセラー、コンサルタント、中小企業診断士等の専門家を交えたチームを構築し、事業展開、承継・転

業、生活再建等の課題について、事業者に寄り添ったコンサルティング支援を実施。平成29年度からは、対象を市町村に拡大。(継続)

28. 地域の伝統・魅力等の発信支援事業【29年度予算：0.5億円】

原子力被災12市町村の地域の魅力や伝統工芸品・特産品等の復興・振興や地域経済の活性化に資するため、原子力被災12市町村の地域の魅力や伝統工芸品・特産品等を国内外に発信するために行う展示会等の開催及び広報活動等を支援した。(継続)

29. 被災中小企業への資金繰り支援(政策金融)

東日本大震災及び熊本地震により被害を受けた中小企業・小規模事業者への資金繰り支援として、日本政策金融公庫(国民生活事業及び中小企業事業)・商工中金において、「東日本大震災復興特別貸付」及び「平成28年熊本地震特別貸付」(平成28年6月制度開始)を継続的に実施している。本制度の運用開始後、平成29年12月末までの貸付実績は、東日本大震災復興特別貸付が、約30万1千件、約6兆916億円、平成28年熊本地震特別貸付が、約1万7千件、約2,260億円となった。また、東日本大震災においては、原発事故に係る警戒区域等の公示の際に当該区域内に事業所を有していた中小企業・小規模事業者や、地震・津波により事業所等が全壊・流失した中小企業・小規模事業者に対して、県の財団法人等を通じ、貸付金利を実質無利子化する措置を引き続き実施した。(継続)

30. 被災中小企業への資金繰り支援(信用保証)

東日本大震災により被害を受けた中小企業・小規模事業者を対象に、既存の一般保証や災害関係保証、セーフティネット保証とは別枠の新たな保証制度である「東日本大震災復興緊急保証」について、平成29年度も特定被災区域内において引き続き実施した(保証割合100%。保証限度額は無担保8,000万円、最大2億8,000万円)。本制度の運用を開始した平成23年5月23日から平成29年12月末までの保証承諾実績は、135,301件、約2兆7,380億円であった。

また、平成29年7月に発生した九州北部地方の大雨災害においては、福岡県及び大分県の一部地域でセーフティネット保証4号を発動したほか、福岡県の一部地域では災害関係保証も発動した。両制度の平成29年12月末までの保証承諾実績は、59件、約9億円であった。(継続)

31. 中小企業組合等共同施設等災害復旧事業(熊本地震)【29年度補正予算：46.9億円】

熊本地震に係る被災地域の復旧及び復興を促進するため、複数の中小企業等から構成されるグループが復興事業計画を作成し、地域経済や雇用維持に重要な役割を果たすものとして県から認定を受けた場合に、計画実施に必要な施設・設備の復旧にかかる費用に対して、国が1/2、県が1/4の補助を実施し、被災した中小企業等のグループの施設の復旧等に対

して支援を行った。(継続)

32. 施設・設備の復旧・整備に対する貸付け(熊本地震)

熊本地震により被害を受けた中小企業者が、県から認定を受けた復興事業計画に基づいて、その計画を実施するために必要な施設・設備の復旧・整備を行う場合に、中小企業基盤整備機構と県が協力して、必要な資金の貸し付けを行った。(継続)

33. 特定求職者雇用開発助成金(被災者雇用開発コース)【29年度予算:0.3億円】

東日本大震災による被災離職者等の方を、ハローワーク等の紹介により、継続して1年以上雇用することが見込まれる労働者として雇い入れる事業主に対して、助成金を支給する。また、対象労働者を10人以上雇い入れる事業主に対して助成金を上乗せする。(継続)

第2節 財務基盤の強化

1. 法人税の軽減税率【税制】

年所得800万円以下の部分に係る法人税率(19%)を15%に引き下げる措置。(継続)

2. 中小企業投資促進税制【税制】

機械装置等を取得した場合に、取得価額の30%の特別償却又は7%の税額控除(税額控除は資本金3,000万円超の法人を除く)ができる措置。(継続)

3. 少額減価償却資産の損金算入の特例制度

取得価額30万円未満の減価償却資産を取得した場合、年間300万円を限度に、全額損金算入することができる措置(従業員1,000人超の法人を除く)。(継続)

4. 欠損金の繰越控除・繰戻還付【税制】

欠損金の繰越控除は、当期の事業年度に生じた欠損金を繰り越して翌期以降の事業年度(繰越期間:9年間)の所得金額から控除することができる措置。また、欠損金の繰戻還付は、当期の事業年度に生じた欠損金を1年繰戻して法人税の還付を請求することができる措置。(継続)

5. 商業・サービス業・農林水産業活性化税制【税制】

商業・サービス業等を営む中小企業が商工会議所等の経営改善指導に基づき設備を取得した場合、取得価額の30%の特別償却又は7%の税額控除(税額控除は資本金3,000万円超の法人を除く)ができる措置。(継続)

6. 交際費等の損金不算入の特例【税制】

交際費等を支出した場合、①定額控除限度額（800万円）までの損金算入、②支出した接待飲食費の50%までの損金算入を選択適用できる措置。（継続）

7. 中小企業投資育成株式会社による支援

中小企業投資育成株式会社において、中小企業の自己資本の充実を促進し、その健全な成長発展を図るため、株式、新株予約権、新株予約権付社債等の引受けによる投資事業及び経営相談、事業承継支援等の育成事業を実施した。（継続）

第3節 取引価格の適正化、消費税転嫁対策

1. 下請等中小企業の取引条件の改善

様々な業種の取引条件改善を目的とした対策パッケージ「未来志向型の取引慣行に向けて（世耕プラン）」（平成28年9月公表）に基づき、平成29年3月末までに自動車や電機・情報通信機器など8業種21団体において、取引適正化と付加価値向上に向けた「自主行動計画」が策定された。平成29年5月、中小企業庁において、自主行動計画のフォローアップ指針を発表し、この指針に基づき各団体においてフォローアップ調査を実施した。また、平成29年4月より全国に80名規模の下請Gメンを配置し、年間2,000件以上の下請中小企業のヒアリング調査を実施した。平成29年12月、各団体が実施した自主行動計画のフォローアップ調査結果及び下請Gメンによるヒアリング調査の結果をとりまとめて公表した。両調査結果の突き合わせを行い、改善の動きが鈍い業種については、平成30年1月以降、更なる取組を要請した。加えて、自主行動計画の策定業種の拡大（機械製造業、流通業、警備業、放送コンテンツ業）にも取り組んだ。平成27年12月から設置された「下請等中小企業の取引条件改善に関する関係府省等連絡会議」を平成29年度は2回開催した。（計13回開催）同会議での決定事項等は、働き方改革を進める上での課題（長時間労働は正や生産性向上等）等を検討するため、平成29年9月に設置された「中小企業・小規模事業者の活力向上のための関係省庁連絡会議」に引き継がれ、同会議の下で引き続き、関係省庁が連携して取り組むこととなった。（継続）

2. 下請代金法の運用強化【29年度予算案：13.9億円の内数】

下請取引の適正化、下請事業者の利益保護のため、公正取引委員会と中小企業庁が密接な協力関係の下、下請代金法を執行した。公正取引委員会及び中小企業庁が親事業者等に対して書面調査等を実施するとともに、下請代金法違反事実に関する情報提供・申告等を行うための「申告情報受付窓口」により、下請代金法違反に関する情報収集を行い、下請代金法の厳格な運用に努めた。平成29年4月、下請代金法第6条の規定に基づき、公正取引委員会に対して措置請求1件を行った。（継続）

3. 相談体制の強化と下請取引適正化 【29年度予算案：13.9億円の内数】

全国48か所に設置した「下請かけこみ寺」において、中小企業等の企業間取引に関する相談に対応した。また、下請等中小企業の経営者や営業担当者が、親事業者の調達部門への価格交渉を行う上で必要な価格交渉ノウハウについて、個別指導やセミナー等を行った。また、下請代金法等の違反行為を未然に防止するため、親事業者の調達担当者等を対象とした講習会を開催し、一層の周知を図るほか、全国で親事業者の取組事例等を紹介し、広く下請代金法等の遵守を呼びかけるシンポジウム等を開催した。さらに、親事業者と下請事業者の望ましい取引関係を構築するためのガイドライン（下請適正取引等の推進のためのガイドライン。経済産業省、国土交通省、総務省及び農林水産省の所管18業種）について、全国で説明会を開催した。（継続）

4. 下請中小企業・小規模事業者の自立化支援 【29年度予算案：13.9億円の内数】

下請中小企業振興法（以下「下請振興法」という。）に基づき、特定の親事業者への取引依存度の高い下請中小企業・小規模事業者が連携して課題解決型ビジネスを行う事業計画の認定を行い、補助金、融資、保証の特例により支援を実施した。また、親事業者の生産拠点が閉鎖又は縮小（予定も含む）された地域における下請中小企業・小規模事業者が行う新分野進出等に対し、補助金により支援を実施した。（継続）

5. 下請取引あっせん、商談会による販路開拓支援 【29年度予算案：13.9億円の内数】

新たな取引先を開拓したい下請中小企業・小規模事業者に対して、「ビジネス・マッチング・ステーション（BMS）」の運用により、自社の希望する業種、設備、技術等の条件に合った製造委託等の受発注情報の提供を行った。また、新たな販路開拓を支援するため、広域商談会を8会場で開催した。（継続）

6. 親事業者等に対する下請事業者への配慮要請等 【29年度予算案：13.9億円の内数】

平成29年11月、経済産業大臣および公正取引委員会委員長の連名で、親事業者（約21万社）および業界団体代表者（660団体）に、下請取引の適正化等について要請した。また、経済産業大臣名（他省庁所管の業界については主務大臣との連名）で、業界団体代表者（892団体）に、下請中小企業振興法に定める「振興基準（平成28年12月14日改正）」の遵守について要請した。（継続）

7. 消費税転嫁状況監視・検査体制強化等事業 【29年度予算：28.5億円】

消費税の円滑かつ適正な転嫁を行うため、全国に転嫁対策調査官を配置した。併せて、消費税の転嫁拒否等の行為に関する情報を収集するため、公正取引委員会と合同で中小企業・小規模事業者全体に対して大規模な書面調査を実施するなど、転嫁拒否行為等の監視・取締りを行った。（継続）

第4節 消費税軽減税率対策**1. 中小の小売事業者等に対するレジの導入・システム改修等支援**

消費税軽減税率制度の実施に向け、事業者の準備が円滑に進むように支援を行った。具体的には、①中小小売事業者等に対して、複数税率に対応したレジの導入等の支援を行うとともに、②中小小売事業者・卸売事業者等に対して、複数税率に対応するため電子的な受発注システムの改修等の支援を行った。(継続)

2. 消費税軽減税率対応窓口相談等事業 【29年度予算：19.4億円】

消費税軽減税率制度を円滑に実施するため、中小企業団体等と連携して、講習会・フォーラムの開催、相談窓口の設置や巡回指導型専門家派遣を通じたきめ細かいサポート、パンフレット等による周知等を行った。また、消費税転嫁対策窓口相談等も併せて実施した。(継続)

第5節 経営安定対策**1. 中小企業倒産防止共済制度（経営セーフティ共済制度）**

中小企業倒産防止共済制度は、取引先企業の倒産により売掛金債権等の回収が困難となった場合に、積み立てた掛金の額に応じて無利子、無担保、無保証人で共済金の貸付けを行う制度である。平成29年12月末現在で45.4万社が在籍しており、平成29年4月から平成29年12月末までの新規加入者、新規貸付金額はそれぞれ、4.2万社、31.0億円に上った。

2. 経営安定特別相談事業【29年度予算：49.4億円の内数】

経営の危機に直面した中小企業の経営上の様々な問題の解決に資するため、全国の主要な商工会議所及び都道府県商工会連合会に「経営安定特別相談室」が設置されている。本相談室において経営安定に関する幅広い分野の経営相談が円滑に実施されるよう日本商工会議所及び全国商工会連合会の実施する指導事業等を支援した。(継続)

3. 中小企業BCP（事業継続計画）普及の促進 【29年度補正予算：7.0億円、財政投融資】

中小企業・小規模事業者が災害対応力を強化するためのBCP（事業継続計画）策定や、平時に行うべき活動、緊急・非常時における事業継続のための取組（サプライチェーンや業務体制の見直し、資金調達計画の立案、重要商品の検討等）を支援するため、専門家の派遣を行った。また、中小企業・小規模事業者自らが策定したBCPに基づき防災施設等の整備を行う者に対して、日本政策金融公庫において融資を実施した。(継続)

4. ダumping輸入品による被害の救済 【29年度予算：0.65億円】

貿易救済措置のうちAD措置は、他国企業から我が国に対するダンピング輸入により、国内産業が損害を受けた際に、国内産業からの申請に基づき政府が調査を実施した上で関税を賦課することにより、公正な市場競争環境を確保する措置である。平成28年度9月に開始した中国産ポリエチレンテレフタレートに対するAD調査について、平成29年度12月に調査を終了し、AD措置の発動を行った。また、平成28年度3月に開始した韓国・中国産炭素鋼製突合せ溶接式継手に対するAD調査についても、平成29年度12月に調査の中間報告書を公表し、暫定AD措置の発動を行った。なお、企業等への説明会やWTO協定整合的に調査を行うための調査研究を実施した。(継続)

第6節 官公需対策

1. 「平成29年度中小企業者に関する国等の契約の基本方針」の策定及び周知徹底

平成29年度の中小企業・小規模事業者向けの契約比率を55.1%と、引き続き新規中小企業者向け契約比率を平成27年度から平成29年度までの3年間で、26年度(推計1%程度)比で国等全体として概ね倍増の水準となるよう努めるとする、「平成29年度中小企業者に関する国等の契約の基本方針」(以下「基本方針」という。)を7月25日に閣議決定した。中小企業者の受注機会の増大のために実施する措置として、知的財産権の取り扱いの明記、中小企業・小規模事業者の資金繰りへの配慮、最低賃金額の改定に伴う契約金額の見直しについての措置を新たに盛り込んだ。

基本方針を周知徹底するために以下の取組を実施した。

- (1) 経済産業大臣から各府省等の長、都道府県知事、全市町村の長及び東京特別区の長(1,805団体)に対し、文書により「基本方針」の趣旨を説明するとともに、中小企業・小規模事業者の受注機会の増大に努めるよう要請した。
- (2) 地方における「基本方針」の周知徹底を図るための全国説明会(官公需確保対策地方推進協議会)を8月から9月にかけて50回開催した。
- (3) 地方において新規中小企業者からの調達を推進するための取組に関する情報の共有や連携方を協議する会議(新規中小企業者調達推進協議会)を開催した。
- (4) 「官公需契約の手引」を作成し、国等の機関、地方公共団体等の機関及び商工関係団体等に配布した。(継続)

2. 中小企業・小規模事業者の受注機会増大のための「官公需情報ポータルサイト」【29年度予算案：13.9億円の内数】

中小企業・小規模事業者が官公需に関する受発注情報を入手しやすくするため、国等や地方公共団体がホームページで提供している発注情報等を中小企業・小規模事業者が一括して入手できる「官公需情報ポータルサイト」を運営した。(継続)

第7節 人権啓発の推進

1. 人権啓発 【29年度予算：1.9億円】

中小企業・小規模事業者に対して、人権尊重の理念を広く普及させ、人権意識の涵養を図るため、セミナー等の啓発事業を実施した。また、小規模事業者等が多く、特に重点的な支援が必要な地域又は業種に係る小規模事業者等の活性化のため、経営等の巡回相談事業及び研修事業を実施した。(継続)

第8節 調査・広報の推進

1. 施策の広報

中小企業施策を普及・広報するため、施策のポイントをまとめたガイドブックやチラシ等を作成し、各地方公共団体や中小企業支援機関、金融機関等に配付したほか、中小企業支援ポータルサイト「ミラサポ」を通じた情報発信やイベント「一日中小企業庁」の開催等により、広く普及・広報を実施した。

(1) 冊子類の発行

中小企業施策を利用する際の手引き書として 200 以上の施策を紹介した「中小企業施策利用ガイドブック」やチラシ等を作成し、中小企業、地方公共団体、中小企業支援機関（商工会、商工会議所等）、金融機関、中小企業を支援する税理士、弁護士、公認会計士、中小企業診断士等に広く配布した。

(2) 「一日中小企業庁」の開催

開催地の都道府県と中小企業庁が共催し、地元中小企業者の方々に最新の施策を紹介し、理解を深めていただくとともに、意見交換や交流の場を設け、今後の中小企業施策の見直し・拡充等に反映させるイベントを開催した。昭和 39 年度以来、毎年度開催しており、平成 29 年度は、北海道と徳島県において開催した。

(3) インターネットを活用した広報

① ホームページによる広報

中小企業庁ホームページにおいて、中小企業施策に関する最新情報、公募に関する情報、広報のためのチラシ、冊子等を公表した。平成 29 年度は、年間約 3,500 万ページビューのアクセスがあった。

② メールマガジン

各中小企業支援機関と連携し、補助金等の支援施策情報、地域情報、調査・研究レポート等の情報をメールマガジン登録者に、毎週水曜日に配信した。メールマガジン登録者数は、約 91,000 件（平成 29 年 12 月末現在）。

(4) ミラサポ（中小企業・小規模事業者の未来をサポートするポータルサイト）

ミラサポを通じて最新の支援情報や補助金申請のノウハウ、活用事例などを分かりやすくタイムリーに全国の中小企業に届けた。（会員数：141,000、ミラサポメルマガ登録数：105,000 平成 29 年 12 月末現在）(継続)

2. 中小企業白書／小規模企業白書の作成

中小企業の現状や課題を把握するため、中小企業基本法第11条の規定に基づく年次報告等(平成30年(2018年)版中小企業白書)を作成した。また、小規模企業の現状や課題を把握するため、小規模基本法第12条の規定に基づく年次報告等(平成30年(2018年)版小規模企業白書)を作成した。(継続)

3. 中小企業実態基本調査

中小企業の売上高、従業者数等の経営・財務情報に関する統計を整備するため、中小企業基本法第10条の規定に基づく中小企業実態基本調査を実施する。(継続)

4. 中小企業景況調査の公表

中小企業の景気動向を把握するため、四半期ごとに中小企業基盤整備機構が実施する中小企業景況調査の公表を行う。(継続)

第6章 業種別・分野別施策

第1節 中小農林水産関連企業対策

1. 6次産業化の推進

(1) 6次産業化ネットワーク活動交付金 【29年度予算：19.1億円】

農林漁業者等が多様な事業者とネットワークを構築して行う新商品開発や販路開拓の取組及び農林水産物の加工・販売施設の整備等を支援した。また、市町村の6次産業化等に関する戦略に沿って行う地域ぐるみの6次産業化の取組を支援した。(継続)

(2) 農林漁業成長産業化ファンドの積極的活用

農林漁業成長産業化ファンドを通じて、農林漁業者が主体となって流通・加工業者等と連携して取り組む6次産業化の事業活動に対し、出資等による支援を実施した。(継続)

(3) 地理的表示保護制度活用総合推進事業 【29年度予算：1.7億円】

地理的表示(GI)の登録申請支援窓口の設置や申請に必要な調査に対する補助、GIに関するシンポジウムや展示会等の開催による制度の普及啓発、国内外へ向けたGI製品の情報発信、海外における知的財産の侵害対策強化等の取組を実施した。(継続)

(4) 農山漁村活性化再生可能エネルギー総合推進事業【29年度予算：1.0億円】

地域主導で再生可能エネルギーを供給する取組を推進し、そのメリットを地域に還元させることを通じて、地域の農林漁業の発展を促進した。平成29年度においては、平成28年度までに事業を実施している者の継続分のみを実施した。(継続)

2. 中小農林水産事業者向け支援

(1) 木材産業等高度化推進資金、林業・木材産業改善資金 【29年度予算：639億円】

木材の生産・流通を合理化するため、木材産業等高度化推進資金による融資を行うとともに、林業・木材産業の経営改善等を実施するため、林業・木材産業改善資金を融資する。(継続)

(2) 次世代林業基盤づくり交付金(うち木材加工流通施設等の整備) 【29年度予算: 70.1億円】

価格・量・品質面において安定的・効率的な供給ができるサプライチェーンを構築するために必要な木材加工流通施設の整備を支援した。(継続)

(3) 強い農業づくり交付金及び産地活性化総合対策事業による乳業再編整備等への支援 【29年度予算: 強い農業づくり交付金 230億円の内数 産地活性化総合対策事業 25.7億円の内数】

(施策の目的)

・ 乳業工場の再編・合理化と衛生管理の向上を図ること等により、中小乳業の経営体質の強化を推進し、酪農家の経営安定に資することを目的とする。

(施策の概要)

・ 中小乳業の製造販売コストの低減や衛生水準の高度化を図るため、乳業工場の施設の機能強化を支援した。

・ 集送乳の効率化や乳業の再編整備に向けた取組を着実に推進するため、地域における課題の把握・検討の取組等を支援した。(継続)

(4) 食品産業品質管理高度化促進基金

食品の安全性の向上と消費者の信頼を確保するため、食品の製造管理の高度化に関する臨時措置法に基づき、①HACCP導入のための施設、設備の整備、②HACCP導入の前段階の一般衛生管理や品質管理を行うための体制、施設・設備の整備(高度化基盤整備)への金融支援を行った。(継続)

(5) 輸出総合サポートプロジェクト 【29年度予算: 16.0億円】

(施策の目的)

・ 2019年に輸出額1兆円とする目標の達成に向けて官民一体となって「農林水産業の輸出強化戦略」(平成28年5月「農林水産業・地域の活力創造本部」取りまとめ)に沿って、輸出促進の取組を行う。

(施策の概要)

・ JETRO等への補助を通じて、輸出に取り組む事業者等に対し川上から川下に至る総合的なビジネスサポートを実施。

・ 今後輸出が強く期待される国・地域などで開催される海外見本市にジャパンパビリオンを設置し、事業者等と海外バイヤーが直接商談できる機会を提供。

・ 海外の有効なバイヤーを国内商談会に招聘する際に、卸売市場や産地等への視察を通じて、日本製品の品目の特性や安全性等を理解してもらい、効果的に商談を実施。

・ 今後輸出が強く期待される国・地域を中心に、マーケティングやプロモーション、日本産

品のPR等をするためのマーケティング拠点（インスタ・ショップ）を設置し、事業者の商品を試験販売し、現地の反応をフィードバック。（継続）

(6) 輸出に取り組む事業者向け対策事業

（施策の目的）

・2019年に輸出額1兆円とする目標の達成に向けて官民一体となって「農林水産業の輸出強化戦略」（平成28年5月「農林水産業・地域の活力創造本部」取りまとめ）に沿って、輸出促進の取組を実施。

（施策の概要）

・水産物、コメ・コメ加工品、花き、畜産物、茶、林産物（木材）、青果物及び加工食品（菓子）の品目別輸出団体が、ジャパン・ブランドの確立を目的として、国内検討会の開催や海外マーケット調査、輸出環境課題の解決等の取組を実施。

・加工食品（菓子を除く）に関する国内の主要な輸出産地・関係事業者等を取りまとめる団体や、地方ブロック規模において複数の品目を取りまとめる団体等が、通年又は長期の安定供給の構築等を目的として、国内検討会、海外マーケット調査や海外での販路開拓の取組を実施。

・対象国・地域が求める検疫等条件への対応や国際的に通用する認証の取得・更新、品目別の輸出状況に応じた実用的な輸送コストの実現を図るため、最適な輸出モデルの開発・実証を行う取組を実施（継続）。

（平成28年度からの変化）

・新たに加工食品（菓子）の輸出団体が設立されたことに伴い、計8団体に対するジャパン・ブランド確立の取組を支援。

3. 研究開発等横断的分野等における支援

(1) 農林水産業・食品産業科学技術研究推進事業【29年度予算：30.7億円】

農林水産・食品分野の成長産業化を図るため、農林水産・食品分野における産学連携による研究開発を基礎から実用化段階まで継ぎ目なく推進した。（継続）

(2) 日本政策金融公庫による各種融資

①特定農産加工業者の経営改善、②特定農林畜水産物の新規用途又は加工原材料用新品种の採用の推進、③食品製造業者等と農林漁業者等の安定取引関係構築及び農林漁業施設の整備等、④乳業施設の改善、⑤水産加工業の体質強化、⑥農業生産関連事業の事業再編等に対して融資した。（継続）

第2節 中小運輸業対策

1. 倉庫業への支援

経済・社会環境の変化の中で高度化・多様化する物流ニーズやトラックドライバー不足に

対応することを目的とし、物流の省力化・効率化を図るため、改正物流総合効率化法の活用により、輸送機能と保管機能の連携した倉庫の整備を促進した。また、倉庫の低炭素化を促進するため、省エネ設備等の導入に対して支援を行った。(継続)

2. 内航海運・国内旅客船事業対策(船舶共有建造制度)【財政投融资】

鉄道・運輸機構の船舶共有建造制度により、内航海運のグリーン化に資する船舶や離島航路の維持・活性化に資する船舶といった政策的意義の高い船舶の建造を促進した。(継続)

3. 中小造船業・船用工業対策【29年度予算：[1]0.4億円の内数 [2]160億円(平成25年度予算) [3]6.8億円 [4]0.9億円】

(1) 経営の安定のためのセーフティネットの確保に取り組むほか、[1]経営技術の近代化に向けた講習会を実施するとともに労働災害の防止に向けての統括安全衛生責任者研修会を実施した。(継続)

(2) 東日本大震災では東北の太平洋側に位置する造船所のほとんどが壊滅的な被害を受けた。地域の基幹産業である水産業を支える地元造船産業の早期復旧・復興を図るため、国土交通省では、中小企業庁等関係省庁と連携し、各種支援制度を活用した支援を行ってきた。地盤沈下等により震災前と同様の操業を行うことが困難となっている造船事業者に対しては、協業化・集約化による本格的な復興のための造船施設の整備を支援する「造船業等復興支援事業費補助金」を平成25年度に創設し、平成26年度末までに、8件、19事業者に対して補助金を交付決定(補助額計114.2億円)の上、復興事業を推進している。平成29年度末までに7件の事業が完了した。[2]造船業等復興支援事業費補助金(継続)

(3) 7件の中小企業が参加する、我が国海洋産業の戦略的振興のための海洋資源開発技術開発及び我が国海事産業の船舶の建造・運航における生産性向上のための技術研究開発に係る費用に対し補助を行った。[3]海事産業関連技術研究開発補助金(継続)

(4) 平成28年7月に施行された中小企業等経営強化法に基づき、造船業・船用工業における事業分野別指針を策定し、税制等の支援措置が受けられるよう、本指針に沿って中小企業・小規模事業者が策定した経営力向上計画を51件(平成29年12月末時点)認定した。
【税制】(継続)

(5) 地域の中小造船企業と教育機関のネットワークを強化するため、平成29年度に「造船事業者等の地域連携によるインターンシップ等実施ガイダンス」を取り纏め、公表し、普及に取り組んだ。さらに、造船業への優秀な労働力確保を支援するため、高校生向けの新たな

造船教材の作成、造船教員育成のための研修プログラム等の作成等、造船教育の強化に取り組んだ。外国人造船就労者受入事業については、昨年11月に平成32年度末までに就労を開始した者に限って、最長平成34年度末まで就労を可能とする等の制度改正を実施した。

[4]造船業における人材の確保・育成（継続）

第3節 中小建設・不動産業対策

1. 建設産業生産性向上支援事業 【29年度予算：0.6億円】

地域の守り手として国民の生命と財産を守る極めて重要な役割を果たしている地域の中小・中堅建設企業が直面する、「加速化する技術革新への対応」等の建設産業を取り巻く様々な課題を解決するため、本事業では、人材開発の専門家、中小企業診断士、技術士、労働安全コンサルタント等の建設業に精通した専門家が、建設産業を取り巻く様々な課題解決の必要性に問題意識を持つ中小・中堅建設企業の相談に対してアドバイスを行う「相談支援」を実施。加えて、建設産業を取り巻く様々な課題に対応する取組の中から、モデル性の高い案件を重点的に支援する「重点支援（ステップアップ支援）」を実施。さらに、各地でのセミナー開催等により、「重点支援（ステップアップ支援）」の好事例を業界内へ効果的に水平展開。（新規）

2. 建設業における金融支援の実施

(1) 地域建設業経営強化融資制度の実施

元請建設企業の資金調達の円滑化を図るため、中小・中堅元請建設企業が工事請負代金債権を担保に、融資事業者から工事の出来高に応じて融資を受けることが可能となる「地域建設業経営強化融資制度」を実施した。なお、本制度においては、融資事業者が融資を行うにあたって金融機関から借り入れる転貸融資資金に対して債務保証を付すことにより、融資資金の確保と調達金利の軽減を図っている。（継続）

(2) 下請債権保全支援事業の実施

下請建設企業等の債権保全を図るため、中小・中堅下請建設企業等が元請建設企業に対して有する工事請負代金債権等をファクタリング会社が保全する「下請債権保全支援事業」を実施した。なお、本事業では、ファクタリング会社に対して一定の損失補償を実施し、下請建設企業等が負担する保証料について助成を行っている。（継続）

3. 建設業の海外展開支援 【29年度予算0.7億円】

独自の技術を有するわが国の中堅・中小建設企業の海外市場への進出を促進することを目的として、中堅・中小建設業海外展開推進協議会（JASMOC）を立ち上げ、その活動として、国内におけるセミナーの開催、3カ国（タイ、ミャンマー、インドネシア）への訪問団の派遣、ベトナムにおける海外見本市出展支援及び合同就職説明会の開催等による支援を行った。（継続）

4. 中小不動産業者に対する金融措置

中小不動産事業者の信用を補完し金融を円滑化するため、中小不動産事業者の協業化円滑資金や地域再生のための事業資金等に対する債務保証事業を継続実施した。(継続)

5. 地域型住宅グリーン化事業 【29年度予算：114億円】

地域における木造住宅の生産体制を強化し、環境負荷の低減を図るため、資材供給、設計、施工などの関連事業者からなるグループによる、省エネルギー性能や耐久性等に優れた木造住宅・建築物の整備に対して支援を行った。(継続)

6. 地域に根ざした木造住宅施工技術体制整備事業 【29年度予算：4.7億円】

地域における木造住宅施工技術体制を維持・整備し、優良な住宅ストックを形成するため、民間事業者からなるグループが行う大工技能者育成のための研修活動の支援を行った。(新規)

第4節 生活衛生関係営業対策

1. 生活衛生営業対策 【29年度予算：10.4億円】

理美容業、クリーニング業、飲食店営業などの生活衛生関係営業の経営の健全化、衛生水準の維持向上及び利用者又は消費者の利益の擁護を図り、もって安心・快適な生活環境づくりを衛生的観点から推進するため、生活衛生同業組合及び連合会、全国生活衛生営業指導センター、都道府県生活衛生営業指導センターに対して補助を実施した。平成29年度においては、急増する訪日外国人旅行者への対応が生活衛生関係営業においても喫緊の課題となっているため、生活衛生同業組合連合会におけるホームページの多言語化や受け入れ体制の強化等を行う事業（生活衛生関係営業等インバウンド対策強化事業）などを重点的に実施した。また、平成29年補正予算においては、賃金支給水準の底上げを図るための収益力向上等に関するセミナーの開催等を行った。(継続)

2. 生活衛生関係営業者に関する貸付 【29年度予算：30.6億円】

生活衛生関係営業の資金繰り支援を行うことで公衆衛生の向上及び増進を図るため、日本政策金融公庫（生活衛生資金貸付）において、低利融資を行った。平成29年度においては、創業者向け融資に係る貸付条件の拡充等を行い、平成29年補正予算においては、生産性の高い設備の導入による創業期の経営基盤の安定化を支援するため、日本政策金融公庫（生活衛生資金貸付）が行う無担保・無保証融資の低利融資を行うために必要な財政支援を行った。(継続)

第5節 環境・エネルギー対策

1. 国内における温室効果ガス排出削減吸収量認証制度の実施委託費【29年度予算：3.8億円】

J-クレジット制度は、中小企業等の設備投資による温室効果ガスの排出削減量等をクレジットとして認証し、当該クレジットを大企業等が低炭素社会実行計画の目標達成やオフセット等に活用する制度である。本事業では、制度事務局を運営するとともに、J-クレジット制度を活用した温室効果ガスの排出削減活動を実施する中小企業等に対し、プロジェクトの申請支援等を実施した。また、本事業では、カーボン・オフセットを促し、J-クレジット制度の下で創出されるクレジットの需要開拓も推進した。本事業により、中小企業等の省エネ設備投資等を促進するとともに、クレジットの活用による国内での資金循環を促すことで環境と経済の両立を図った。(継続)

2. 環境・エネルギー対策資金（公害防止対策関連）【財政投融资】

中小企業の公害防止対策を促進するため、公害防止設備の導入等をする事業者に対して日本政策金融公庫による融資を行う制度である。平成29年度においては、PCB廃棄物処分関連を貸し付け対象に追加するとともに、措置期間を平成30年3月31日まで延長した。

〔融資実績〕（平成29年4月～平成29年12月）

	件数	金額
大気汚染関連	2件	270.0百万円
水質汚濁関連	6件	441.0百万円
産業廃棄物・リサイクル関連	26件	2,225.9百万円
PCB廃棄物処分関連	2件	1.5百万円（継続）

3. 公害防止税制【税制】

公害防止税制は、中小企業を含む事業者の公害防止対策に対する取組を支援するため、公害防止用設備（污水又は廃液処理施設）に係る課税標準の特例及び、公害防止用設備を取得した場合の特別償却等の措置を講じるものであり、平成29年度も引き続き措置を講じた。(継続)

4. 省エネルギー投資促進に向けた支援補助金（エネルギー使用合理化等事業者支援補助金）【29年度予算：672.6億円の内数】

工場・事業場における省エネ投資を進めてエネルギー消費効率の改善を促すため、省エネ効果の高い設備の入替を支援した。平成29年度は新たに「エネルギー原単位改善」に資する取組や、省エネ効果が高い設備単体の更新を支援するとともに、複数事業者間でのエネルギー使用量の削減の取組を重点的に支援した。(継続)

5. 省エネルギー設備投資に係る利子補給金助成事業費補助金 【29年度予算：18.5億円】

資金調達が障壁になり二の足を踏んでいる事業者の省エネ投資を支援するため、新設・既設事業所における省エネ設備の導入に際し民間金融機関等から融資を受ける事業者に対し、融資に係る利子補給を行った。(継続)

6. 中小企業等に対する省エネルギー診断事業費補助金 【29年度予算：10.0億円】

中小企業等に対し、省エネ・節電ポテンシャルの導出をはじめとした診断事業等を実施するとともに、診断事業で得られた事例や省エネ技術を様々な媒体を通じて情報発信した。また全国44都府県に「省エネルギー相談地域プラットフォーム」を構築し、きめ細かな省エネ相談等を通じて省エネの取組を促進した。(継続)

7. 省エネルギー設備の導入・運用改善による中小企業等の生産性革命促進事業【29年度予算：78.0億円】

エネルギー使用量の計測・制御等の機能を有する、省エネ性能の高い設備の導入による、生産性の向上に資する省エネ取組を支援する。また、設備の入替効果のみならず、専門家による省エネ診断を活用し設備の運用改善による省エネポテンシャルの深掘りの効果を追求する。(新規)

8. 環境関連投資促進税制 【税制】

青色申告書を提出する個人及び法人が省エネや再エネの導入拡大に資する設備を取得等した場合には、初年度においてその取得価額の30%の特別償却又は7%の税額控除（中小企業者等のみ）ができる税制措置。エネルギーミックスの実現に向けて、徹底した省エネと最大限の再エネの導入を推進した。(継続)

9. 地域低炭素投資促進ファンド事業 【29年度予算：48.0億円】

一定の採算性・収益性が見込まれるものの、リードタイムや投資回収期間が長期に及ぶこと等に起因するリスクが高く、民間資金が十分に供給されていない再生可能エネルギー事業等の低炭素化プロジェクトに民間資金を呼び込むため、これらのプロジェクトに対し、「地域低炭素投資促進ファンド」からの出資を行う(継続)

10. エコリース促進事業 【29年度予算：19.0億円】

低炭素機器の導入に際して多額の初期投資費用（頭金）を負担することが困難な中小企業等に対し、リース料総額の一部を補助することによって、頭金なしの「リース」の活用を促進し低炭素機器の普及を図る。(継続)

11. エコアクション21

中堅・中小事業者にも取り組みやすい環境マネジメントシステムとして策定されたエコアクション21の有効性を高め、企業価値向上にも貢献できるようエコアクション21ガイドライン2017年版を公表するとともに、建設業向け等の業種別ガイドラインの改定に係る検討を行った。また、エコアクション21の認知・向上を図るため、6か所でシンポジウムを実施した。さらに、CO2削減に特化した環境マネジメントシステム導入事業を引き続き実施するとともに、大手企業のバリューチェーンへのエコアクション21の導入促進等を図った。(継続)

第6節 知的財産対策

1. 特許出願技術動向調査 【29年度予算：8.5億円の内数】

日本の産業界における研究開発戦略や知的財産戦略の立案に活用できる特許出願動向に関する調査を行った。平成29年度は、「自動走行システム」等の社会的に注目を集めている技術分野や「リハビリテーション機器」等の今後に大きな需要が見込まれる技術分野に関連する12テーマについて調査を実施した。そして、調査結果を特許庁ホームページ等を通じて積極的に情報発信している。(継続)

2. 外国出願補助金(中小企業等外国出願支援事業) 【29年度予算：6.3億円】

中小企業等による戦略的な外国出願を促進するため、都道府県等中小企業支援センター等及びJETROを通じて、外国への事業展開等を計画している中小企業に対し、外国への出願に要する費用(外国特許庁への出願料、国内・現地代理人費用、翻訳費用等)の一部を助成した。(継続)

3. 知的財産権制度に関する普及 【29年度予算：[1]INPIT交付金の内数[2]0.4億円】

知的財産権制度に関する知見・経験のレベルに応じて、[1]知的財産権制度の概要や基礎的知識について説明する初心者向けと、[2]特許・意匠・商標の審査基準や、審判制度の運用、国際出願の手続等、専門性の高い内容を分野別に説明する実務者向け説明会を開催した。

平成29年度は、47都道府県において初心者向け説明会を59回、全国の主要都市で実務者向け説明会を59回実施した。(継続)

4. 中小企業等海外侵害対策支援事業 【29年度予算：1.0億円】

中小企業の海外での適時適切な産業財産権の権利行使を支援するため、JETROを通じて、模倣品に関する調査から模倣品業者に対する警告・行政摘発手続に要する費用を補助し、採択件数は16件であった。また、海外で現地企業等から知財権侵害で訴えられた場合の弁護士への相談費用や訴訟に要する費用を補助し、採択件数は1件であった。さらに、海外で現地企業等から自社のブランドの商標や地域団体商標を冒認出願された際の異議申立や無効

審判請求、取消審判請求等冒認商標を取消するために要する費用を補助し、採択件数は27件であった。(継続)

5. 特許戦略ポータルサイト 【29年度予算：0.1億円の内数】

特許庁ホームページ内の特許戦略ポータルサイトでは、パスワード交付申込みのあった出願人に対し、インターネットを通じて、自社の直近10年間の特許出願件数、審査請求件数、特許査定率等のデータが掲載された「自己分析用データ」を提供した。(継続)

6. 中小企業向けの特許料等の軽減

積極的に研究開発を行う中小企業等に対し、審査請求料や特許料(第1年分から第10年分)を半額に軽減する措置を引き続き実施した。

また、中小ベンチャー企業・小規模企業等に対し、審査請求料、特許料(第1年分から第10年分)、国際出願に係る手数料(調査手数料、送付手数料、予備審査手数料)を1/3に軽減する措置及び国際出願手数料や取扱手数料の2/3に相当する額を交付する措置を実施した。(継続)

7. 早期審査・早期審理制度

特許について、出願人や審判請求人が中小企業・小規模事業者の場合、「早期審査に関する事情説明書」や「早期審理に関する事情説明書」を提出することにより、通常に比べ早期に審査又は審判を受けられるようにした早期審査・早期審理を実施した。意匠・商標についても早期審査・早期審理の要件を満たせば、早期に審査又は審判を受けられるようにした早期審査・早期審理を実施した。平成29年度の早期審査の申請件数は19,230件、早期審理の申請件数は241件に上った(平成30年1月末現在)。(継続)

8. 中小企業の知財に関するワンストップサービスの提供(知財総合支援窓口)

中小企業や中堅企業等が企業経営の中で抱える知的財産に関する悩みや課題に対し、その場で解決を図るワンストップサービスを提供するため、「知財総合支援窓口」を都道府県ごとに設置し、窓口には支援担当者を配置している。また、専門性が高い課題等には知財専門家を活用し解決を図るほか、中小企業支援機関等との連携、知的財産を有効に活用できていない中小企業等の発掘等を通じて、中小企業等の知財活用の促進を図っている。平成29年度は、産業構造審議会知的財産分科会での議論を経て特許庁がとりまとめた「地域知財活性化行動計画(平成28年9月26日)」に基づき、地域・中小企業に対する支援の実効性を高めるため、自治体や商工会・商工会議所、よろず支援拠点をはじめとする地域の中小企業支援機関との連携を強化するなど支援体制の強化を図った。(継続)

9. 営業秘密に関するワンストップ支援体制の整備(「営業秘密・知財戦略相談窓口～営業秘

密 110 番～」)

平成 27 年 2 月 2 日に独立行政法人工業所有権情報・研修館（INPIT）に開設した「営業秘密・知財戦略相談窓口～営業秘密 110 番」においては、知財総合支援窓口とも連携して、主に中小企業を対象に特許としての権利化、営業秘密としての秘匿化を含むオープン・クローズ戦略等の具体的な知的財産戦略に加え、秘匿化を選択した際の営業秘密の管理手法、また営業秘密の漏えい・流出等に関する相談に専門家が対応した。特に営業秘密の漏えい・流出事案や情報セキュリティ対策、サイバーアタックについても、相談内容に応じて、警察庁や独立行政法人情報処理推進機構（IPA）とも連携して対応可能な体制を継続した。加えて、営業秘密・知財戦略セミナーの開催や e ラーニングコンテンツ等による普及・啓発活動も実施した。（継続）

10. 新興国等知財情報データベース

新興国等でのビジネスに関わる我が国の企業の法務・知財担当者等を対象に、各国の知財情報を幅広く提供することを目的とする情報発信ウェブサイトであり、新興国等を対象に出願実務、審判・訴訟実務、ライセンス実務情報、統計・制度動向等の情報を提供している。

平成 29 年度は、引き続き、更なる掲載記事の拡充を行った（平成 30 年 1 月末現在：掲載記事数 2015 件）。（継続）

11. 海外知的財産プロデューサー派遣事業

独立行政法人工業所有権情報・研修館（INPIT）において、海外での事業内容や海外展開先の状況・制度等に応じた知的財産戦略策定等、海外における事業展開を知的財産活用の視点から支援するため、海外での事業展開が期待される有望技術を有する中小企業等に対して、知的財産マネジメントの専門家（海外知的財産プロデューサー）を派遣している。

平成 29 年度は、6 人の海外知的財産プロデューサーにより、224 者（平成 29 年 12 月末現在）の支援を行った。（継続）

12. 出張面接・テレビ面接

特許・意匠について、全国各地の中小・ベンチャー企業等の方々への支援を目的として、全国各地の面接会場に審査官・審判官が出張する出張面接を実施し、特許・意匠・商標について、インターネット回線を利用し出願人自身の PC から参加できるテレビ面接を実施した。また、平成 29 年 7 月に大阪府に開設された「(独) 工業所有権情報・研修館近畿統括本部」において「出張面接審査室」・「テレビ面接審査室」を設置し、出張面接の重点実施日を設定した。さらに、地域の中小企業やベンチャー企業、研究施設等が集まるリサーチパークや大学等といった企業等集積地域を対象に、出張面接審査と特許権に関するセミナーを同時に開催する「地域拠点特許推進プログラム」を実施した。（継続）

13. 知財金融促進事業 【29年度予算：1.3億円】

中小企業の保有する特許等の知的財産を評価することが困難な金融機関のために、融資を検討している中小企業が保有する特許・商標等の知的財産権を活用したビジネスについてわかりやすく説明した「知財ビジネス評価書」を提供する等、金融機関からの知財に注目した融資につなげる包括的な取組みを行った。ビジネス評価書の作成支援件数は200件。知財に着目した組織的な取組みを必要とする金融機関12機関に対して伴走型の支援を行った。金融機関の職員を対象にしたセミナー、シンポジウムを開催した。(継続)

14. 日本発知財活用ビジネス化支援事業 【29年度予算：2.7億円】

中堅・中小企業や地域団体商標取得団体の知的財産を活用した外国でのビジネス展開の促進を支援するため、JETROを通じて以下の取組を行った。(継続)

①優れた知財を保有する我が国企業等のライセンスビジネスのパートナー候補を、調査によってリストアップし、②及び③の商談機会を活用。

②専門家による国内でのセミナー・研修や、海外での複数回にわたる個別面談などを通じて、海外でのライセンスビジネスにつなげるビジネスモデル構築やブランド戦略策定を支援し、イベント等商談機会を提供。

③国内外での展示会出展、商談会参加等を通じ、ビジネスパートナー候補との商談機会の提供等の支援を実施。

④技術流出の予防を目的として、知財専門家による助言等を実施。

⑤有望な知財を保有する我が国の中堅・中小企業や地域団体商標取得団体の魅力を技術流出に配慮しながら海外に多言語で発信。

15. 地域中小企業知的財産支援力強化事業 【29年度予算：2.0億円】

中小企業の様々な課題や地域特性等に応じたきめ細かな支援により中小企業の知財保護・活用を促進するため、意欲の高い地域の支援機関等から先導的・先進的な知財支援の取組を経済産業局を通じ募集し24件の取組を支援した。(継続)

16. 海外知財訴訟保険補助事業 【29年度予算：0.6億円】

中小企業等が海外知財訴訟への対抗措置を取ることができるようにするため、全国規模の中小企業等を会員とした団体を運営主体とする知財訴訟費用を賄う海外知財訴訟保険を実施した。中小企業等を会員とする全国団体に補助金を交付し、海外知財訴訟保険の掛金の1/2を補助。掛金負担を軽減することで、中小企業の加入を促進した。(継続)

17. 地方創生のための事業プロデューサー派遣事業 【29年度予算 1.2億円の内数】

地方における事業化機能拡充のため、潜在ニーズを掘り起こして事業を構想し、金融機関を含む地域ネットワークを構築・活用しながらシーズのマッチングから事業資金調達、販路

開拓までを含めた事業創出環境整備を支援する「事業プロデューサー」を3機関に1名ずつ計3名派遣する(継続)。

18. 特許情報の提供

国内外の特許・実用新案・意匠・商標の公報情報の検索及び審査・登録審判に関する経過等の関連情報の照会が可能な「特許情報プラットフォーム(J-PlatPat)」を平成27年3月より提供している。平成29年度には、特許・実用新案検索機能において、外国公報(米国・欧州・国際出願)の英語テキスト検索や、分類とキーワードを掛け合わせた検索等の機能を追加するためのシステム開発を行った。また、外国特許文献、特に急増する中国・韓国特許文献を日本語で調査できるように「中韓文献翻訳・検索システム」の提供を平成27年1月より、ASEAN等の日本企業の進出が著しい諸外国の特許情報を照会する「外国特許情報サービス(FOPISER)」の提供を平成27年8月より、それぞれ開始している。なお、いずれのサービスもインターネットを介して無料にて提供している。(継続)

第7節 標準化の推進

1. 中堅・中小企業等における標準化の戦略的活用の推進

「未来投資戦略2017」、「知的財産推進計画2017」に基づき、「新市場創造型標準化制度」を活用して中堅・中小企業から提案のあった案件について、平成29年度末時点で規格を11件策定した。さらに、自治体・産業振興機関、地域金融機関、大学・公的研究機関(パートナー機関)と一般財団法人日本規格協会が連携し、地域において標準化の戦略的活用に関する情報提供・助言等を行う「標準化活用支援パートナーシップ制度」のパートナー機関数を平成29年度末時点で147機関に拡大した。また、同制度の下、中堅・中小企業等向けに、標準化に関する戦略的活用についてのセミナーを実施した(実績は、平成29年度末時点で132件)。さらに、JETROによる「海外輸出に係る認証取得支援事業」において、欧州、インドネシア、ベトナム、タイに関する情報提供パンフレットを作成するとともに、平成29年度末時点でセミナーを6回(国内5回、海外(タイ)1回)開催し、47件(34社)の個別相談に対応した。(継続)

平成30年度において

講じようとする小規模企業施策

この文書の記載事項については、数量、金額等は概数によるものがあり、
また、今後変更される場合もあることに注意されたい。

第1章	需要を見据えた経営の促進	217
	第1節 生産性向上・技術力の強化	217
	第2節 IT化の促進	219
	第3節 販路・需要開拓支援	219
	第4節 海外展開支援	220
第2章	新陳代謝の促進	223
	第1節 創業支援	223
	第2節 事業承継支援	226
	第3節 資金繰り支援、事業再生支援	228
	第4節 人材・雇用対策	230
第3章	地域経済の活性化に資する事業活動の推進	234
	第1節 地域資源の活用	234
	第2節 商店街・中心市街地の活性化	236
	第3節 その他の地域活性化施策	237
第4章	地域ぐるみで総力を挙げた支援体制の整備	238
	第1節 経営支援体制の強化	238
第5章	その他の小規模企業振興関係施策	239
	第1節 被災地の中小企業・小規模事業者対策	239
	第2節 財務基盤の強化	243
	第3節 取引価格の適正化、消費税転嫁対策	244
	第4節 消費税軽減税率対策	246
	第5節 経営安定対策	246
	第6節 官公需対策	247
	第7節 人権啓発の推進	247
	第8節 調査・広報の推進	248
第6章	業種別・分野別施策	249
	第1節 中小農林水産関連企業対策	249
	第2節 中小運輸業対策	252
	第3節 中小建設・不動産業対策	253
	第4節 生活衛生関係営業対策	254
	第5節 環境・エネルギー対策	255
	第6節 知的財産対策	256
	第7節 標準化の推進	260

平成 26 年 6 月 20 日に成立した小規模企業振興基本法においては、小規模事業者の事業の持続的発展との基本原則にのっとり、小規模企業の振興に関する施策を講じる際の四つの基本方針を定めている。

<基本方針>

1. 国内外の多様な需要に応じた商品の販売又は役務の提供の促進及び新たな事業の展開の促進を図ること。
2. 小規模企業の経営資源の有効な活用並びに小規模企業に必要な人材の育成及び確保を図ること。
3. 地域経済の活性化並びに地域住民の生活の向上及び交流の促進に資する小規模企業の事業活動の推進を図ること。
4. 小規模企業への適切な支援を実施するための支援体制の整備その他必要な措置を図ること。

これら四つの基本方針の実現に向け、「小規模企業振興基本計画(平成 26 年 10 月 3 日閣議決定)」において、四つの目標を設定している。

- (1) 需要を見据えた経営の促進
- (2) 新陳代謝の促進
- (3) 地域経済の活性化に資する事業活動の推進
- (4) 地域ぐるみで総力を挙げた支援体制の整備

以下では、上記四つの目標に取り組むために、平成 30 年度において講じようとする小規模企業施策を紹介していく。

第1章 需要を見据えた経営の促進

<小規模企業振興基本計画における目標(1)>

(1) 需要を見据えた経営の促進

—顔の見える信頼関係をより積極的に活用した需要の創造・掘り起こし—

小規模企業は、人口減少や生活様式の変化などの我が国経済社会の構造変化による需要の減少に直面している。加えて、資金、人材、商品開発力などの経営資源の制約から、価格競争力や販売力が弱く、構造変化の影響を受けやすいという性質を有している。

他方で、顔の見える信頼関係に基づいた取引が強みであるため、大企業が応えきれないニーズを捉え、価格競争に巻き込まれない様々な商品・サービスを開発・提供することにより、国内外の新たな需要を開拓する潜在的な対応力を有している。さらに、ITの普及に伴い、規模が小さな企業であってもこれまでの商圈を越えて活躍する可能性は拡大している。こうした小規模企業の構造変化への“潜在的な対応力”を最大限に発揮するため、自らの強みを把握した上での需要の創造や掘り起こし、ITのさらなる活用、新たな商品・サービスの開発・提供など、需要を見据えた計画的な経営を促進する。

第1節 生産性向上・技術力の強化

1. 戦略的基盤技術高度化・連携支援事業 【30年度予算：130.0億円】

中小ものづくり高度化法の計画認定又は地域未来投資促進法の計画承認を受けた中小企業・小規模事業者が大学、公設試等の研究機関等と連携して行う、研究開発等に関する取組を支援する。

また、中小企業等経営強化法に基づいて認定された異分野連携新事業分野開拓計画に従って行う中小企業・小規模事業者が、産学官連携して行う新しいサービスモデルの開発等を支援する。(継続)

2. 産業技術総合研究所における中堅・中小企業への橋渡しの取組

国立研究開発法人産業技術総合研究所において、地域の中堅・中小企業のニーズ等を把握している公設試験研究機関に産総研のイノベーションコーディネータを配置する等の全国規模の連携体制を構築し、地域企業の有する革新的な技術シーズを事業化につなぐ「橋渡し」機能の強化に取り組み、中堅・中小企業等の研究開発を支援する。(継続)

3. 中小企業のものづくり基盤技術の高度化に向けた総合支援

中小ものづくり高度化法に基づき、高度化指針に沿った特定研究開発等計画について認定を行い、計画が認定された中小企業・小規模事業者に対して戦略的基盤技術高度化支援事業や、融資、保証の特例等により総合的な支援を実施する。(継続)

4. 研究開発税制(中小企業技術基盤強化税制) 【税制】

中小企業者等について、試験研究費の総額に応じて税額控除を認める「総額型」を試験研究費の増加割合に応じた税額控除率(12%~17%)とする仕組みへ見直す(大企業は6%~14%)とともに、試験研究費の増加割合が5%を超える場合には税額控除の上限を10%上乘せする措置を講ずる。

さらに、税額控除の対象となる試験研究費に、第4次産業革命型の「サービス開発」を支援対象に追加する。また、特別試験研究費(大学、国の研究機関、企業等との共同・委託研究等の費用)の総額に係る税額控除制度、試験研究費の額が平均売上金額の10%相当額を超える場合に、その超過額に一定の割合を乗じた額を控除できる制度等を引き続き講じる。(継続)

5. 中小企業技術革新制度(SBIR制度)に基づく支援

新産業の創出につながる新技術開発のための特定補助金等の指定、支出の目標額、特定補助金等を利用して開発した成果の事業化支援措置等の方針の作成等により、引き続き国の研究開発予算の中小企業・小規模事業者への提供拡大、及び技術開発成果の事業化を図る。さらに、技術開発成果の事業化を促進するため、特定補助金等の採択企業の技術力をPRするデータベースや日本政策金融公庫による低利融資等の事業化支援措置を中小企業・小規模事業者等に周知し、利用促進を図るとともに、特定補助金等への多段階選抜方式の導入拡大を図る。(継続)

6. 異分野連携新事業分野開拓

中小企業等経営強化法に基づき、異分野の中小企業が連携し、その経営資源(技術、販路等)を有効に組み合わせて行う新商品・新サービスの開発・販売等の事業計画に対して認定を行い、補助金による支援を行うとともに、融資、保証の特例などにより総合的な支援を実施する。(継続)

7. 医工連携事業化推進事業 【30年度予算: 30.4億円】

医療機器開発支援ネットワークを推進し、開発初期段階から事業化に至るまでの切れ目ない支援として伴走コンサルを実施する。

また、ものづくり中小企業や医療機関等の連携による医療機器開発を促進するため、平成30年度は開発・事業化事業において35件程度の医療機器実用化を支援する。(継続)

8. 企業活力強化資金（ものづくり関連） 【財政投融资】

中小事業者・サービス業者等の経営の近代化及び流通機構の合理化、中小企業者のものづくり基盤技術の高度化の促進並びに下請け中小企業の振興を図るため、日本政策金融公庫が必要な資金の貸付を行う。（継続）

9. 中小企業等経営強化法

中小企業等経営強化法の改正を含む産業競争力強化法等の一部を改正する法律案を第196回通常国会に提出しており、①親族外・社外承継の増加に対応するため、M&Aなどにより他社の事業を承継して経営力向上を図る中小企業に対して税制措置や許認可の承継などの支援を行う②経営支援体制の強化のため、経営革新等支援機関の認定制度について更新制を導入して定期的に業務遂行能力を確認することとする③中小企業のIT導入支援のための支援体制整備などの措置を盛り込んでいる。また中小企業等経営強化法に基づく経営力向上計画を策定し、認定された企業に対し、引き続き固定資産税の軽減措置や日本政策金融公庫の融資制度等税制面や金融面の支援を講じる。（新規）

10. 中小企業経営強化税制【税制】

中小企業等経営強化法の認定を受けた計画の中小企業が経営力向上設備等を取得した場合に、即時償却又は10%の税額控除（資本金3,000万円超の法人の税額控除は7%）ができる措置。（継続）

11. 生産性革命のための固定資産税の減免措置の創設

生産性向上特別措置法に基づく市町村の導入促進基本計画に適合し、かつ、労働生産性を年平均3%以上向上させるものとして認定を受けた中小事業者等の先端設備等導入計画に記載された一定の機械・装置等であって、生産、販売活動等の用に直接供されるものに係る固定資産税について、課税標準を最初の3年間価格にゼロ以上2分の1以下の範囲内において市町村の条例で定める割合を乗じて得た額とする措置。なお、本措置に合わせ、「ものづくり・商業・サービス補助金」等の予算措置を拡充・重点支援する。（新規）

第2節 IT化の促進

1. 政府系金融機関の情報化投資融資制度（IT活用促進資金）【財政投融资】

中小企業の生産性向上に寄与するIT活用を促進するため、日本政策金融公庫による融資を実施し、特に、IT投資と同時に情報セキュリティ対策を講じる者に対する金利引下げ措置を講じる。（継続）

第3節 販路・需要開拓支援

1. 小規模事業対策推進事業 【30年度予算：49.4億円】

小規模支援法に基づき認定を受けた「経営発達支援計画」に沿って商工会・商工会議所が取り組む伴走型の小規模事業者支援を推進し、小規模事業者の需要を見据えた事業計画の策定や販路開拓等を支援する。また、地域の小規模事業者による全国規模の市場に向けた事業展開を促進するため、商工会・商工会議所等が事業者と協力して進める、特産品開発や観光開発及びその販路開拓等の事業に対し、幅広い支援を行う。(継続)

2. 各種展示会や商談会等による販路開拓支援

中小企業・小規模事業者が農商工連携や地域資源活用等により開発した商品・サービス等について、中小企業基盤整備機構が展示会や商談会等の開催を通じて、販路開拓・拡大を支援する。(継続)

3. 販路開拓コーディネーター事業

中小企業者等が新商品・新技術・新サービスについて、首都圏・近畿圏におけるテストマーケティング活動の実践を通じ、新たな市場への手がかりを掴むとともに、販路開拓の力をつけることを中小企業基盤整備機構に配置されている商社・メーカー等出身の販路開拓の専門家（販路開拓コーディネーター）が支援する。(継続)

4. 販路開拓サポート支援事業

中小企業基盤整備機構が、自ら主催する展示会またはそれらの同時開催展等に出展する企業に対し、バイヤーの招聘や販路開拓のアドバイス等を行うことにより、マッチングを促進し、中小・ベンチャー企業の販路開拓を支援する。(継続)

5. 新事業創出支援事業

中小企業基盤整備機構の全国10支部・事務所にマーケティング等に精通した専門家を配置し、中小企業等経営強化法、中小企業地域産業資源活用促進法、農商工等連携促進法に基づく事業計画の策定により、新事業に取り組む中小企業等に対して一貫してきめ細かな支援を行った。(継続)

6. J-GoodTech（ジェグテック）

中小企業基盤整備機構が、優れた製品・技術・サービス等を有する日本の中小企業の情報をウェブサイトに掲載し、国内大手メーカーや海外企業につなぐことで、中小企業の国内外販路開拓を支援する。(継続)

第4節 海外展開支援

1. 日本の中堅・中小企業とのグローバルアライアンス支援

日本の中堅・中小企業と外国企業との投資提携等を支援すべく、独立行政法人日本貿易振

興機構（以下「JETRO」という。）、中小企業基盤整備機構等の関係機関が連携し、対日投資に関心のある外国企業と国内中堅・中小企業とのマッチング支援を引き続き実施。（継続）

2. 中小企業・小規模事業者海外展開戦略支援事業 【30年度予算：20.4億円】

中小企業・小規模事業者の海外展開を支援するため、JETRO と中小企業基盤整備機構が連携して、海外の市場動向や規制等の情報提供、実現可能性調査（F/S）、輸出体制の構築等を通じた企業発掘から、国内外の展示会出展支援や海外バイヤー招聘等を通じた海外販路開拓支援、経済連携協定に基づく原産地証明制度等の普及啓発等、現地進出後の支援まで海外展開の様々な段階におけるニーズに応じた施策によって戦略的に支援を行っていく。（継続）

3. JAPAN ブランド育成支援事業 【30年度予算：10.5億円の内数】

中小企業の海外販路開拓の実現を図るため、複数の中小企業が連携し、自らが持つ素材や技術等の強みを踏まえた戦略の策定や、当該戦略に基づいて行う商品の開発や海外見本市への出展等の取組を支援する。（継続）

4. 海外展開・事業再編資金 【財政投融资】

経済の構造的変化に適応するために海外展開または海外展開事業の再編を行うことが経営上必要な中小企業の資金繰りを支援するため、日本政策金融公庫による融資を実施していく。（継続）

5. 海外子会社の資金調達支援等

日本政策金融公庫が、中小企業等経営強化法の経営革新計画の承認等を受けた中小企業者の海外子会社等の現地金融機関からの借入れに対して、債務保証（スタンドバイ・クレジット（信用状）の発行）を行い、事業者の海外子会社等の資金調達を支援する。（継続）

6. 技術協力活用型・新興国市場開拓事業 【30年度予算：45.6億円の内数】

我が国企業の新興国市場獲得支援のため、以下3事業を実施。

- ①経営・製造・オペレーション等に従事する開発途上国の管理者・技術者等に対し、日本への受入研修、専門家派遣による指導等を支援する。
- ②日本で働くスキルを有する外国人材の育成と日本企業における体制強化のため、日本企業への外国人のインターンシップ受入を実施する。
- ③開発途上国の社会課題を解決する製品・サービスの開発等に、開発途上国現地の大学・研究機関・NGO・企業等と共同で取り組む日本企業への補助を行う。（継続）

7. 民間連携ボランティア制度の活用及び帰国 JICA ボランティアとのマッチング

国際協力機構（以下「JICA」という。）においては各企業のニーズに合わせ、社員を青年海外協力隊・シニア海外ボランティアとして途上国に派遣する民間連携ボランティア制度を活用し、グローバル社会で活躍できる人材の育成に努める。また、帰国したJICAボランティアの就職支援の一環として、特定の途上国を熟知した人材と企業が必要とする人材のマッチング促進を行う。（継続）

8. 中小企業の貿易保険利用における企業信用調査料の減免措置

中小企業の貿易保険を活用した輸出支援のため、貿易保険を利用する際の格付付与に必要な取引先の信用情報の提供について、日本貿易保険（以下「NEXI」という。）が代わって信用情報を取得し、その費用を負担する措置を引き続き講じる。（継続）

9. 中小企業による貿易保険の利用促進のための普及・広報活動（セミナー・相談会等）

中小企業による貿易保険の利用を促進するため、中小企業向けのホームページを刷新。JETRO等が全国で主催するセミナーや提携地方銀行等の行員勉強会等にNEXIから講師を派遣し、貿易保険の普及啓発を行う。説明会等では、中小企業向け商品である中小企業・農林水産業輸出代金保険を中心に、わかりやすい紹介動画や漫画冊子を活用し、引き続き貿易保険の一層の理解と普及に努める。（継続）

10. 貿易保険へのアクセス改善

中小企業の海外展開を支援するため、NEXIは、平成23年12月に地方銀行11行との提携による「中小企業海外事業支援ネットワーク」を発足。提携機関は年々拡大し、また、平成28年には信用金庫も提携を行うことで信金ネットワークを構築。全国117金融機関によるネットワークの構築に至り（平成30年2月現在）、引き続きネットワークの拡大を図る。（継続）

11. 安全保障貿易管理の支援

外国為替及び外国貿易法に基づく安全保障貿易管理の実効性向上のための説明会の開催や、中小企業基盤機構やJETROとの連携による専門家派遣等を通じ、輸出や技術提供を行う中小企業における安全保障貿易管理に係る自主管理体制の整備を支援する。（継続）

12. BOPビジネスの推進

途上国の成長市場における日本企業のビジネス展開を支援するため、BOP／ボリュームゾーン・ビジネスを推進する。具体的に、JETROでは、現地コーディネーターの活用などを通じ、事業フェーズに応じた支援を行い、企業の個別支援を実施する。また、BOPビジネスを考える日本企業を対象とした国内相談会・商談会の他、調査を通じたマーケティング支援、現地でのマッチング支援などを行い、BOP／ボリュームゾーン・ビジネスへの積極的な参入

を促進する。さらに、アフリカに拠点を設立することを目指す企業を支援するための実証事業を継続して実施する。(継続)

13. 基礎調査, 案件化調査, 普及・実証事業 (中小企業製品・技術と ODA のマッチング事業) 【30 年度予算 : 1,505 億円の内数】

ODA により、日本の中小企業等の優れた製品・技術等を途上国の開発に活用することで、途上国の開発と日本経済の活性化の両立を図ることを目的としている。(継続)

14. 中小企業等の海外展開支援 (中小企業製品を活用した機材供与) 【30 年度予算 : 1,605 億円の内数】

途上国政府の要望や開発ニーズに基づき、日本の中小企業の製品を供与することを通じ、その途上国の開発を支援するのみならず、中小企業の製品に対する認知度の向上等を図るもの。(継続)

15. 新輸出大国コンソーシアム 【30 年度予算 : 239.3 億円の内数】

中堅・中小企業等の海外展開を支援するため、JETRO、中小企業基盤整備機構、NEDO、金融機関などの支援機関を幅広く結集し、2016 年 2 月に設立した新輸出大国コンソーシアムにおいて、専門家が企業に寄り添い、各種支援策を活用しつつ、事業計画の策定から販路開拓、現地での商談へのサポートに至るまで、総合的に支援する。(継続)

第2章 新陳代謝の促進

第1節 創業支援

1. 地域創造的起業補助金 【30 年度予算 : 6.3 億円の内数】

地域で新需要を創造する新商品・サービスを提供する创业者の創業費用を支援する。平成 29 年度より、事業実施期間中に 1 人以上の雇用を要件とし、民間金融機関等からの外部資金の活用が見込まれ、経営安定化のために継続して第三者からの支援が期待できる事業に対して重点的に支援を行う。(新規)

2. 創業支援事業者補助金 【30 年度予算 : 6.3 億円の内数】

産業競争力強化法における特定創業支援事業を行う創業支援事業者が、認定創業支援事業計画に基づき行う創業支援 (兼業・副業を通じた創業ニーズにも対応) や創業支援の質の向上を図る取組等を支援する。(新規)

3. 新創業融資制度 【財政投融资】

日本政策金融公庫が、新たに事業を開始する者や事業を開始して間もない者に対し、無担保・無保証人で融資を実施する。(継続)

4. 女性、若者／シニア起業家支援資金 【財政投融资】

女性や35歳未満の若者、55歳以上の高齢者のうち、開業して概ね7年以内の者を対象に日本政策金融公庫が優遇金利を適用し、多様な事業者による新規事業の創出を支援する。(継続)

5. 再挑戦支援資金（再チャレンジ支援融資）【財政投融资】

日本政策金融公庫が、事業に失敗した起業家の経営者としての資質や事業の見込み等を評価することにより、再起を図る上で、困難な状況に直面している者に対して融資を実施する。(継続)

6. 創業者向け保証

民間金融機関による創業者への融資を後押しするため、信用保証協会において、これから創業する者又は創業後5年未満の者等を対象とする保証制度を実施する。創業関連保証については、信用補完制度の見直しにより、平成30年4月から保証限度額を1250万円から2000万円に拡充する。(継続)

7. ファンド出資事業（起業支援ファンド、中小企業成長支援ファンド）

民間の投資会社が運営する投資ファンドについて、中小企業基盤整備機構が出資（ファンド総額の1/2以内）を行うことで、民間資金の呼び水としてファンドの組成を促進し、創業又は成長初期の段階にあるベンチャー企業（中小企業）や新事業展開等により成長を目指す中小企業への投資機会の拡大を図る。(継続)

8. グローバル・ベンチャー・エコシステム連携強化事業 【30年度予算：3.1億円】

新事業創造の担い手である起業家・ベンチャー企業や大企業、ベンチャー支援人材（VC等）等からなる「ベンチャー創造協議会」の活動を通じて、事業連携の促進やネットワーク形成等を図り、国内のスタートアップ・コミュニティを活性化する。

また、「シリコンバレーと日本の架け橋プロジェクト」として、起業家や中堅・中小企業等のシリコンバレーへの派遣や日米交流イベントの開催等によってシリコンバレーとのネットワーク形成を進める。(継続)

9. 潜在的創業者掘り起こし事業 【30年度予算：6.3億円の内数】

国で定めた一定水準のカリキュラムを実施する創業スクールを公認し、創業者の基礎的な知識習得を支援する。加えて、潜在的創業者の掘り起こし等に繋げるとともに、将来の地域の創業者を日本全国で増やす観点から、全国的なビジネスプランコンテストを開催する。(新規)

10. エンジェル税制 【税制】

創業後間もないベンチャー企業への個人投資家（エンジェル）による資金供給を促進するため、引き続き、本税制の普及啓発を実施し、起業促進に向けた環境整備を図る。（継続）

11. 企業のベンチャー投資促進税制 【税制】

企業が、産業競争力強化法に基づき経済産業大臣の認定を受けたベンチャーファンド（投資額の5割以上を地方に所在するベンチャー企業へ投資する場合に限る。）を通じてベンチャー企業に出資した場合に、その出資額の5割を限度として損失準備金を積み立て、損金算入することができる制度である。（平成30年度税制改正において、産業競争力強化法の改正を前提に、適用期限を1年延長することとされた。）本制度が有効活用され、我が国から多くの魅力的なベンチャー企業が生まれるよう、引き続き周知普及を徹底する。（継続）

12. 経営革新支援事業

中小企業等経営強化法に基づき、中小企業が新たな事業活動を行うことで経営の向上を図ることを目的として作成し、承認された経営革新計画に対し、低利の融資制度や信用保証の特例等の支援策を通じ、その事業活動を支援する。（継続）

13. 地域における創業支援体制の構築

地域の創業を促進させるため、産業競争力強化法において、市区町村が民間の創業支援事業者と連携して創業支援事業計画を作成し、国の認定を受けた場合、計画に基づく創業支援を受けた創業者に対し、信用保証の拡充、税制（登録免許税半減）等の支援を行うとともに、創業支援事業者に対し信用保証等の支援を行う。（継続）

14. 中小企業・小規模事業者経営力強化融資・保証事業【財政投融資】

日本政策金融公庫が、認定経営革新等支援機関による指導及び助言を通じ経営革新又は異分野の中小企業と連携して新分野の開拓等を行う中小企業の経営力や資金調達力の強化を支援するため、必要な資金の貸付を行う。（継続）

15. 女性起業家等支援ネットワーク構築事業 【30年度予算：2.1億円の内数】

女性の起業を支援するため、平成28年度から全国10箇所に形成している地域の金融機関や産業・創業支援機関等を中心とした女性起業家等支援ネットワークを通じて、起業ニーズの引き出し・整理、女性起業家のロールモデルの提示、金融機関等への橋渡しなどを実施する。特に、起業前段階にいる女性への支援を重点的に実施するとともに、ネットワーク内の連携を強化し女性起業支援事例を創出する。（継続）

16. ローカル 10,000 プロジェクト（地域経済循環創造事業交付金）【30年度予算：14.5億円の内数】

産学金官の連携により、地域の資源と資金（地域金融機関の融資）を活用して、雇用吸収力の大きい地域密着型企業の立ち上げを支援するため、民間事業者等が事業化段階で必要となる経費について、地方公共団体が助成を行う場合、その助成に要する経費の一部を交付する。平成30年度から、地域活性化のためのファンド等による出資を受ける事業も試験的に対象としたり、特別交付税措置の拡充をしたりするなど、支援内容を充実させる。（継続）

17. 生涯現役起業支援助成金【30年度予算：0.8億円】

中高年齢者の雇用機会の創出を図り、生涯現役社会の実現を推進するため、中高年齢者が起業を行う際に必要となる、募集・採用や教育訓練にかかる経費の一部を助成する。また、起業後一定期間経過後に生産性向上が図れた場合に、助成額の上乗せ支給を行う。（継続）

18. 地域創造的起業補助金【29年度予算：6.3億円の内数】

地域で新需要を創造する新商品・サービスを提供する創業者の創業費用を支援する。平成29年度より、事業実施期間中に一人以上の雇用を要件とし、民間金融機関等からの外部資金の活用が見込まれ、経営安定化のために継続して第三者からの支援が期待できる事業に対して重点的に支援を行う。（新規）

第2節 事業承継支援

1. 小規模企業共済制度

小規模企業の経営者に退職金を支給する小規模企業共済制度について、引き続き、制度への加入促進と共済金等の支給を着実に実施する。（継続）

2. 中小企業再生支援・事業引継ぎ支援事業（事業引継ぎ支援事業）【30年度予算：68.8億円の内数】

後継者不在等の問題を抱える中小企業・小規模事業者に対し、各都道府県の各認定支援機関に設置されている「事業引継ぎ支援センター」において、事業引継ぎ等に関する情報提供・助言等を行うとともに、M&A等によるマッチング支援を実施する。平成30年度は、「事業承継ネットワーク（下記参照）」や中小企業支援機関との連携を強化するほか、引継ぎ支援センターの体制を強化し、事業者に対して早期かつ計画的な事業承継を促進するとともに、より小規模なM&A等によるマッチング支援体制を強化する。（継続）

3. 非上場株式等に係る相続税・贈与税の納税猶予・免除制度（事業承継税制）【税制】

事業承継の際の贈与税・相続税の納税を猶予する「事業承継税制」を、今後5年以内に承継計画（仮称）を提出し、10年以内に実際に承継を行う者を対象とし、抜本的に拡充する。

具体的には、①対象株式数・猶予割合の拡大②対象者の拡大③雇用要件の弾力化④新たな減免制度の創設等を行う。(継続)

- ①対象株式数の上限を撤廃し全株式を適用可能に。また、納税猶予割合も100%に拡大することで、承継時の税負担が生じない制度とする。
- ②親族外を含む複数の株主から、代表者である後継者(最大3人)への承継も対象に。中小企業経営の実状に合わせた、多様な事業承継を支援する。
- ③5年間で平均8割以上の雇用要件を未達成の場合でも、猶予を継続可能にする(経営悪化等が理由の場合、認定支援機関の指導助言が必要)。
- ④売却額や廃業時の株価を基に納税額を計算し、承継時の株価を基に計算された納税額との差額を減免。経営環境の変化による将来の不安を軽減する。

※以上のほか、相続時精算課税制度の適用範囲の拡大及び所要の措置を講じる。

4. 経営承継円滑化法による総合的支援

経営承継円滑化法には遺留分の制約を解決するための民法の特例をはじめとした総合的支援が盛り込まれており、民法特例の適用の基礎となる経済産業大臣の確認を実施する。(継続)

また、M&Aによる事業引継ぎに際して、社外第三者(後継予定の者)に生じる株式買収資金等の資金ニーズに対応するため、買収を行う中小企業者等の代表者未就任のものも対象に含むよう、金融支援の対象範囲を拡充する。(継続)

5. 事業承継円滑化支援事業

全国各地で中小企業の事業承継を広範かつ高度にサポートするため、中小企業支援者向けの研修や事業承継フォーラムによる中小企業経営者等への普及啓発を実施する。(継続)

6. 事業承継・世代交代集中支援事業(プッシュ型事業承継支援高度化事業)【30年度予算:50.0億円の内数】

各都道府県に拠点を置く支援機関等による、地方自治体等と連携した、地域における事業承継支援ネットワークを構築することにより、地域で行う事業承継支援を促進する。各地域の事業承継支援において中核的役割を果たす支援機関において、国から地域別・業種別休業リスク分析等の高度なデータの提供を受けた上、それらデータの分析結果に基づいて、特に支援が必要とされる地域・業種に対して、集中的かつ効果的に、プッシュ型の働きかけを行う。データ分析やその活用等を効果的に行うため、中核的支援機関に対して、必要なスキル・能力を担当者に取得させる研修・講習会を行うことを支援し、専門的視点・資質をもったコーディネーターを配置する。(新規)

7. 事業承継・世代交代集中支援事業(事業承継補助金)

事業承継・世代交代を契機として、経営革新や事業転換に挑戦する中小企業に対し、設備投資・販路拡大・既存事業の廃業等に必要な経費を支援する。また、サプライチェーンや地域に根付いた価値ある事業の継続のために、事業再編・事業統合を促進して、サプライチェーンや地域経済の活力維持、発展を図る取組に必要な経費を支援する類型を新設する。(継続)

第3節 資金繰り支援、事業再生支援

1. セーフティネット貸付（経営環境変化対応資金）【財政投融資】

日本政策金融公庫が、社会的、経済的環境の変化等外的要因により、一時的に売上の減少等業況悪化を来している中小企業・小規模事業者の資金繰りを支援する。(継続)

2. 小規模事業者経営改善資金融資事業（マル経融資）【財政投融資】

日本政策金融公庫が、小規模事業者を金融面から支援するため、商工会、商工会議所、都道府県商工会連合会の経営指導を受けている小規模事業者に対して、無担保・無保証・低利で融資を行う。(継続)

3. 小規模事業者経営発達支援融資事業【財政投融資】

日本政策金融公庫が、事業の持続的発展に取り組む小規模事業者を支援するため、経営発達支援計画の認定を受けた商工会・商工会議所による経営指導を受ける小規模事業者に対し、低利で融資を行う。(継続)

4. 資本金劣後ローンの推進【財政投融資】

日本政策金融公庫が、新事業展開や経営改善に取り組む中小企業・小規模事業者に対し、財務体質を強化するとともに、民間金融機関からの資金調達を円滑に図るため、金融検査上自己資本とみなし得る一括償還の資金（資本金資金）を供給することで、中小企業・小規模事業者の資金繰りを支援する。(継続)

5. 中小企業・小規模事業者経営力強化融資・保証事業【財政投融資】

日本政策金融公庫が、認定経営革新等支援機関による指導及び助言を通じ経営革新又は異分野の中小企業と連携して新分野の開拓等を行う中小企業の経営力や資金調達力の強化を支援するため、必要な資金の貸付を行う。(継続)

6. 借換保証の推進

信用保証協会による複数の借入債務の一本化を通じて、中小企業・小規模事業者の足下の返済負担の軽減を図っていくため、平成30年度も借換保証を引き続き実施する。また、経営者に事業改善の意欲があるにもかかわらず、返済条件を緩和の実施による前向きな金融

支援を受けることが困難な中小企業・小規模事業者を支援するため、条件変更改善型借換保証についても引き続き平成30年度も実施する。(継続)

7. セーフティネット保証

信用保証協会が、取引先の倒産、自然災害、取引金融機関の経営合理化等により経営の安定に支障を生じている中小企業・小規模事業者に対し、通常の保証枠とは別枠での保証を実施する(保証割合100%。保証限度額は無担保8,000万円、最大2億8,000万円。)(継続)

8. 信用保証協会による経営支援事業 【30年度予算：13.0億円】

信用保証協会が、信用保証協会の利用者又は利用予定している創業(予定)者、経営改善や事業承継、生産性向上に取り組もうとする中小企業・小規模事業者に対して、地域金融機関と連携して、専門家派遣をはじめとした経営支援を実施し、経営支援と一体となった資金繰り支援を実施する。(継続)

9. 認定支援機関による経営改善計画策定支援事業

借入金の返済負担等の財務上の問題を抱え、金融支援を含む本格的な経営改善を必要とする中小企業・小規模事業者や、資金繰り管理・採算管理といったより早期の経営改善が必要な中小企業・小規模事業者の経営改善を促進するため、中小企業等経営強化法に基づく認定支援機関(税理士・公認会計士・地域金融機関等)が中小企業・小規模事業者に対して行う経営改善計画の策定支援やフォローアップに要する費用の一部(2/3)を負担する。(継続)

10. 中小企業再生支援協議会 【30年度予算68.8億円の内数】

各都道府県の商工会議所等に設置した中小企業再生支援協議会において、事業の収益性はあるが、債務超過等の財務上の問題を抱えている中小企業・小規模事業者等に対し、窓口相談による課題解決に向けたアドバイスや、関係金融機関等との調整も含めた再生計画の策定支援を行う。(継続)

11. 中小企業再生ファンド

再生に取り組む中小企業の経営支援や必要な資金供給を実施するため、中小企業基盤整備機構と地域金融機関、信用保証協会等が一体となって、中小企業の再生を地域内で支援する地域型ファンドや広域的に支援する全国型ファンドの組成の促進・活用に取り組む。(継続)

12. 「経営者保証に関するガイドライン」の利用促進等 【30年度予算：1.0億円】

平成25年12月5日に公表された「経営者保証に関するガイドライン」の一層の周知・活

用の促進を図るため、中小企業基盤整備機構地域本部等による相談窓口やガイドラインの利用をご希望の方への専門家派遣、融資慣行として浸透・定着を図る観点から広く実践されることが望ましい取組事例の収集・公表、関係省庁がより密接に連携した広報等を実施する。

(継続)

13. 金融行政における中小企業に対する経営支援の強化等

金融行政方針に基づき、金融機関に対し、地域企業の真の経営課題を的確に把握し、その解決に資する方策の策定及び実行に必要なアドバイスや資金使途に応じた適切なファイナンスを提供するといった地域企業の価値向上につながる支援を行うよう促す。(継続)

14. 沖縄の中小企業金融対策 【財政投融资】

沖縄振興開発金融公庫を活用した沖縄の中小企業対策は、日本政策金融公庫が行う業務・取組について、同様に行うとともに、沖縄の特殊事情を踏まえ独自の貸付制度を拡充する。

(継続)

15. 信用補完制度の見直し

平成29年6月に「中小企業の経営の改善発達を促進するための中小企業信用保険法等の一部を改正する法律」が成立し、平成30年4月1日から見直し後の信用補完制度が開始される。今般の見直しによって、創業者や小規模事業者向けの支援拡充、事業承継を受けた経営者個人が利用できる特定経営承継関連保証の創設、大規模な経済危機等に予め適用期限を区切って迅速に発動できる危機関連保証の創設、中小企業・小規模事業者の一層の経営改善や生産性向上を進めていくための仕組みの整備などを行う。(新規)

第4節 人材・雇用対策

1. 地域中小企業人材確保支援等事業 【30年度予算：18.5億円の内数】

経営資源の乏しい中小企業・小規模事業者の人材の確保を支援することを目的に、地域特性に合わせ、各地の中小企業・小規模事業者が必要とする人材を地域内外から発掘、紹介、定着等人材確保支援を実施する。(継続)また、中小企業が中核人材を確保するための中小企業等との持続的なスキームの検討(成功事例の創出)を実施する。(新規)

2. 中小サービス業中核人材の育成支援事業 【30年度予算：0.85億円】

中小サービス事業者の次世代経営人材を育成し、サービス産業の生産性を向上させるため、中小サービス事業者と優良企業をマッチングし、実地研修(一定期間の“修行”)を組成する。研修を通して経営の成功の鍵を体得する機会を提供し、研修に要する費用の一部を補助する。(継続)

3. スマートものづくり応援隊事業【29年度予算：16.7億円の内数】

製造現場の経験が豊富な人材や、IoTやロボットに知見を有する人材等が指導者としての汎用的なスキルを身につけるための研修を実施し、育成した指導者を製造業等の中小企業・小規模事業者の現場に派遣することで、こうした企業の生産性向上や新規事業開拓を促進することを目指す。平成30年度は補助率を1/2にし、全国40拠点の整備を目指す。(継続)

4. 小規模事業者支援人材育成事業【30年度予算：18.5億円の内数】

商工会・商工会議所の経営指導員等が行う、経営指導の能力向上に向けた研修を全国各地で実施する。(継続)

5. 中小企業等支援人材育成事業【30年度予算：1.0億円の内数】

開業・経営に必要なスキルや空き店舗対策、合意形成の手法等のまちづくり特有のスキルの習得を図る座学研修及びインターシップ型実地研修を実施することで、まちづくりを牽引するタウンマネージャー等を育成する。(継続)

6. 中小企業・小規模事業者人材育成支援事業【30年度予算：25.0億円の内数】

中小企業等で働く経営者・管理候補者となり得る従業員等を対象に、①社会人基礎力講座や②中小企業等で求められる専門スキル講座を、座学やウェブ講座など多様な形式で提供する。(新規)

7. 中小企業大学校における人材育成事業

全国9か所にある中小企業大学校において、中小企業の経営者、管理者等を対象に経営課題の解決に直接結びつくような研修等を実施。(継続)また、地域の事業者からのアクセス改善に向けた研修の拡充や、高度実践プログラムの導入などの機能強化を本格的に実施する。(継続)

8. ふるさとプロデューサー育成支援事業【30年度予算：10.5億円の内数】

地域の関係者を巻き込み、地域資源を活かした魅力ある産品を「地域ブランド化」し、販路開拓及び地域への呼び込みを行う取組の中心的担い手となることができる人材育成の取組を支援する。(継続)

9. 労働者の雇用維持対策【30年度予算：52.3億円】

景気の変動等に伴う経済上の理由により、事業活動の縮小を余儀なくされた事業主が、休業、教育訓練又は出向により、労働者の雇用の維持を図った場合に、雇用調整助成金を支給する。また、本助成金については、不正受給防止対策にも積極的に取り組んでおり、不正受

給を行った事業主名等の公表、実地調査の実施等、本助成金のより一層の適正な支給に努める。(継続)

10. 魅力ある雇用創出に向けた雇用管理の改善の支援 【30年度予算：175.9億円】

人材確保等支援助成金において、企業の雇用管理改善の取組を支援し、魅力ある雇用創出を図るため、中小労確法に基づき各都道府県知事に改善計画の認定を受けた中小企業団体（事業協同組合等）が労働環境向上事業を行った場合に助成を行う。また、中小企業・小規模事業者等が雇用管理制度を新たに導入し、1年経過後に従業員の離職率を低下させた場合に助成を行う。また、介護福祉機器を導入し、従業員の離職率を低下させた場合に助成を行う。加えて、保育事業主及び介護事業主が、賃金制度の整備を通じて従業員の離職率を低下させた場合にも助成する。さらに、能力評価を含む人事評価制度等を整備し、生産性向上、賃金アップ及び離職率低下を実現した場合に助成を行う。なお、雇用管理の改善を図る事業主が、「雇用管理改善計画」を作成し、当計画に係る設備投資を行い、一定の雇用管理改善及び生産性の向上を達成した場合に助成する、「設備改善等支援コース」を平成30年4月に創設予定。さらに、本助成金において雇用管理制度助成コースの助成を受けた中小建設事業主が若年者及び女性の入職率に係る目標を達成した場合や、中小建設事業主が、雇用する登録基幹技能者の賃金テーブルまたは資格手当を増額改定した場合に助成を行う。また、建設事業主又は建設事業主団体が若年者及び女性労働者の入職、定着の取組を実施した場合や、職業訓練法人が建設工事における作業に係る職業訓練の推進を行った場合に助成する。その他、中小建設事業主が被災三県に所在する作業員宿舎等の整備を行った場合や、中小元方建設事業主が建設工事現場に女性専用作業員施設を賃借した場合、職業訓練法人が認定訓練の実施に必要な施設等の設置等をした場合に助成を行う。(継続)

11. 地域雇用開発助成金（地域雇用開発コース） 【30年度予算：34.1億円】

地域における雇用の創出及び安定を図るため、雇用機会の不足している地域等において事業所の設置又は整備を行い、併せて地域の求職者等を雇い入れる事業主に対して、設置等の費用及び雇入れ人数に応じて助成を行う地域雇用開発助成金（地域雇用開発コース）を支給する。(継続)

12. 地域活性化雇用創造プロジェクト 【30年度予算：53.2億円】

地域における安定した良質な雇用の創出に向けた取組を推進するため、産業政策と一体となって正社員雇用の創出に取り組む都道府県を支援する地域活性化雇用創造プロジェクトを実施する。(継続)

また、平成30年度より、中小企業・小規模事業者の働き方改革に資する取組を実施する都道府県に対して、補助額の上限を引き上げる等の特例を設ける。(新規)

13. 失業なき労働移動の推進 【30年度予算：62.6億円】

事業規模の縮小等に伴い離職を余儀なくされる労働者等（再就職援助計画対象者等）に対して、その再就職を実現するための支援を民間職業紹介事業者に委託等して行う事業主に対して「労働移動支援助成金（再就職支援コース）」を支給する。また、再就職援助計画等の対象となった労働者を早期に雇い入れたり、当該労働者に対して訓練を行った事業主に対して「労働移動支援助成金（早期雇入れ支援コース）」を支給する。さらに、中途採用者の雇用管理制度を整備した上で、生産性向上を図るための中途採用者の採用を拡大した事業主に対して「労働移動支援助成金（中途採用拡大コース）」を支給する。（継続）

14. 人材確保対策推進事業 【30年度予算：25.8億円】

福祉分野（介護・医療・保育）に特化して支援を行っていた福祉人材コーナーを、建設、警備、運輸等を含めた人材不足分野における総合的な専門支援を行う体制に拡充し、マッチング支援の強化を図る。（継続）

15. 若者雇用促進法に基づくユースエール認定制度 【30年度予算：5.6億円の内数】

若者の雇用管理が優良な中小企業について、「青少年の雇用の促進等に関する法律」（昭和45年法律第98号）に基づき、厚生労働大臣が「ユースエール認定」企業として認定し、中小企業の情報発信を後押しすることにより、当該企業が求める人材の円滑な採用を支援する。（継続）

16. 最低賃金引上げに向けた中小企業・小規模事業者支援 【30年度予算：29.0億円】

最低賃金の引上げに向けた中小企業・小規模事業者の生産性向上等のための支援として、

- ① 働き方改革に関する相談等にワンストップで対応するため、「働き方改革推進支援センター」を全国（47カ所）に設置し、無料の相談対応・専門家派遣を実施する。（新規）
- ② 傘下企業の労働時間短縮や賃金引上げに向けた生産性向上に資する取組を行う中小企業団体に対し、その取組に要した費用を助成する。（新規）
- ③ 全国47都道府県の中小企業・小規模事業者を対象として、生産性向上のための設備投資等を行い、事業場内の時間給1,000円未満の労働者の賃金を30円以上引き上げた場合に、その設備投資などに要した費用の一部を助成（助成率7/10、企業規模30人以下の小規模事業者は3/4）するとともに、賃金引上げ労働者数に応じて助成上限額上乘せする（1~3人：50万円、4~6人：70万円、7人以上：100万円）。（継続）

17. キャリアコンサルティングの普及促進

民間職業紹介・就職支援機関や企業の人事管理・人材育成部門、学校におけるキャリア教育などにおいて、キャリアコンサルティング（労働者の職業の選択、職業生活設計又は職業能力の開発及び向上に関する相談に応じ、助言及び指導を行うこと。）の活用について普及

促進を進める。平成28年4月には、キャリアコンサルティングを行う専門家として「キャリアコンサルタント」を国家資格化したことから、当該資格の周知を進める。また、企業等に対しては、労働者のキャリア形成における「気づき」を支援するため、年齢、就業年数、役職等の節目において定期的にキャリアコンサルティングを受ける機会を設定する仕組みである「セルフ・キャリアドック」の普及拡大を推進する。(継続)

18. 所得拡大促進税制【税制】

持続的な賃上げや人材投資等に取り組む中小企業等を支援するため、平成30年度税制改正において、給与等支給額を増加させた場合に、その増加額の一定割合の税額控除ができる措置を講じます。具体的には、①継続雇用者給与等支給額を対前年度比で1.5%以上増加させた場合には、給与等支給総額の対前年度増加額の15%の税額控除、さらに、②継続雇用者給与等支給額を前年度比で2.5%以上増加させ、かつ、人材投資や生産性向上に取り組む場合には、給与等支給総額の対前年度増加額の25%の税額控除ができることとしている。(継続)

19. 中小企業・小規模事業者人材育成支援事業【30年度予算：25.0億円の内数】

中小企業等で働く経営者・管理候補者となり得る従業員等を対象に、①社会人基礎力講座や②中小企業等で求められる専門スキル講座を、座学やウェブ講座など多様な形式で提供する。(新規)

20. 特定求職者雇用開発助成金（被災者雇用開発コース）【30年度予算：1.0億円】

東日本大震災による被災離職者等の方を、ハローワーク等の紹介により、継続して1年以上雇用することが見込まれる労働者として雇い入れる事業主に対して、助成金を支給する。また、対象労働者を10人以上雇い入れる事業主に対して助成金を上乗せする。(継続)

第3章 地域経済の活性化に資する事業活動の推進

第1節 地域資源の活用

1. 小規模支援法による経営発達支援計画の認定

小規模支援法に基づき、商工会・商工会議所が小規模事業者の事業計画の策定・実施支援など伴走型の小規模事業者支援について、策定する「経営発達支援計画」の認定を行う。(継続)

2. (再掲)小規模事業対策推進事業【30年度予算：49.4億円】

小規模支援法に基づき認定を受けた「経営発達支援計画」に沿って商工会・商工会議所が取り組む伴走型の小規模事業者支援を推進し、小規模事業者の需要を見据えた事業計画の策定や販路開拓等を支援する。また、地域の小規模事業者による全国規模の市場に向けた事

業展開を促進するため、商工会・商工会議所等が事業者と協力して進める、特産品開発や観光開発及びその販路開拓等の事業に対し、幅広い支援を行う。(継続)

3. (再掲)ふるさと名物支援事業【30年度予算：10.5億円の内数】

中小企業・小規模事業者が、地域資源の活用や農林漁業者との連携により行う、新商品・新サービスの開発、販路開拓を支援する。また、地域資源の活用や、農林漁業者との連携により行う商品開発等に取り組む事業者に対して、一般社団法人等が行う消費者嗜好に関する情報提供、マッチング支援などの取組を支援する。(継続)

4. (再掲) JAPAN ブランド育成支援事業【30年度予算：10.5億円の内数】

中小企業の海外販路開拓の実現を図るため、複数の中小企業が連携し、自らが持つ素材や技術等の強みを踏まえた戦略の策定や、当該戦略に基づいて行う商品の開発や海外見本市への出展等の取組を支援する。(継続)

5. 伝統的工芸品の指定

伝統的工芸品産業の振興に関する法律（以下「伝産法」という。）に基づき、伝統的工芸品への指定の申出があった工芸品について調査、検討を行った後、産業構造審議会の意見を聴いて、伝統的工芸品の指定及び指定の変更を行う。(継続)

6. 伝統的工芸品産業振興関連補助事業【30年度予算：11.1億円】

(1) 伝産法に基づき、伝統的工芸品産業の振興のため以下の支援を行う。(継続)

①産地の製造協同組合等が実施する以下の事業に対する補助

- ・後継者育成事業
- ・原材料確保対策事業
- ・意匠開発事業
- ・連携活性化事業
- ・産地プロデューサー事業 等

②伝産法第23条に基づく一般社団法人・一般財団法人が実施する以下の事業に対する補助

- ・人材確保および技術技法継承事業
- ・産地指導事業
- ・普及推進事業
- ・需要開拓事業 等

(2)産地ブランド化推進

伝統的工芸品・地場産品等の産地への観光客誘致・海外販路開拓を後押しするため、各産地にデザイナー等の外部人材等を招聘する取組を支援。

7. 伝統的工芸品の普及・推進事業

伝統的工芸品に対する国民の理解を増進するため、毎年11月を「伝統的工芸品月間」とし、伝統的工芸品月間国民会議全国大会の開催等の普及・啓発事業を実施する。(継続)

8. 地域未来投資の促進【30年度予算：10.0億円】

地域の中核となると期待される「地域未来牽引企業」を引き続き選定・支援すること等を通じて、地域経済の活性化を図るために、地域経済への波及効果が大きい事業に対して、「地域未来投資促進法」を活用し、予算、税制、金融、規制緩和等の政策手段を総動員して重点的に支援していく。(継続)

9. ローカル10,000プロジェクト(地域経済循環創造事業交付金)【30年度予算：14.5億円の内数】

産学官の連携により、地域の資源と資金(地域金融機関の融資)を活用して、雇用吸収力の大きい地域密着型企業の立ち上げを支援するため、民間事業者等が事業化段階で必要となる経費について、地方公共団体が助成を行う場合、その助成に要する経費の一部を交付する。平成30年度から、地域活性化のためのファンド等による出資を受ける事業も試験的に対象としたり、特別交付税措置の拡充をしたりするなど、支援内容を充実させる。(継続)

第2節 商店街・中心市街地の活性化

1. 地域商店街の活性化に向けた総合的支援

地域商店街活性化法に基づき、商店街活性化事業計画を国が認定した商店街等について、支援措置を講じる。(継続)

2. 全国商店街支援センターによる人材育成等

中小企業関係4団体が共同で設立した「全国商店街支援センター」において、人材育成、ノウハウ提供等の支援を行う。(継続)

3. 中心市街地活性化協議会運営支援事業

中心市街地活性化協議会の設立・運営にあたって、中小企業基盤整備機構に設置された中心市街地活性化協議会支援センターを中心に、各種相談対応、HPやメールマガジンでの情報提供、交流会の開催によるネットワーク構築支援等を行う。(継続)

4. 中心市街地商業等活性化アドバイザー派遣事業

中心市街地活性化協議会等が抱える様々な課題に対応するため、中小企業基盤整備機構に登録された商業活性化に関する各分野の専門家を派遣する。(継続)

5. 中心市街地商業活性化診断・サポート事業

中心市街地活性化協議会等が行う中心市街地における商業活性化の取組を支援するため、中小企業基盤整備機構における専門的ノウハウを活用し、セミナー等の企画・立案支援・講師の派遣や、個別事業の実効性を高めるための助言・診断・課題整理・情報提供等を行う。
(継続)

6. 企業活力強化資金(流通・サービス業関連)【財政投融资】

中小事業者・サービス業者等の経営の近代化及び流通機構の合理化並びに空き店舗等の解消を図るため、日本政策金融公庫が必要な資金の貸付を行う。(継続)

7. 地域・まちなか商業活性化支援事業平成【30年度予算：16.3億円】

商店街等における子育て・高齢者支援サービスの提供や空き店舗への店舗誘致、中心市街地における複合商業施設の整備などの取組に対して支援を行う。(継続)

8. 中心市街地活性化のための税制措置【税制】

中心市街地活性化法の改正により創設した「認定特定民間中心市街地経済活力向上事業計画」に基づいて行われる不動産の取得に対し、その不動産の所有権の保存登記等に対する登録免許税の税率を1/2とする措置を講じる。(継続)

第3節 その他の地域活性化施策

1. 企業の地方拠点強化税制【税制】

地方創生のためには、東京一極集中を是正し、地方に良質な雇用を創出することが必要である。このため、企業の本社機能(事務所、研究所、研修所)の東京23区から地方への移転や地方における拡充をした場合に、計画の認定を受けた企業のオフィス等に係る建物等の取得等について、取得価額の15%の特別償却(移転型事業の場合には、取得価額の25%)又は取得価額の4%の税額控除(移転型事業の場合には、取得価額の7%)の選択適用、その地方拠点における雇用者数に応じた税額控除を講じる措置、及び企業の地方拠点強化に係る地方交付税による減収補填措置を引き続き講じる。また、平成30年度税制改正では、適用期限を2年延長しつつ、①制度全体について雇用要件の緩和等、②東京一極集中に直接効果のある移転型事業について、支援対象外地域の見直し(近畿圏・中部圏中心部を支援対象地域に追加)等を行うとともに、地方交付税による減収補填措置の拡充を実施する。(継続)

2. 地域中核企業創出・支援事業【30年度予算：21.5億円】

地域中核企業候補が新分野・新事業等に挑戦する取り組みを支援し、その成長を促すため、

支援人材を活用して、全国大の外部リソース（大学、協力企業、金融機関等）とのネットワーク構築を支援する。また、地域中核企業の更なる成長のため、支援人材を活用して、事業化戦略の立案、販路開拓等をハンズオン支援する。さらに、国際市場に通用する事業化等に精通した専門家であるグローバル・コーディネーターを組織化した「グローバル・ネットワーク協議会」を活用し、グローバル市場も視野に入れた事業化戦略の立案や販路開拓等を支援する。（継続）

3. 連携中枢都市圏構想の推進 【30年度予算：1.3億円の内数】

連携中枢都市圏の形成等を支援するため、国費による委託事業を実施する。また、圏域全体の経済成長のけん引、高次都市機能の集積・強化及び生活関連機能サービスの向上に資する取組を支援するため、連携中枢都市圏ビジョンを策定した連携中枢都市及び連携市町村の取組に対して、地方財政措置を講じる。（継続）

4. 観光産業等生産性向上資金 【財政投融资】

観光産業等の生産性向上及び観光消費の底上げを通じた日本経済の活性化を図るため、品質の高いサービス等を提供する中小企業に対して日本政策金融公庫が必要な資金の貸付を行う。（継続）

第4章 地域ぐるみで総力を挙げた支援体制の整備

第1節 経営支援体制の強化

1. (再掲)小規模事業者対策推進事業 【30年度予算：49.4億円】

小規模支援法に基づき認定を受けた「経営発達支援計画」に沿って商工会・商工会議所が取り組む伴走型の小規模事業者支援を推進し、小規模事業者の需要を見据えた事業計画の策定や販路開拓等を支援する。また、地域の小規模事業者による全国規模の市場に向けた事業展開を促進するため、商工会・商工会議所等が事業者と協力して進める、特産品開発や観光開発及びその販路開拓等の事業に対し、幅広い支援を行う。（継続）

2. 中小企業連携組織支援対策推進事業 【30年度予算：6.6億円】

中小企業連携組織支援のための専門機関である全国中小企業団体中央会を通じて、経営革新・改善に取り組む組合等に対して、その実現化等に要する経費の一部の助成などの支援を行うとともに、指導員向けの研修等も支援する。また、外国人技能実習生受入事業を行う組合（監理団体）等の事業の適正化を支援する。（継続）

3. 経営支援と一体となった高度化融資による設備資金の支援

中小企業が事業環境の改善や経営基盤の強化を図るために、事業協同組合等が共同で取り組む事業に対し、中小企業基盤整備機構と都道府県が協調し、事業計画への診断・アドバ

イスを行うとともに、必要な設備資金について、長期・低利（又は無利子）の貸付を行う。
（継続）

4. 中小企業・小規模事業者ワンストップ総合支援事業 【30年度予算：50.2億円】

中小企業・小規模事業者が抱える様々な経営課題に対応するワンストップ相談窓口として、一歩踏み込んだ専門的な助言を行う「よろず支援拠点」を各都道府県に設置するとともに、特に高度・専門的な経営課題に対応するために専門家派遣を実施する。（継続）

5. ローカルベンチマーク

ローカルベンチマークを活用した企業の事業性評価に基づく、経営改善や生産性向上に向けた取組みを引き続き推進する。具体的には、中小企業・小規模事業者等の生産性革命に向けて、ローカルベンチマークの関連施策への組み込みを行うとともに、生産性向上に向けた課題抽出及び成果のフォローアップを行う体制を構築する。（継続）

第5章 その他の小規模企業振興関係施策

第1節 被災地の中小企業・小規模事業者対策

1. 被災中小企業への資金繰り支援（政策金融） 【30年度予算：120億円】

東日本大震災及び熊本地震により被害を受けた中小企業・小規模事業者への資金繰り支援として、日本政策金融公庫（国民生活事業及び中小企業事業）・商工中金において、「東日本大震災復興特別貸付」及び「平成28年熊本地震特別貸付」を引き続き実施する。また、東日本大震災においては、原発事故に係る警戒区域等の公示の際に当該区域内に事業所を有していた中小企業・小規模事業者や、地震・津波により事業所等が全壊・流失した中小企業・小規模事業者に対して、県の財団法人等を通じ、貸付金利を実質無利子化する措置を引き続き実施する。（継続）

2. 被災中小企業への資金繰り支援（信用保証）

東日本大震災により被害を受けた中小企業・小規模事業者を対象に、既存の一般保証や災害関係保証、セーフティネット保証とは別枠の新たな保証制度である「東日本大震災復興緊急保証」について、平成30年度も特定被災区域内において引き続き実施する（保証割合100%、保証限度額は無担保8,000万円、最大2億8,000万円。）。

また、現在（平成29年12月末）、熊本地震や九州北部地方の大雨災害等にセーフティネット保証4号を発動しているが、平成30年度においても、被害状況を調査の上必要に応じて継続する。（継続）

3. マル経・衛経融資の貸付限度額・金利引下げ措置の拡充 【財政投融资】

東日本大震災及び平成28年熊本地震により直接又は間接的に被害を受けた小規模事業

者に対し、日本政策金融公庫が無担保・無保証・低利で利用できるマル経・衛経融資の貸付限度の拡充、更なる金利引下げを引き続き実施する。(継続)

4. 原子力災害に伴う「特定地域中小企業特別資金」

原子力発電所事故の被災区域に事業所を有する中小企業等が福島県内において事業を継続・再開する場合に必要な事業資金（運転資金・設備資金）を長期・無利子、無担保での融資を行う。(継続)

5. 「産業復興相談センター」及び「産業復興機構」による事業再生支援【30年度予算：12.2億円※】

平成23年度に東日本大震災の被災各県の中小企業再生支援協議会の体制を拡充する形で設置した、総合相談窓口である「産業復興相談センター」と、債権買取等を行う「産業復興機構」において、引き続き、中小事業者等の事業再生支援を実施する。(※) 東日本大震災復興特別会計分。被災県6県のうち、青森・茨城・千葉の中小企業再生支援協議会・産業復興相談センターについては、平成29年度予算より一般会計へ移行。(継続)

6. 「株式会社東日本大震災事業者再生支援機構」による再生支援【30年度予算：100億円】

被災事業者の二重ローン問題に対応するため、東日本大震災事業者再生支援機構では旧債務に係る返済負担の軽減等の支援を実施する。(継続)

7. 再生可能性を判断する間の利子負担の軽減

東日本大震災及び原子力発電所の事故による被害を受けた中小事業者等が産業復興相談センターを活用した事業再生に取り組む際に、再生計画策定支援の期間中に発生する利子を補填することにより、早期の事業再生の実現を支援する。(継続)

8. 被災中小企業復興支援リース補助事業

被災中小企業の二重債務負担の軽減を図るため、東日本大震災に起因する設備の滅失等により債務を抱えた中小企業に対し、設備を再度導入する場合のリース料の10%を補助する。(継続)

9. 中小企業組合等共同施設等災害復旧事業(東日本大震災)【30年度予算：149.6億円】

東日本大震災に係る被災地域の復旧及び復興を促進するため、

- ① 複数の中小企業等から構成されるグループが復興事業計画を作成し、地域経済や雇用維持に重要な役割を果たすものとして県から認定を受けた場合に、計画実施に必要な施設・設備の復旧にかかる費用に対して、国が1/2、県が1/4の補助、
- ② 商工会等の中小企業者のための指導・相談施設等の災害復旧事業にかかる費用に対して、

国が1/2の補助

を実施し、被災した中小企業等のグループ等の施設の復旧等に対して支援を行う。(継続)

10. 仮施設整備事業・仮施設有効活用等助成事業 【30年度：6.0億円の内数】

本格的な復興の段階に至っていない地域で事業再開を行うなど、仮施設によらざるを得ない案件を対象として整備を引き続き行っていく。また、仮施設の有効活用を図るため、本設化、移設、解体・撤去を行う被災市町村に対して費用を助成。(継続)

11. 施設・設備の復旧・整備に対する貸付け（東日本大震災）

東日本大震災により被害を受けた中小企業者が、県から認定を受けた復興事業計画に基づいて、その計画を実施するために必要な施設・設備の復旧・整備を行う場合に、中小企業基盤整備機構と県が協力して、必要な資金の貸し付けを行う。(継続)

12. 事業復興型雇用確保事業

被災地の深刻な人手不足等による雇用のミスマッチに対応するため、産業政策と一体となった雇用面での支援を実施する。(継続)

13. 特別相談窓口等の設置

全国の日本政策金融公庫、商工中金、信用保証協会、商工会議所、商工会連合会、中小企業団体中央会、中小企業基盤整備機構地域本部及び経済産業局に設置している特別相談窓口において東日本大震災による被災中小企業者等からの経営・金融相談等にきめ細かく対応する。(継続)

14. 中小企業電話相談ナビダイヤルの実施

どこに相談したらよいか困っている中小企業のために、1つの電話番号で最寄りの経済産業局につながる「中小企業電話相談ナビダイヤル」を実施する。(継続)

15. 官公需における被災地域等の中小企業者に対する配慮

東日本大震災及び平成28年熊本地震での被災地域等の中小企業・小規模事業者に対する官公需における配慮について、「中小企業者に関する国等の契約の基本方針」に盛り込み、周知徹底を図る。(継続)

16. (再掲) 特定求職者雇用開発助成金(被災者雇用開発コース)【30年度予算：1.0億円】

東日本大震災による被災離職者等の方を、ハローワーク等の紹介により、継続して1年以上雇用することが見込まれる労働者として雇い入れる事業主に対して、助成金を支給する。また、対象労働者を10人以上雇い入れる事業主に対して助成金を上乗せする。(継続)

17. 放射線量測定指導・助言事業 【30年度予算：0.3億円】

避難指示区域等の見直しにより原子力被災企業の事業再開や企業立地の進展が見込まれることから、福島県内企業等からの要請に応じて、専門家チームを派遣するとともに、福島県内の事業所において、工業製品等の放射線量測定等に係る指導・助言を行うことで工業製品等に係る風評を払拭する。(継続)

18. 原子力災害対応雇用支援事業 【30年度予算：15.5億円】

原子力災害の影響を受けた福島県内の被災者の一時的な雇用の場を確保し、生活の安定を図るための事業を実施する。(継続)

19. 被災地の人材確保対策事業 【30年度予算：9.7億円】

被災地に若者や専門人材等を呼び込む取組に加え、被災地企業の課題解決のために定期的に訪問する者(関係人口)を増加させる取組を実施する。また、企業の人材獲得力向上を図るためのノウハウの提供や、人材獲得に係る好事例の横展開を実施する。(継続)

20. 福島イノベーション・コースト構想 地域復興実用化開発等促進事業 【30年度予算：69.7億円】

ロボット技術など福島イノベーション・コースト構想の重点分野(※)について、地元企業との連携等による地域振興に資する実用化開発等の費用を支援する。(継続)

※廃炉、ロボット、エネルギー、環境・リサイクル、農林水産業、医療機器等の分野を言う。

21. 中小・小規模事業者の事業再開等支援事業 【30年度予算：112.0億円】

福島県の原子力被災12市町村で被災した中小事業者の自立を集中的に支援し、当該地域における働く場の創出や、買い物をする場などまち機能の早期回復を図るため、事業再開等に要する設備投資等の費用の一部を補助。平成29年度からは、地元での再開が困難な帰還困難区域の事業者への支援等を拡充する。(継続)

22. 原子力災害被災地域における創業等支援事業 【30年度予算：2.1億円】

福島県の原子力被災12市町村のまち機能の回復やそれを通じた被災事業者の自立に向け、新規創業や12市町村外からの事業展開等に際して必要となる設備投資等に対する補助を行うとともに、投資の活性化に向けた環境の整備を行う。(継続)

23. 生活関連サービスに要する移動・輸送手段の確保支援事業 【30年度予算：2.1億円】

福島県の原子力被災12市町村において、地元商店による共同配達や医療サービス等に

必要な移動・輸送手段の支援を行う。(継続)

24. 人材マッチングによる人材確保支援事業 【30年度予算：5.0億円】

福島県の原子力被災12市町村において、人材コーディネーターが被災地の事業者が求める人材ニーズをきめ細かく把握し、12市町村内外からの人材の呼び込みを進めるべく、これらニーズを求職者に幅広く共有し、マッチング支援を行う。(継続)

25. 6次産業化等へ向けた事業者間マッチング事業 【30年度予算：3.7億円】

事業者の販路開拓や新ビジネス創出等のため、事業者間マッチング等を行った。具体的には、事業者間のマッチングに加え、マッチング後の事業が円滑に進むように専門家による指導等により事業者のサポートを行う。(継続)

26. 福島相双復興官民合同チーム専門家支援事業 【30年度予算：82.0億円】

官民合同チームにおける、専門家による訪問、相談支援体制を強化。カウンセラー、コンサルタント、中小企業診断士等の専門家を交えたチームを構築し、事業再開、承継・転業、生活再建等の課題について、事業者に寄り添ったコンサルティング支援を実施。平成29年度からは、対象を市町村に拡大。(継続)

27. 地域の魅力等発信基盤整備事業 【30年度予算：2.3億円】

福島県の伝統・魅力等を発信する民間団体等の支援及び有効な発信手段の選定、発信手段と親和性のあるコンテンツの制作、発信後の効果測定等の実施により、原子力被災12市町村を中心とした風評被害の払拭や交流人口増加による事業基盤の安定を目指す。(新規)

第2節 財務基盤の強化

1. 法人税の軽減税率 【税制】

年所得800万円以下の部分に係る法人税率(19%)を15%に引き下げる措置。(継続)

2. 中小企業投資促進税制 【税制】

機械装置等を取得した場合に、取得価額の30%の特別償却又は7%の税額控除(税額控除は資本金3,000万円超の法人を除く)ができる措置。(継続)

3. 少額減価償却資産の損金算入の特例制度

取得価額30万円未満の減価償却資産を取得した場合、年間300万円を限度に、全額損金算入することができる措置(従業員1,000人超の法人を除く)。平成30年度税制改正にお

いて、適用期限を2年延長することとされた。(継続)

4. 欠損金の繰越控除・繰戻還付

欠損金の繰越控除は、当期の事業年度に生じた欠損金を繰り越して翌期以降の事業年度(繰越期間:9年間(平成30年度からは10年))の所得金額から控除することができる措置。また、欠損金の繰戻還付は、当期の事業年度に生じた欠損金を1年繰戻して法人税の還付を請求することができる措置。平成30年度税制改正において、欠損金の繰戻還付については、適用期限を2年延長することとされた。(継続)

5. 商業・サービス業・農林水産業活性化税制 【税制】

商業・サービス業等を営む中小企業が商工会議所等の経営改善指導に基づき設備を取得した場合、取得価額の30%の特別償却又は7%の税額控除(税額控除は資本金3,000万円超の法人を除く)ができる措置。(継続)

6. 交際費等の損金不算入の特例

交際費等を支出した場合、①定額控除限度額(800万円)までの損金算入、②支出した接待飲食費の50%までの損金算入を選択適用できる措置。平成30年度税制改正において、適用期限を2年延長することとされた。(継続)

7. 中小企業投資育成株式会社による支援

中小企業投資育成株式会社において、中小企業の自己資本の充実を促進し、その健全な成長発展を図るため、株式、新株予約権、新株予約権付社債等の引受けによる投資事業及び経営相談、事業承継支援等の育成事業を実施する。(継続)

第3節 取引価格の適正化、消費税転嫁対策

1. 下請等中小企業の取引条件の改善

サプライチェーン全体の取引適正化や付加価値向上に向け、平成28年9月に公表した「未来志向型の取引慣行に向けて(世耕プラン)」に基づき、下請代金法等関係法令の周知・徹底を図るとともに、産業界による下請取引適正化への取組をまとめた「自主行動計画」の着実な実行と取組業種の拡大を進めていく。また、平成29年度から実施している、下請Gメンによる下請中小企業へのヒアリング調査については、更なる人員の増強をはかり、企業実態の把握に努めていく。(継続)

2. 下請代金法の運用強化 【30年度予算案:13.9億円の内数】

下請取引の適正化、下請事業者の利益保護のため、公正取引委員会と中小企業庁が密接な協力関係の下、下請代金法を執行する。公正取引委員会及び中小企業庁が親事業者等に対し

て書面調査等を実施するとともに、下請代金法違反事実に関する情報提供・申告等を行うための「申告情報受付窓口」により、下請代金法違反に関する情報収集を行い、下請代金法の厳格な運用に努める。(継続)

3. 相談体制の強化と下請取引適正化 【30年度予算案：13.9億円の内数】

全国48か所に設置する「下請かけこみ寺」において、中小企業の企業間取引に関する相談に対応する。また、下請等中小企業の経営者や営業担当者が、親事業者の調達部門への価格交渉を行う上で必要な価格交渉ノウハウについて、個別指導やセミナー等を行う。下請代金法等の違反行為を未然に防止するため、親事業者の調達担当者等を対象とした講習会を開催し、一層の周知を図るほか、全国で親事業者の取組事例等を紹介し、広く下請代金法等の遵守を呼びかけるシンポジウム等を開催する。さらに、親事業者と下請事業者の望ましい取引関係を構築するためのガイドライン（下請適正取引等の推進のためのガイドライン。経済産業省、国交省、総務省及び農林水産省の所管18業種。）について、全国で説明会を開催する。(継続)

4. 下請中小企業・小規模事業者の自立化支援 【30年度予算案：13.9億円の内数】

下請中小企業振興法に基づき、特定の親事業者への取引依存度の高い下請中小企業・小規模事業者が連携して課題解決型ビジネスを行う事業計画の認定を行い、補助金、融資、保証の特例により支援を実施する。また、親事業者の生産拠点が閉鎖又は縮小（予定も含む）された地域における下請中小企業等が行う新分野進出等に対し、補助金により支援を実施する。(継続)

5. 下請取引あっせん、商談会による販路開拓支援 【30年度予算案：13.9億円の内数】

新たな取引先を開拓したい下請中小企業に対して、「ビジネス・マッチング・ステーション（BMS）」の運用により、自社の希望する業種、設備、技術等の条件に合った製造委託等の受発注情報の提供を行う。また、新たな販路開拓を支援するため、広域商談会を開催する。(継続)

6. 親事業者等に対する下請事業者への配慮要請等 【30年度予算案：13.9億円の内数】

経済産業大臣および公正取引委員会委員長の連名で、親事業者および業界団体代表者に、下請代金法に基づく下請取引の適正化の下請取引の適正化等について要請文を発出し、同法の周知徹底を図る。また、経済産業大臣名（他省庁所管の業界については主務大臣との連名）で、業界団体代表者に下請中小企業振興法に定める「振興基準」の遵守について要請する。(継続)

7. 消費税転嫁状況監視・検査体制強化等事業 【30年度予算案：27億円】

消費税の円滑かつ適正な転嫁を行うため、全国に転嫁対策調査官を配置。併せて、消費税の転嫁拒否等の行為に関する情報を収集するため、公正取引委員会と合同で中小企業・小規模事業者全体に対して大規模な書面調査を実施するなど、転嫁拒否行為等の監視・取締りを行う。(継続)

第4節 消費税軽減税率対策

1. 中小の小売事業者等に対するレジの導入・システム改修等支援

消費税軽減税率制度の実施に向け、事業者の準備が円滑に進むように支援を行う。具体的には、①中小小売事業者等に対して、複数税率に対応したレジの導入等の支援を行うとともに、②中小小売事業者・卸売事業者等に対して、複数税率に対応するため電子的な受発注システムの改修等の支援を行う。(継続)

2. 消費税軽減税率対応窓口相談等事業 【30年度予算：19.4億円】

消費税軽減税率制度を円滑に実施するため、中小企業団体等と連携して、講習会・フォーラムの開催、相談窓口の設置や巡回指導型専門家派遣を通じたきめ細かいサポート、パンフレット等による周知等を行う。また、消費税転嫁対策窓口相談等も併せて実施する。(継続)

第5節 経営安定対策

1. 中小企業倒産防止共済制度（経営セーフティ共済制度）

取引先企業の倒産に伴う連鎖倒産を防止するための共済金の貸付を行う倒産防止共済制度について、引き続き、制度への加入促進や共済金の貸付けを着実に実施する。(継続)

2. 経営安定特別相談事業【30年度予算49.4億円の内数】

全国の主要な商工会議所及び都道府県商工会連合会に設置されている「経営安定特別相談室」による相談事業を円滑に実施するため、日本商工会議所及び全国商工会連合会の実施する指導事業等を引き続き支援する。(継続)

3. 中小企業 BCP（事業継続計画）普及の促進【財政投融资】

中小企業・小規模事業者が災害対応力を強化するためのBCP（事業継続計画）策定や、平時に行うべき活動、緊急・非常時における事業継続のための取組（サプライチェーンや業務体制の見直し、資金調達計画の立案、重要商品の検討等）を支援する。

また、中小企業・小規模事業者自らが策定したBCPに基づき防災施設等の整備を行う者に対して、日本政策金融公庫において引き続き融資を実施する。(継続)

3. ダumping輸入品による被害の救済【30年度予算：1.00億円】

貿易救済措置のうちAD措置は、他国企業から我が国に対するダumping輸入により、国

内産業が損害を受けた際に、国内産業からの申請に基づき政府が調査を実施した上で関税を賦課することにより、公正な市場競争環境を確保する措置である。平成30年度も、国内産業からの申請を受け、国際ルール及び国内法令に基づき公正且つ適切に調査を進めていく。また、企業等への説明会やWTO協定整合的に調査を行うための調査研究を実施する。
(継続)

第6節 官公需対策

1. 「平成30年度中小企業者に関する国等の契約の基本方針」の策定及び周知徹底

毎年度策定する「中小企業者に関する国等の契約の基本方針」(以下「基本方針」という。)において、国等の新規中小企業者をはじめとする中小企業向け契約目標、中小企業者の受注機会の増大のために実施する措置等を閣議決定する。また、基本方針を周知徹底するために以下の取組を実施する。(継続)

- (1) 経済産業大臣から各府省等の長、都道府県知事、全市町村の長及び東京特別区の長に対し、文書により「基本方針」の趣旨を説明するとともに、中小企業・小規模事業者の受注機会の増大に努めるよう要請する。
- (2) 地方における「基本方針」の周知徹底を図るための全国説明会(官公需確保対策地方推進協議会)を全都道府県で開催する。
- (3) 地方において新規中小企業者からの調達を推進するための取組に関する情報の共有や連携方策を協議する会議(新規中小企業者調達推進協議会)を開催する。
- (4) 「官公需契約の手引」を作成し、国等の機関、地方公共団体等の機関及び商工関係団体等に配布する。

2. 中小企業・小規模事業者の受注機会増大のための「官公需情報ポータルサイト」【30年度予算案：13.9億円の内数】

東日本大震災及び平成28年熊本地震での被災地域等の中小企業・小規模事業者に対する官公需における配慮について、「中小企業者に関する国等の契約の基本方針」に盛り込み、周知徹底を図る。(継続)

第7節 人権啓発の推進

1. 人権啓発 【30年度予算：1.9億円】

健全な経済活動の振興を促進するため、事業者を対象とした人権啓発のためのセミナー等の啓発事業を実施する。また、小規模事業者等が多く、特に重点的な支援が必要な地域又は業種に係る小規模事業者等の活性化のため、経営等の巡回相談事業及び研修事業を実施する。(継続)

第8節 調査・広報の推進

1. 施策の広報

中小企業施策を普及・広報するため、施策のポイントをまとめたガイドブックやチラシ等を作成し、各地方公共団体や中小企業支援機関、金融機関等に配付するほか、中小企業支援ポータルサイト「ミラサポ」を通じた情報発信やイベント「一日中小企業庁」の開催等により、広く普及・広報を実施する。

(1) 冊子等の発行

中小企業施策を利用する際の手引き書として 200 以上の施策を紹介した「中小企業施策利用ガイドブック」やチラシ等を作成し、中小企業、地方公共団体、中小企業支援機関（商工会、商工会議所等）、金融機関、中小企業を支援する税理士、弁護士、公認会計士、中小企業診断士等に広く配布する。（継続）

(2) 「一日中小企業庁」の開催

開催地の都道府県と中小企業庁が共催し、地元中小企業者の方々に最新の施策を紹介し、理解を深めていただくとともに、意見交換や交流の場を設け、今後の中小企業施策の見直し・拡充等に反映させるイベントを開催する。昭和 39 年度以来、毎年度開催している（継続）

(3) インターネットを活用した広報

① ホームページによる広報

中小企業庁ホームページにおいて、中小企業施策に関する最新情報、公募に関する情報、広報のためのチラシ、冊子等を公表する。（継続）

② メールマガジン

各中小企業支援機関と連携し、補助金等の支援施策情報、地域情報、調査・研究レポート、イベント等の情報をメールマガジン登録者に、毎週水曜日に配信する。（継続）

(4) ミラサポ（中小企業・小規模事業者の未来をサポートするポータルサイト）

ミラサポを通じて最新の支援情報や補助金申請のノウハウ、活用事例等を分かりやすくタイムリーに全国の中小企業に届ける。（継続）

2. 中小企業白書／小規模企業白書の作成

中小企業の現状や課題を把握するため、中小企業基本法第 11 条の規定に基づく年次報告等（平成 30 年（2018 年）版中小企業白書）を作成する。

また、小規模企業の現状や課題を把握するため、小規模基本法第 12 条の規定に基づく年次報告等（平成 30 年（2018 年）版小規模企業白書）を作成する。（継続）

3. 中小企業実態基本調査

中小企業の売上高、従業員数等の経営・財務情報に関する統計を整備するため、中小企業基本法第 10 条の規定に基づく中小企業実態基本調査を実施する。（継続）

4. 中小企業景況調査の公表

中小企業の景気動向を把握するため、四半期ごとに中小企業基盤整備機構が実施する中小企業景況調査の公表を行う。(継続)

第6章 業種別・分野別施策

第1節 中小農林水産関連企業対策

1. 6次産業化の推進

(1) 食料産業・6次産業化交付金 【30年度予算：16.78億円】

農林漁業者等が多様な事業者とネットワークを構築して行う6次産業化の取組を支援する。

市町村の6次産業化等に関する戦略に沿って地域ぐるみで行う新商品の開発、販路開拓等の取組や加工・販売施設整備等を支援する。(新規)

(2) 農林漁業成長産業化ファンドの積極的活用

農林漁業成長産業化ファンドを通じて、農林漁業者が主体となって流通・加工業者等と連携して取り組む6次産業化の事業活動に対し、出資等による支援を実施する。(継続)

(3) 地理的表示保護制度活用総合推進事業 【30年度予算：1.7億円】

地理的表示(GI)の登録申請支援窓口の設置や申請に必要な調査に対する補助、GIに関する展示会等の開催による制度の普及啓発、国内外へ向けたGI製品の情報発信、海外における知的財産の侵害対策強化等の取組を実施する。(継続)

2. 中小農林水産事業者向け支援

(1) 木材産業等高度化推進資金、林業・木材産業改善資金 【30年度予算：638億円】

木材の生産・流通を合理化するため、木材産業等高度化推進資金による融資を行うとともに、林業・木材産業の経営改善等を実施するため、林業・木材産業改善資金を融資する。(継続)

(2) 林業成長産業化総合対策のうち木材産業・木造建築活性化対策のうち新たな生産・加工・流通体制づくり推進対策のうち木材加工設備導入等利子助成支援事業【30年度予算：0.03億円】

品質・性能の確かな木材製品を低コストで安定的に供給するため、製材業を営む企業等が実施する設備導入等と共に、川中事業者を核とする安定供給体制の構築に必要な借入金に対して利子助成を行う。(継続)

(3) 林業成長産業化総合対策のうち林業・木材産業成長産業化促進対策のうち木材産業等競争力強化対策（うち木材加工流通施設等の整備）【30年度予算：234.7億円】

川上から川下の事業者が連携し、生産・加工・流通コストの削減を図ることにより、木材製品の安定的な供給のための木材加工流通施設整備を支援する（新規）

(4) 強い農業づくり交付金及び産地活性化総合対策事業による乳業再編整備等への支援【30年度予算：強い農業づくり交付金201.5億円の内数】

（施策の目的）

・乳業工場の再編・合理化と衛生管理の向上を図ること等により、中小乳業の経営体質を強化を推進し、酪農家の経営安定に資することを目的とする。

（施策の概要）

・中小乳業の製造販売コストの低減や衛生水準の高度化を図るため、乳業工場の施設の新増設・廃棄、新増設を伴わない場合の乳業工場の廃棄等を支援する。

(5) 食品産業品質管理高度化促進資金

食品の安全性の向上と消費者の信頼を確保するため、食品の製造管理の高度化に関する臨時措置法に基づき

①HACCP導入のための施設、設備の整備

②HACCP導入の前段階の一般衛生管理や品質管理を行うための体制、施設・設備の整備（高度化基盤整備）への金融支援

を行います。（継続）

(6) 海外需要創出等支援対策事業【30年度予算：34.4億円】

（施策の目的）

・2019年の輸出額1兆円目標達成に向け、官民一体となって「農林水産業の輸出力強化戦略」（平成28年5月「農林水産業・地域の活力創造本部」取りまとめ）に基づく各種取組を実施する。

（施策の概要）

・JETRO等への補助を通じて、輸出に取り組む事業者等に対し川上から川下に至る総合的なビジネスサポートを実施する。（継続）

・今後輸出が強く期待される国・地域などで開催される海外見本市にジャパンパビリオンを設置し、事業者等と海外バイヤーが直接商談できる機会を提供する。（継続）

・海外の有力なバイヤーを国内商談会に招聘しつつ、卸売市場や産地等への視察を通じて、日本製品の品目の特性や安全性等を理解してもらい、効果的に商談を実施（継続）。

・「日本食品海外プロモーションセンター（JFOOD0）」による新たな海外市場の開拓・拡大のための戦略的なプロモーション等を実施する。

- ・ コメ・コメ加工品、青果物、花き、茶、畜産物、林産物（木材）、水産物、及び菓子の品目別輸出団体が行う、品目別取組方針に基づいたオールジャパンでのPR活動や新たな販路開拓等の取組を支援する。（継続）
- ・ 今後、輸出拡大が具体的に見込まれる分野テーマに関して、品目横断的なPRの実施やオールジャパンの団体で取り組むことが困難な品目のPR等を支援する。（継続）
- ・ 地域ブロック規模において、様々な商品を取り扱う事業者が国内の複数の生産地と連携した販路開拓の取組を支援する。（継続）
（平成29年度からの変化）
- ・ 「日本食品海外プロモーションセンター（JFOOD0）」が新設されたことに伴い、JFOOD0が戦略対象とした国・地域及び対象品目に絞り込んだプロモーション等を実施する。（継続）

(7) 輸出環境整備推進事業（うち輸出環境課題の解決に向けた支援）【30年度予算：4.6億円】

（施策の目的）

2019年の輸出額1兆円目標達成に向け、官民一体となって「農林水産業の輸出力強化戦略」（平成28年5月「農林水産業・地域の活力創造本部」取りまとめ）に基づく各種取組を実施。

（施策の概要）

「農林水産業の輸出力強化戦略」に掲げる重点品目等について、国際的に通用する認証の取得・更新（ISO22000等）、輸出対象国・地域が求める検疫等条件への対応（登録園地査察、ハラール認証等）、輸出対象国・地域において他国産との差別化が図られる規格認証の取得・更新（有機JAS認証等）等を行う取組への支援を行う。（継続）

3. 研究開発等横断的分野等における支援

(1) 「知」の集積と活用場によるイノベーション創出推進事業【平成30年度：43.9億円】

農林水産・食品分野におけるイノベーションを創出するため、様々な分野の多様な知識・技術等を結集した研究開発を重点的に推進する提案公募型研究を実施する。（新規）

(2) 日本政策金融公庫による各種融資

- ① 特定農産加工業者の経営改善
- ② 特定農林畜水産物の新規用途又は加工原材料用新品種の採用の推進
- ③ 食品製造業者等と農林漁業者等の安定取引関係構築及び農林漁業施設の整備等
- ④ 水産加工業の体質強化、⑤ 農業生産関連事業の事業再編等に対して融資を行う。（継続）

第2節 中小運輸業対策

1. 倉庫業への支援等

改正物流総合効率化法により物流の省力化・効率化を図るため、引き続き輸送機能と保管機能の連携した倉庫の整備を促進していく。

また、省エネ型自然冷媒機器の導入を支援するとともに、更なる環境負荷低減に向けた検討等を行う。(継続)

2. 内航海運・国内旅客船事業対策（船舶共有建造制度）【財政投融资】【30年度予算：152.0億円】

鉄道・運輸機構の船舶共有建造制度により、内航海運のグリーン化に資する船舶や離島航路の維持・活性化に資する船舶といった政策的意義の高い船舶の建造を促進する。(継続)

3. 中小造船業・船用工業対策【30年度予算：[1]0.7億円の内数[2]160億円（平成25年度予算）[3]4.5億円[4]0.8億円】

(1) 経営の安定のためのセーフティネットの確保に取り組むほか、[1]経営技術の近代化に向けた講習会を実施するとともに労働災害の防止に向けての統括安全衛生責任者研修会を実施する。(継続)

(2) 東日本大震災では東北の太平洋側に位置する造船所のほとんどが壊滅的な被害を受けた。地域の基幹産業である水産業を支える地元造船産業の早期復旧・復興を図るため、国土交通省では、中小企業庁等関係省庁と連携し、各種支援制度を活用した支援を行ってきた。地盤沈下等により震災前と同様の操業を行うことが困難となっている造船事業者に対しては、協業化・集約化による本格的な復興のための造船施設の整備を支援する「造船業等復興支援事業費補助金」を平成25年度に創設し、平成26年度末までに、8件、19事業者に対して補助金を交付決定（補助額計114.2億円）の上、復興事業を推進している。平成29年度末までに7件の事業が完了したところ、残り1件の事業についても適正に実施する。[2]造船業等復興支援事業費補助金（継続）

(3) 船舶の建造・運航における生産性向上のための技術研究開発費に対し補助を行う。[3]海事産業関連技術開発費補助金（継続）

(4) 中小企業等経営強化法に基づき、中小造船業・船用工業の生産性向上を図るため、「船舶産業分野に係る経営力向上に関する指針」に沿って中小企業・小規模事業者が策定した経営力向上計画の認定を進め、税制等の支援措置により設備投資等を促進す

る。【税制】（継続）

- (5) 造船分野の人材について、学生・生徒、教職員に対する造船業への理解を深め、地域の造船企業と教育機関のネットワーク強化を図ることを目的として、「造船事業者等の地域連携によるインターンシップ等実施ガイドンス」の普及を図る。また、高校における造船教育強化と造船教員の持続的な育成体制の構築を図るべく造船教員育成プログラム完成のためのトライアル事業等を行う。引き続き、外国人造船就労者受入事業の適正な運営を図り、外国人材の活用を促進する。[4]造船業における人材の確保・育成（継続）

第3節 中小建設・不動産業対策

1. 地域建設業における多能工化の推進 【30年度予算：0.6億円】

建設現場を担う技能者の専門技能の幅を広げることによる多能工化を推進することにより、中小・中堅建設企業の生産性を高めるため、中小・中堅建設企業で構成するグループ等による多能工育成・活用計画の策定と実施を支援する「多能工化モデル事業」を実施する。

加えて、上記モデル事業の取組等について、その成果や改善が必要なポイント等を取りまとめ、多能工化に取り組む際の手法についての手引きを作成し、中小・中堅建設企業に幅広く周知・啓発する。（新規）

2. 建設業における金融支援の実施

(1) 地域建設業経営強化融資制度の実施

元請建設企業の資金調達の円滑化を図るため、中小・中堅元請建設企業が工事請負代金債権を担保に、融資事業者（事業協同組合等）から工事の出来高に応じて融資を受けることを可能とする「地域建設業経営強化融資制度」を引き続き実施する。

なお、本制度では、融資事業者が融資を行うにあたって金融機関から借り入れる転貸融資資金に対して債務保証を付すことにより、融資資金の確保と調達金利の軽減を図っている。（継続）

(2) 下請債権保全支援事業の実施

下請建設企業等の債権保全を図るため、中小・中堅下請建設企業等が元請建設企業に対して有する工事請負代金債権等をファクタリング会社が保全する「下請債権保全支援事業」を引き続き実施する。

なお、本事業では、ファクタリング会社に対して一定の損失補償を実施し、下請建設企業等が負担する保証料について助成を行っている。（継続）

3. 建設業の海外展開支援 【30年度予算0.8億円】

独自の技術を有するわが国の中堅・中小建設企業の海外市場への進出を促進するため、国内セミナーの開催や訪問団派遣、海外見本市出展支援、海外合同就職説明会の開催等を通じて、技術の売り込みや現地関係者とのコネクション構築等を支援する。

あわせて、実務マニュアルや e ラーニングコンテンツの作成により企業の実務能力向上を支援する。(継続)

4. 中小不動産業者に対する金融措置

中小不動産事業者の信用を補完し金融を円滑化するため、中小不動産事業者の協業化円滑資金や地域再生のための事業資金等に対する債務保証事業を継続実施する。(継続)

5. 地域型住宅グリーン化事業 【30年度予算：115.0億円】

地域における木造住宅の生産体制を強化し、環境負荷の低減を図るため、資材供給、設計、施工などの関連事業者からなるグループによる、省エネルギー性能や耐久性等に優れた木造住宅・建築物の整備に対して支援を行う。(継続)

6. 地域に根ざした木造住宅施工技術体制整備事業 【30年度予算：4.5億円】

地域における木造住宅施工技術体制を維持・整備し、優良な住宅ストックを形成するため、民間事業者からなるグループが行う大工技能者育成のための研修活動の支援を行う。(継続)

第4節 生活衛生関係営業対策

1. 生活衛生営業対策 【30年度予算：11.4億円】

理美容業、クリーニング業、飲食店営業などの生活衛生関係営業の経営の健全化、衛生水準の維持向上及び利用者又は消費者の利益の擁護を図り、もって安心・快適な生活環境づくりを衛生的観点から推進するため、生活衛生同業組合及び連合会、全国生活衛生営業指導センター、都道府県生活衛生営業指導センターに対して補助を実施する。

平成30年度においては、生活衛生関係営業の賃金水準の底上げを図るため、経営力や収益の向上等を目的とした中小企業診断士、社労士等の専門家によるセミナーの開催などを重点的に実施する。(継続)

2. 生活衛生関係営業者に関する貸付 【30年度予算：34.5億円】

生活衛生関係営業の資金繰り支援を行うことで公衆衛生の向上及び増進を図るため、日本政策金融公庫（生活衛生資金貸付）において、低利融資を行う。

平成30年度においては、設備資金のみが貸付対象となっている生活衛生貸付の災害貸付に、新たに貸付対象として運転資金を拡充し、引き続き生活衛生関係営業者の資金需要に適切に対応する。(継続)

第5節 環境・エネルギー対策**1. 国内における温室効果ガス排出削減吸収量認証制度の実施委託費 【30年度予算：3.8億円】**

J-クレジット制度は、中小企業等の設備投資による温室効果ガスの排出削減量等をクレジットとして認証し、当該クレジットを大企業等が低炭素社会実行計画の目標達成やオフセット等に活用する制度である。本事業では、制度事務局を運営するとともに、J-クレジット制度を活用した温室効果ガスの排出削減活動を実施する中小企業等に対し、プロジェクトの申請支援等を実施する。また、本事業では、カーボン・オフセットを促し、J-クレジット制度の下で創出されるクレジットの需要開拓も推進する。本事業により、中小企業等の省エネ設備投資等を促進するとともに、クレジットの活用による国内での資金循環を促すことで環境と経済の両立を図る。(継続)

2. 環境・エネルギー対策資金（公害防止対策関連）【財政投融资】

中小・小規模企業の公害防止対策を促進するため、貸付対象・利率を見直した上で、日本政策金融公庫による融資を引き続き実施する。(継続)

3. 公害防止税制【税制】

中小・小規模企業等の公害防止対策に対する取組を支援するため、本税制措置を引き続き実施する。(継続)

4. 省エネルギー投資促進に向けた支援補助金（エネルギー使用合理化等事業者支援補助金）【30年度予算：600.4億円の内数】

工場・事業場における省エネ投資を促進してエネルギー消費効率の改善を促すため、対象設備を限定しない「工場・事業場単位」、対象設備を限定するが手続きが簡易な「設備単位」の2つの申請区分を設け、省エネ設備への入替支援を行う。(継続)

5. 省エネルギー設備投資に係る利子補給金助成事業費補助金 【30年度予算：16.0億円】

資金調達が障壁になり二の足を踏んでいる事業者の省エネ投資を支援するため、新設・既設事業所における省エネ設備の導入に際し民間金融機関等から融資を受ける事業者に対し、融資に係る利子補給を行う。(継続)

6. 中小企業等に対する省エネルギー診断事業費補助金 【30年度予算：12.0億円】

中小企業等の省エネ取組をきめ細かに支援するため、省エネポテンシャルの無料診断を実施するとともに、地域の専門家らが連携した省エネ相談拠点である「省エネ相談地域プ

ラットフォーム」を全国に設置する。さらに「全国省エネ推進ネットワーク」にて省エネ支援窓口や省エネ情報を一元的に発信する。(継続)

7. 地域低炭素投資促進ファンド事業【30年度予算：48.0億円】

一定の採算性・収益性が見込まれるものの、リードタイムや投資回収期間が長期に及ぶこと等に起因するリスクが高く、民間資金が十分に供給されていない再生可能エネルギー事業等の低炭素化プロジェクトに民間資金を呼び込むため、これらのプロジェクトに対し、「地域低炭素投資促進ファンド」からの出資を行う。(継続)

8. エコリース促進事業【30年度予算：19.0億円】

低炭素機器の導入に際して多額の初期投資費用(頭金)を負担することが困難な中小企業等に対し、リース料総額の一部を補助することによって、頭金なしの「リース」の活用を促進し低炭素機器の普及を図る。(継続)

9. エコアクション21

中堅・中小事業者にも取り組みやすい環境マネジメントシステムとして策定されたエコアクション21の有効性を高め、企業価値向上にも貢献できるようエコアクション21ガイドライン2017年版、産業廃棄物処理業、建設業、食品関連業の業種別ガイドラインを、認知・向上を図るため、全国5所で説明会と、環境経営向けシンポジウムを1か所で実施する。また、CO2削減に特化した環境マネジメントシステム導入事業をを引き続き実施し、全国への認知向上とエコアクション21等の環境マネジメントシステムへの働きかけ、大手企業のバリューチェーンへの導入促進を図っていく。(継続)

第6節 知的財産対策

1. 特許出願技術動向調査【30年度予算：8.3億円の内数】

市場を創出・獲得する可能性のある技術分野、科学技術政策等の国として推進すべき技術分野を中心にテーマを選定し、「市場動向」、「特許出願動向」等を調査する。そして、日本の産業界における研究開発戦略や知的財産戦略の立案に活用できる調査結果を、特許庁ホームページ等を通じて積極的に情報発信していく。(継続)

2. 外国出願補助金(中小企業等外国出願支援事業)【30年度予算：6.5億円】

中小企業等による戦略的な外国出願を促進するため、都道府県中小企業支援センター等及びJETROを通じて、外国への事業展開等を計画している中小企業に対し、外国への出願に要する費用(外国特許庁への出願料、国内・現地代理人費用、翻訳費用等)の一部を助成する。(継続)

3. 知的財産権制度に関する普及 【30年度予算：[1]INPIT交付金の内数[2]0.5億円】

知的財産権制度に関する知見・経験のレベルに応じて、[1]知的財産権制度の概要や基礎的知識について説明する初心者向け説明会と、[2]特許・意匠・商標の審査基準や、審判制度の運用、国際出願の手続等、専門性の高い内容を分野別に説明する実務者向け説明会、最新の法令改正事項を広く説明する法改正の説明会を開催する。平成30年度は、初心者向け説明会を47都道府県において、実務者向け説明会及び制度改正説明会を全国の主要都市で開催する。(継続)

4. 中小企業等海外侵害対策支援事業 【30年度予算：0.9億円】

中小企業の海外での適時適切な産業財産権の権利行使を支援するため、JETROを通じて、模倣品に関する調査から模倣品業者に対する警告・行政摘発手続に要する費用を補助。また、海外で現地企業等から知財権侵害で訴えられた場合の弁護士等への相談費用や訴訟に要する費用、冒認商標無効・取消係争の実施に要する費用についても補助を行う。(継続)

5. 特許戦略ポータルサイト 【30年度予算：0.1億円の内数】

特許庁ホームページ内の特許戦略ポータルサイトでは、パスワード交付申込みのあった出願人に対し、インターネットを通じて、自社の直近10年間の特許出願件数、審査請求件数、特許査定率等のデータが掲載された「自己分析用データ」を提供する。(継続)

6. 中小企業向けの特許料等の軽減

積極的に研究開発を行う中小企業等に対し、審査請求料や特許料(第1年分から第10年分)を半額に軽減する措置を引き続き実施する。(継続)

全ての中小企業に対し特許料金を半減する制度を措置するため、特許法改正案を国会に提出する。(新規)

7. 早期審査・早期審理制度

特許について、出願人や審判請求人が中小企業・小規模事業者の場合、「早期審査に関する事情説明書」や「早期審理に関する事情説明書」を提出することにより、通常に比べ早期に審査又は審判を受けられるよう早期審査・早期審理を実施する。また、ベンチャー企業の特許について、「早期審査に関する事情説明書」を提出することにより、原則1か月以内に1次審査結果を通知できる(「スーパー早期審査」)体制を平成30年度中に整える。意匠・商標についても早期審査・早期審理の要件を満たせば、早期に審査又は審判を受けられるよう早期審査・早期審理を実施する。(継続)

8. 中小企業の知財に関するワンストップサービスの提供(知財総合支援窓口)

中小企業や中堅企業等が企業経営の中で抱える知的財産に関する悩みや課題に対し、そ

の場で解決を図るワンストップサービスを提供するため、「知財総合支援窓口」を都道府県ごとに設置し、窓口支援担当者を配置している。また、専門性が高い課題等には知財専門家を活用し解決を図るほか、中小企業支援機関等との連携、知的財産を有効に活用できていない中小企業等の発掘等を通じて、中小企業等の知財活用の促進を図っている。平成30年度は、「地域知財活性化行動計画（平成28年9月26日）」及び同計画に基づき設定された47都道府県ごとの地域特性を踏まえた目標の達成に向けて支援の質・量の両面を向上させるため、窓口の体制強化の一環として支援担当者を増員する。（継続）

9. 営業秘密に関するワンストップ支援体制の整備（「営業秘密・知財戦略相談窓口～営業秘密110番～」）

平成27年2月2日に独立行政法人工業所有権情報・研修館（INPIT）に開設した「営業秘密・知財戦略相談窓口～営業秘密110番～」においては、知財総合支援窓口とも連携して、主に中小企業を対象に特許としての権利化、営業秘密としての秘匿化を含むオープン・クローズ戦略等の具体的な知的財産戦略に加え、秘匿化を選択した際の営業秘密の管理手法、また営業秘密の漏えい・流出等に関する相談に専門家が対応しており、平成30年度もこれを継続する。特に営業秘密の漏えい・流出事案や情報セキュリティ対策、サイバーアタックについて、相談内容に応じて、警察庁や独立行政法人情報処理推進機構（IPA）等との連携等を行っていく。さらに、平成30年度も引き続き、営業秘密・知財戦略セミナーやeラーニングコンテンツ等による普及・啓発活動を強化しつつ、本相談窓口の周知を行い中小企業による活用を促進していく。（継続）

10. 新興国等知財情報データベース

新興国等でのビジネスに関わる我が国の企業の法務・知財担当者等を対象に、各国の知財情報を幅広く提供することを目的とする情報発信ウェブサイトであり、新興国等を対象に出願実務、審判・訴訟実務、ライセンス実務情報、統計・制度動向等の情報を提供する。（継続）

11. 海外知的財産プロデューサー派遣事業

独立行政法人工業所有権情報・研修館（INPIT）において、海外での事業内容や海外展開先の状況・制度等に応じた知的財産戦略策定等、海外における事業展開を知的財産活用の視点から支援するため、海外での事業展開が期待される有望技術を有する中小企業等に対して、知的財産マネジメントの専門家（海外知的財産プロデューサー）を派遣する。（継続）

12. 出張面接・テレビ面接 【30年度予算：0.3億円】

特許・意匠について、全国各地の中小・ベンチャー企業等の方々への支援を目的として、全国各地の面接会場に審査官・審判官が出張する出張面接を実施し、特許・意匠・商標につ

いて、インターネット回線を利用し出願人自身のPCから参加できるテレビ面接を実施する。また、平成29年7月に開設した「INPIT 近畿統括拠点（仮称）」において「出張面接審査室」・「テレビ面接審査室」を設置し、出張面接の重点実施日を設定する。さらに、地域の中小企業やベンチャー企業、研究施設等が集まるリサーチパークや大学等といった企業等集積地域を対象に、出張面接審査と特許権に関するセミナーを同時に開催する「地域拠点特許推進プログラム」を実施する。（継続）

13. 知財金融促進事業 【30年度予算：1.5億円】

中小企業の保有する特許等の知的財産を評価することが困難な金融機関のために、融資を検討している中小企業が保有する特許・商標等の知的財産権を活用したビジネスについてわかりやすく説明した「知財ビジネス評価書」を提供する等、金融機関からの知財に注目した融資につなげる包括的な取組を行う。（継続）

14. 日本発知財活用ビジネス化支援事業 【30年度予算：3.3億円】

中堅・中小企業や地域団体商標取得団体の知的財産を活用した外国でのビジネス展開の促進を支援するため、JETROを通じて以下の取組を行う。（継続）

- ①国内外におけるセミナーの開催から現地専門家を活用したビジネスプランの作成支援及びビジネスパートナーへのプレゼンテーション機会の提供等に渡る包括的支援。
- ②海外見本市への出展及び現地における商談会等の開催によるビジネスパートナーとの商談機会の提供。
- ③本事業への参加企業を対象とした技術流出に配慮した上での多言語による情報発信。
- ④現地パートナー候補の発掘等、海外事業展開に必要な調査の実施。

15. 地域中小企業知的財産支援力強化事業 【30年度予算：1.7億円】

中小企業の様々な課題や地域特性等に応じたきめ細かな支援により中小企業の知財保護・活用を促進するため、意欲の高い地域の支援機関等による先導的・先進的な知財支援の取組を経済産業局等を通じて募集し、その実施を支援する。（継続）

16. 海外知財訴訟費用保険補助事業 【30年度予算：0.6億円】

中小企業等が海外知財訴訟への対抗措置を取ることができるようになるため、全国規模の中小企業等を会員とした団体を運営主体とする知財訴訟費用を賄う海外知財訴訟費用保険制度の取組に対し支援を実施する。中小企業等を会員とする全国団体に補助金を交付し、海外知財訴訟費用保険の掛金の1/2（継続して2年目以降も本補助金の対象となる場合は、1/3）を補助する。掛金負担を軽減することで、中小企業の加入を促進する。（継続）

17. 地方創生のための事業プロデューサー派遣事業 【30年度予算：1.2億円の内数】

地方における事業化機能拡充のため、潜在ニーズを掘り起こして事業を構想し、金融機関を含む地域ネットワークを構築・活用しながらシーズのマッチングから事業資金調達、販路開拓までを含めた事業創出環境整備を支援する「事業プロデューサー」を3機関に1名ずつ計3名派遣する。(継続)

18. 特許情報の提供

高度化、多様化するユーザーニーズに応えるべく、平成27年3月に特許情報提供サービス「特許情報プラットフォーム(J-PlatPat)」の提供を開始。J-PlatPatは、国内で発行された特許・実用新案・意匠・商標の公報類に加え、主要国(欧米)で発行された公報や、審査・登録・審判に関する経過情報の確認が可能である。また、外国特許文献、特に急増する中国・韓国特許文献を日本語で調査できるように「中韓文献翻訳・検索システム」の提供を平成27年1月より、ASEAN等の日本企業の進出が著しい諸外国の特許情報を照会する「外国特許情報サービス(FOPISER)」の提供を平成27年8月より、それぞれ開始している。なお、いずれのサービスもインターネットを介して無料にて提供している。(継続)

第7節 標準化の推進

1. 中堅・中小企業等における標準化の戦略的活用の推進

自治体・産業振興機関、地域金融機関、大学・公的研究機関(パートナー機関)と一般財団法人日本規格協会が連携し、地域において標準化の戦略的活用に関する情報提供・助言等を行う「標準化活用支援パートナーシップ制度」の下で、中堅・中小企業等向けに標準化の戦略的活用に関するセミナーを実施するなどの支援を引き続き行っていく。(継続)

参考文献

- ・(一財) 商工総合研究所 [2015] 『平成 26 年度調査研究事業報告書 中小企業の競争力と設備投資』
- ・三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株) [2018] 『平成29年度小規模事業者等の事業活動に関する調査に係る委託事業 報告書』
- ・三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株) [2018] 『平成29年度人手不足下における中小企業の生産性向上に関する調査に係る委託事業 調査報告書』
- ・(株) 日本政策金融公庫 総合研究所 [2017] 『「見つめ直す」経営学 - 可視化で殻を破った中小企業の事例研究 - 』
- ・藤田一郎 [2017] 『「見つめ直す経営」で飛躍する中小企業』、日本政策金融公庫論集 第36号(2017年8月)
- ・(株) 日本政策金融公庫 総合研究所 [2016] 『人口減少時代を生き抜く中小企業』
- ・(独) 中小企業基盤整備機構 [2017] 『中小企業アンケート報告「人手不足に関する中小企業への影響と対応状況」』
- ・中小企業庁 [2017] 『「スマートSME(中小企業)研究会」中間論点整理』
- ・経済産業省 [2017] 『「平成28年度我が国におけるデータ駆動型社会に係る基盤整備(電子商取引に関する市場調査)」報告書』
- ・よろず支援拠点全国本部 [2017] 『平成28年度 よろず支援拠点成果事例集』
- ・(株) 東京商工リサーチ [2017] 『「平成28年度中小企業・小規模事業者の事業承継に関する調査」報告書』
- ・(一財) 商工総合研究所 [2017] 『中小企業を強くする連携・組織活動 - 中小企業組織活動懸賞レポートにみる成功事例 - 』
- ・井上考二 [2017] 『中小企業における経営資源の引き継ぎの実態』、日本政策金融公庫論集 第36号(2017年8月)
- ・(株) 日本政策金融公庫 総合研究所 [2016] 『地域経済の振興と中小企業』
- ・(一財) 商工総合研究所 [2017] 『中小企業が主役の地域活性化』
- ・経済産業省 [2017] 『「雇用関係によらない働き方」に関する研究会 報告書』
- ・中小企業庁、経済産業省 [2017] 『「兼業・副業を通じた創業・新事業創出に関する調査事業」研究会提言～パラレルキャリア・ジャパンを目指して～』
- ・中小企業庁、経済産業省 [2017] 『兼業・副業を通じた創業・新事業創出事例集』
- ・内閣府 [2016] 『平成28年版 高齢社会白書』、日経印刷
- ・内閣府 [2015] 『平成27年版 高齢社会白書』、日経印刷
- ・内閣府 [2016] 『平成28年版 男女共同参画白書』、勝美印刷
- ・内閣府政策統括官 [2016] 『地域の経済 2016』、メディアランド
- ・内閣府政策統括官 [2016] 『日本経済 2015-2016』、日経印刷
- ・中小企業庁 [2014] 『平成26年度 中小企業施策総覧』、全国官報販売
- ・経済産業省 [2016] 『オープンイノベーション白書 初版』
- ・経済産業省 [2015] 『2015年版 ものづくり白書』、経済産業調査会
- ・経済産業省 [2016] 『2016年版 ものづくり白書』、経済産業調査会

- ・総務省 [2016] 『平成28年版 情報通信白書』、日経印刷
- ・総務省 [2015] 『平成27年版 情報通信白書』、日経印刷
- ・中小企業庁 [2017] 『小規模企業白書 2017年版』、日経印刷
- ・中小企業庁 [2016] 『小規模企業白書 2016年版』、日経印刷
- ・中小企業庁 [2015] 『小規模企業白書 2015年版』、日経印刷
- ・中小企業庁 [2017] 『中小企業白書 2017年版』、日経印刷
- ・中小企業庁 [2016] 『中小企業白書 2016年版』、日経印刷
- ・中小企業庁 [2015] 『中小企業白書 2015年版』、日経印刷
- ・中小企業庁 [2014] 『中小企業白書 2014年版』、日経印刷
- ・中小企業庁 [2013] 『中小企業白書 2013年版』、佐伯印刷
- ・中小企業庁 [2012] 『中小企業白書 2012年版』、日経印刷
- ・中小企業庁 [2011] 『中小企業白書 2011年版』、同友館
- ・中小企業庁 [2010] 『中小企業白書 2010年版』、日経印刷
- ・中小企業庁 [2009] 『中小企業白書 2009年版』、経済産業調査会
- ・中小企業庁 [2008] 『中小企業白書 2008年版』、ぎょうせい
- ・中小企業庁 [2007] 『中小企業白書 2007年版』、ぎょうせい
- ・中小企業庁 [2006] 『中小企業白書 2006年版』、ぎょうせい
- ・中小企業庁 [2005] 『中小企業白書 2005年版』、ぎょうせい
- ・中小企業庁 [2004] 『中小企業白書 2004年版』、ぎょうせい
- ・中小企業庁 [2003] 『中小企業白書 2003年版』、ぎょうせい
- ・中小企業庁 [2002] 『中小企業白書 2002年版』、ぎょうせい
- ・中小企業庁 [2001] 『中小企業白書 2001年版』、ぎょうせい
- ・中小企業庁 [2000] 『中小企業白書 2000年版』、大蔵省印刷局

图表索引

【図表索引】

第1部第1章

第1-1-1図	企業規模別業況判断DIの推移	2
第1-1-2図①	地域別業況判断DIの推移	3
第1-1-2図②	業種別業況判断DIの推移	3
第1-1-3図	企業規模別売上高の推移	4
第1-1-4図	売上高 業種別分解（2016年-2017年間の増加分）	5
第1-1-5図	企業規模別営業利益の推移	5
第1-1-6図	企業規模別経常利益の推移	6
第1-1-7図	経常利益の要因分解（2016年-2017年間の増加分）	7
第1-1-8図	中規模企業・小規模事業者の売上高の推移	8
第1-1-9図	中規模企業・小規模事業者の経常利益の推移	8
第1-1-10図	企業規模別設備投資の推移	9
第1-1-11図	中規模企業・小規模事業者の設備投資の推移	10
第1-1-12図	企業規模別設備年齢の推移（指数）	10
第1-1-13図	中規模企業・小規模事業者の生産設備DIの推移（製造業）	11
第1-1-14図	中小企業の設備投資営業キャッシュフロー比率と期待成長率の推移	12
第1-1-15図	ソフトウェア投資額・ソフトウェア投資比率の推移	12
第1-1-16図	企業規模別資金繰りDIの推移	13
第1-1-17図	中小企業の貸出態度DIの推移	14
第1-1-18図	中小企業向け貸出金の推移	14
第1-1-19図	倒産件数の推移	15
第1-1-20図	1次産品価格（資源）の推移	16
第1-1-21図	企業規模別仕入単価DI・売上単価DIの推移	16
第1-1-22図	中規模企業・小規模事業者の取引条件指数の推移	17
第1-1-23図	訪日外国者数及び旅行消費額の推移	23
第1-1-24図	訪日外国人旅行消費額の費目別構成比	24
第1-1-25図	中小小売業、宿泊業、飲食業の売上額DIの推移	24

第1部第2章

第1-2-1図	CRDから見た日本の中小企業像（2015年決算期）（法人及び個人事業者）	26
第1-2-2図	企業規模別企業数の推移	27
第1-2-3図	小規模事業者数の推移（個人法人別）	28
第1-2-4図	小規模事業者数（個人法人別、常用雇用者有無別）	29
第1-2-5図	小規模事業者の類型別に見た企業数（業種別）	29
第1-2-6図	小規模事業者の類型別に見た企業数の変化（2009年～2014年）	30
第1-2-7図	存続企業の規模間移動の状況（2009年～2014年）	31
第1-2-8図	小規模事業者から中規模企業に拡大した企業7.1万者の内訳（業種別）	32
第1-2-9図	小規模事業者から中規模企業に拡大した企業7.1万者の内訳 （個人法人別、常用雇用者有無別）	32
第1-2-10図	事業内容について小規模事業者が強みと感ずる要素（主要業種別）	34

第1-2-11図	働き方について小規模事業者が強みと感ずる要素（主要業種別）	35
第1-2-12図	経営上、最も課題と感ずること（主要業種別）	35
第1-2-13図	地域の人口の減少や人口構造の変化による影響（主要業種別）	36
第1-2-14図	顧客ニーズの多様化による影響（主要業種別）	37
第1-2-15図	クラウドやIoT等、様々な情報化技術の急速な普及が与える影響（主要業種別）	37
第1部第3章		
第1-3-1図	企業規模別の労働生産性（製造業）	39
第1-3-2図	企業規模別の労働生産性（非製造業）	40
第1-3-3図	企業規模別の労働生産性の推移（製造業）	41
第1-3-4図	企業規模別の労働生産性の推移（非製造業）	41
第1-3-5図	企業規模別の資本装備率の推移（製造業）	42
第1-3-6図	企業規模別の資本装備率の推移（非製造業）	43
第1-3-7図	企業規模別の資本生産性の推移（製造業）	43
第1-3-8図	企業規模別の資本生産性の推移（非製造業）	44
第2部第1章		
第2-1-1図	年齢別人口推計の推移	47
第2-1-2図	事業所規模別新規求人数の推移	47
第2-1-3図	従業者規模別非農林雇用者数の推移	48
第2-1-4図	従業員規模別高校卒業者の充足率の推移	48
第2-1-5図	企業規模別従業員数過不足DIの推移	49
第2-1-6図	企業規模別従業員数過不足DIの推移（建設業）	50
第2-1-7図	企業規模別従業員数過不足DIの推移（製造業）	50
第2-1-8図	企業規模別従業員数過不足DIの推移（小売業）	51
第2-1-9図	企業規模別従業員数過不足DIの推移（サービス業）	52
第2-1-10図	人手不足感	53
第2-1-11図	常用従業員数別の人手不足感	53
第2-1-12図	成長志向別の人手不足感	54
第2-1-13図	人手不足への対応	55
第2-1-14図	経営者の一日当たりの平均実労働時間（休憩時間を除く）	56
第2-1-15図	労働時間を増やしている経営者の一日当たりの平均実労働時間（休憩時間を除く）	56
第2-1-16図	経営者の一週間当たりの平均休日数	57
第2-1-17図	経営者が従事している業務	57
第2-1-18図	経営者自身の業務時間削減の意向	58
第2-1-19図	従事している業務別に見た経営者自身の業務時間の削減意向	59
第2-1-20図	経営者の時間に余裕があれば注力したい取組	59
第2-1-21図	間接業務の業務分担状況	61
第2-1-22図	経営者が従事する間接業務を従業員へ分担する意向	62
第2-1-23図	間接業務の電子化状況	63
第2-1-24図	間接業務のIT化意向	63

第2部第2章

第2-2-1図	ITツール・サービスの利用状況	65
第2-2-2図	ITツール・サービスの利用状況（経営者年齢別）	66
第2-2-3図	ITを導入する際の課題の有無	67
第2-2-4図	ITを導入する際の課題（内訳）	67
第2-2-5図	間接業務のIT導入度	68
第2-2-6図	間接業務のIT導入業務数	69
第2-2-7図	間接業務のIT導入度（個人法人別）	69
第2-2-8図	間接業務のIT導入度（経営者年齢別）	70
第2-2-9図	間接業務のIT導入度（常用従業員数別）	71
第2-2-10図	直近3年間の経常利益額の傾向（間接業務のIT導入度別）	71
第2-2-11図	直近3年間の売上高の傾向（間接業務のIT導入度別）	72
第2-2-12図	財務・会計業務におけるITの導入状況	78
第2-2-13図	直近3年間の経常利益額の傾向（財務・会計業務におけるITの導入状況別）	79
第2-2-14図	クラウド会計ソフトの導入により得られた効果	80
第2-2-15図	クラウド会計ソフトの導入の課題	80
第2-2-16図	BtoC-EC市場規模の推移	82
第2-2-17図	顧客やビジネスパートナーの獲得等を目的としたサイトへの出店や登録の有無	83
第2-2-18図	顧客やビジネスパートナーの獲得等を目的としたサイトへの出店や登録（内容）	83

第2部第3章

第2-3-1図	設備投資実施企業数の推移	88
第2-3-2図	設備投資実施率の推移	89
第2-3-3図	設備投資額の推移	89
第2-3-4図	小規模事業者（法人）の投資種類ごとの設備投資額の推移	90
第2-3-5図	中規模企業（法人）の投資種類ごとの設備投資額の推移	90
第2-3-6図	小規模事業者（法人）の投資目的別の設備投資額の推移	91
第2-3-7図	中規模企業（法人）の投資目的別の設備投資額の推移	92
第2-3-8図	設備投資実施企業一者当たりの設備投資額推移	92
第2-3-9図	直近3年間の設備投資の実績	93
第2-3-10図	今後3年間の設備投資見通し	94
第2-3-11図	直近3年間の設備投資実績（設備投資種別を集約）	94
第2-3-12図	直近3年間の設備投資実績（主要業種別）	95
第2-3-13図	直近3年間の設備投資実績（常用従業員数別）	96
第2-3-14図	直近3年間の設備投資実績（経営者年齢別）	96
第2-3-15図	60歳以上の経営者の直近3年間の設備投資実績（後継者有無別）	97
第2-3-16図	今後3年間の設備投資見通し（人手不足感別）	98
第2-3-17図	経営者の設備投資の抑制感	98
第2-3-18図	設備投資を抑制している理由	99
第2-3-19図	直近3年間の売上高の傾向（直近3年間の設備投資実績別）	100
第2-3-20図	直近3年間の経常利益額の傾向（直近3年間の設備投資実績別）	101
第2-3-21図	直近3年間の設備投資実績と経常利益額の変化	101

第2部第4章	
第2-4-1図	企業間連携の実施状況…………… 108
第2-4-2図	企業間連携の取組内容…………… 109
第2-4-3図	企業間連携の効果…………… 109
第2-4-4図	企業間連携の課題…………… 110
第2-4-5図	企業間連携の実施有無別の直近3年間の経常利益額実績…………… 111
第2-4-6図	企業間連携（同業種・異業種）の有無別の直近3年間の経常利益額実績…………… 112
第2-4-7図	年齢階級別に見た自営業主数の推移…………… 115
第2-4-8図	今後の事業承継の意向（60歳以上の経営者）…………… 116
第2-4-9図	後継者の有無（60歳以上の経営者）…………… 116
第2-4-10図	後継者の有無（経営者年齢別）…………… 117
第2-4-11図	具体的な後継者（60歳以上の経営者）…………… 117
第2-4-12図	今後の事業展開の方針（事業承継した経営者、60歳以上の経営者別）…………… 118
第2-4-13図	直近3年間の経常利益額の傾向（事業承継した経営者、60歳以上の経営者別）…………… 119
第2-4-14図	経営資源の譲り受けの有無…………… 121
第2-4-15図	経営資源の譲り受けの内容…………… 122
第2-4-16図	直近3年間の売上高の傾向（経営資源の譲り受け有無別）…………… 122
第3部第1章	
第3-1-1図	第3部概要…………… 128
第3-1-2図	第3部第1章概要…………… 129
第3部第2章	
第3-2-1図	第3部第2章概要…………… 149