

本日は、御多用のところ本委員会に御出席をいただきまして、まことにありがとうございます。参考人各位におかれましては、それぞれのお立場から忌憚のない御意見を述べいただきたいと存じます。

次に、議事の順序について申し上げます。

まず、参考人各位からお一人十五分程度で御意見を述べいただき、その後、委員からの質疑にお答え願いたいと存じます。

なお、念のため申し上げますが、御発言の際にはその都度委員長の許可を得て御発言くださいますようお願いいたします。また、参考人から委員に対して質疑をすることはできないことになっておりますので、御了承願います。

それでは、まず石澤参考人をお願いいたします。

○石澤参考人 全国商工会連合会会長の石澤であります。

私からは、中小・小規模企業者の立場から意見を述べさせていただきます。

御承知のとおり、今、小規模企業をめぐる状況は極めて厳しい中にあります。人口の減少、高齢化、需要の低迷、空洞化等に直面をいたしております。現在の日本の中小企業の総数は三百八十五万社であります。長引くデフレ不況の中で、倒産あるいは廃業が続出をいたしました。この十年間に八十万社が減少をいたしました。特に、直近の三年間では三十五万社が減少をいたしております。私たちは大変強い危機感を抱いております。

特に問題なのは、その減少のほとんどが従業員二十人以下の小規模企業であるということでございます。

申し上げるまでもありませんけれども、小規模企業は我が国の経済発展の原動力であります。加えて、自営業者が多いわけでありまして、防犯や消防団活動、あるいは高齢者支援、また祭りなどの伝統文化、地域社会の担い手でありまして、また、我々の商工会のエリアでは多くの中山

間地を抱えておりますので、この地域は、人口の流出を初め、過疎化が進んでおりますし、買い物難民あるいは限界集落などに直面をいたしております。地域コミュニティの崩壊が続いております。

小規模企業の振興と地域の発展は表裏一体であります。そういう意味で、小規模企業政策の展開については絶えずこのことを念頭に置くべきではないか、このように考えておるところであります。

私どもは、日本経済を再生させるため、また地域社会、コミュニティの衰退に歯止めをかけるために、全国の小規模企業者が将来に希望が持てるように、そして安心して事業に励むことができるように、今までどちらかといえば光の当たらない小規模企業の国並みに地方自治体の政策に、大きな光を与えることが、今何よりも緊急の課題であると思っております。そういう観点から、私たちは、小規模企業政策のよりどころになります。恵まれなかった小規模企業対策に特化した小規模基本法の制定に、全国の組織を挙げて今日まで取り組んできたわけでありまして。

昨年末に、会員に呼びかけて署名運動を実施いたしました。十一月と十二月のわずか二カ月の間に百万人分を超える多くの署名が集まりました。このことは、一生懸命頑張っておる小規模企業者の皆さんがいかに小規模基本法の制定に期待をかけているかということのあらわれであろうと思っております。

こうした中、国では、昨年九月に、中小企業政策審議会の中に小規模企業基本政策小委員会を設置していただきました。その委員長に私を任じていただきました。小規模企業の振興のためにとるべき政策のあり方について取りまとめをいたしまして、ことしの一月に茂木経済産業大臣に答申をいたしまして、今国会で審議をいただいております。

私は、この一連の流れの中に、今、間違いなく小規模企業に光が当たり、流れが大きく変わって

いるということを実感しております。

このような基本法の審議に当たりまして、私から、この基本法について二点述べさせていただきます。

第一は、中長期的な視野から政策を着実に効果的に実施するために、少なくとも五カ年間の基本計画の策定が必要である、そして、その実施状況を評価する仕組みをつくるのがまず肝心である、このように考えております。小規模企業政策の計画、実行、検証、そして改善のいわゆるPDCAを仕組むことにより、私は、その政策の継続性、一貫性が担保されるものと思っております。

第二は、国並みに都道府県など地方公共団体の小規模企業振興についての責務を明確化することでありまして。地域の疲弊が進んでいる中、地域を支える小規模企業の振興を効果的に進めるためには、国と地方自治体の連携が何よりも必要であります。今回の小規模基本法の中にこのことは明記していただいておりますので、このことにより、この政策が全国の隅々まで行き渡る、このように考えております。

この二つの問題点を今度の基本法の中に織り込んでいただきましたことを感謝し、高く評価いたしております。この二点は、小規模企業政策に極めて重要でありまして、地域経済社会を活性化させるために今後大いに役立つものと考えております。

また、今回は、小規模基本法に魂を入れるべく、小規模事業者への経営支援を規定する小規模支援法の改正案が上程をされております。

我々商工会は、昭和三十五年に商工会法が制定されて、発足いたしました。今日まで五十年余り、小規模企業を中心とした経営支援機関として、地域経済の振興、また地域の活性化のために全力を挙げてまいりました。

特に、「商工会は、行きます・聞きます・提案します」のスローガンのもとに、全国四千二百人の指導員を総動員し、商工会のもとでの使命は巡回訪問を通じて会員また非会員のいろいろな相

談を受けるということですが、そのことに努力をしてまいりました。実績は、年間三百四十万の相談案件、また一指導員は平均して七百件の相談に従事をしていただいております。

また、今回の小規模支援法では、現在商工会、商工会議所が取り組んでおります小規模企業の支援を充実させるために伴走型の支援を整備すること、もう一つは、小規模基本法で定める地域活性化を進めるために商工会、商工会議所が中核となつて市区町村並びに金融機関と連携して支援を行う、このことが審議をされておるところであります。

このように、小規模企業振興の正面に私ども商工会を位置づけていただきましたことに心から感謝を申し上げます。これにお応えするために、我々は、多様化、複雑化する会員のニーズに対応するために、高度な、かつ専門的な技術を習得するよう、指導員の資質向上のために人材育成や体制の強化に全力を挙げていきたい、このように思っております。

以上が両法案に対する私どもの思いでございます。ぜひ御理解を賜りまして、一日も早い両法案の実現をお願いいたします。

今回、このような機会をいただきましたので、少し要望を申し上げたいと思っております。

世間では、アベノミクス効果によりまして、景気が回復基調と言われております。しかしながら、どちらかといえばそれは大都市あるいは大企業が中心でありまして、全国の中小企業、とりわけ地方の小規模にとつては実感として得られておらないのが現状であります。確かに、消費税の駆け込み需要等によりまして明るさが一時見えましたが、終わればもとのもくもくでありまして、極めて厳しい状況に置かれております。

我々の月例の小規模企業景気動向調査によりまして、非常に好調であると言われております建設業におきましても、人手が不足して、仕事があっても受けられないという意見、あるいは、仕入れ価格が上がって利益につながらない、せっかく景

気回復の兆しがあつたとしても、利益は減少し、現状を維持することで精いっぱいだという意見が寄せられております。

しかし、このせつかくの景気回復の兆しを全国隅々にまで行き渡らせるために今回基本法の制定に取り組んでいただきましたことは、まさに小規模企業者にとっては歴史的に画期的なことであると大変喜んでおるところでございます。

私は、この基本法の制定をスタートラインに、小規模企業元年と位置づけられておりまして、日本の企業を元気にする、小規模企業を元気にする好循環を実現して、毎日歯を食いしばって頑張っておる小規模企業者に本当に基本法ができてよかったと実感してもらえるように、新たな小規模企業政策の展開、充実にお願いしたいと思っております。

そのために、具体的に次の五つの点を小規模企業政策としてお願いしたいと思っております。

第一点は、税、社会保障に関する小規模企業の負担の軽減であります。

第二点は、何といたしても小規模企業者にとって最大の課題は資金繰りの心配であります。信用力が乏しい小規模企業の悩みであります日々の運転資金の調達、確保などに支援の一層の充実をお願いしたいということ。

第三点は、もう一つの課題は、いいものがつくられてもなかなか売ることができないという悩みであります。このために、思い切った販路開拓の支援をお願いしたい。

第四点は、地域経済活性化、地域コミュニティを維持するために今必要なのは、地域課題解決型ビジネス、つまり、コミュニティビジネス、ソーシャルビジネスの取り組みであります。全国ではそういう挑戦が行われておりますが、この解決型ビジネスの立ち上げ時に支援をいただきたい。

第五点は、廃業の半数の原因は後継者の不足であります。新たな後継者の発掘あるいは育成に、

事業継承支援の取り組みの強化をお願いしたいということでもあります。本日は、小規模企業の立場で意見を述べさせていただきます。

御承知のとおり、日本の全企業の九割近くを占める小規模企業の振興なくして日本経済並びに地域社会は成り立ちません。この苦しい状況に耐えております小規模企業が、もし耐え切れずに廃業に至るとなれば、我が国の経済社会の崩壊につながることを懸念いたしております。その意味では、全国の小規模企業がこの基本法にける期待は極めて大きいものがございます。

安倍総理は、今国会の施政方針演説の中で、小規模事業者がどんどん活躍できる環境をつくるための基本法を制定して、小規模事業者支援に本腰を入れて乗り出すと宣言をしておられます。

また、茂木経済産業大臣は、私たちの委員会の冒頭に当たりまして、長い間本当に苦しんできた小規模企業者に倍返しをしたいと、かたい決意を述べられております。

我々商工会としても、それに応えるために、支援能力を一層向上いたしましたので、多様化する小規模企業の課題、ニーズに十分対応できるように、そして、小規模企業者の頼りになる、信頼にえられる組織となるように、全力を挙げて努力をしていきたいと思っております。

どうか先生方には、小規模企業の現状と重要性をよく御理解いただきまして、今申し上げた意見、要望をしつかりと反映していただきますことをお願いして、私の意見とさせていただきます。

ありがとうございます。(拍手)

○富田委員長 ありがとうございます。

次に、国吉参考人をお願いいたします。

○国吉参考人 中小企業家同友会全国協議会の国吉でございます。

業基本法の抜本改正以降の中小企業を取り巻く環境の大きな変化に対応するもので、まことに時宜を得たものと歓迎いたします。富田本委員会委員長を初めとする委員の皆様、経済産業省、中小企業庁の御担当の皆様、さらには冒頭に意見陳述をされました全国連石澤会長様の御尽力に敬意を表するものでございます。

とりわけ、本法案が二〇一〇年六月十八日に閣議決定されました中小企業憲章にうたわれた基本理念、「中小企業は、経済やくらしを支え、牽引する。」「中小企業は、社会の主役として地域社会と住民生活に貢献し、伝統技能や文化の継承に重要な機能を果たす。」さらには、行動指針にありま「中小企業への影響を考慮し政策を総合的に進め、政策評価に中小企業の声を生かす」ということの具現化であると思えます。

次に、簡単に当会の紹介をさせていただきます。袋の中に資料が入っておりますので、一番上の五枚づつをござらいただければと思います。ここに当会の簡単な紹介がされております。

一九五七年に創立されて、六十九年に全国協議会が生まれ、現在四十七都道府県全てに中小企業家同友会が存在しております。全国の会員数は四万三千名を少し超えたところでございますが、おかげさまで、この五年間少しづつですけれども、最高の会勢を維持しております。企業規模は、平均資本金一千五百万円、従業員数約三十人となっております。

会の目的でございますけれども、第一には、よい会社をつくっていただく。そのために異業種同士、切磋琢磨して学び合おう。第二は、よい経営者になろう。つまり、経営者としての総合的能力を高めて、企業体質の改善を図っていただく。第三は、よい経営環境をつくらう。中小企業の努力が正當に評価される政治的、経済的環境をつくっていただく、そのために力を発揮していただくということでございます。

とりわけ、私ども、企業の発展の鍵は労使の信

頼関係の構築にある、そのかなめとしての経営指針及び人材の育成には最も力を入れているところでございます。昨年度一年間に全国の支部、地区で開かれた例会の総計は六千回というふうに集計されております。

続きまして、当会の経営環境改善の取り組みでございます。

これはお手元の資料の三ページ、四ページに、間もなく全国会議員の皆様、関係する省庁に冊子としてお配りさせていただきますが、その中の重点要望、提言をここに二ページにわたって提示させていただきます。

当会がこの十年余りの間、最も精力的に取り組んだ経営環境改善の活動は、九〇年代後半のバブル崩壊に伴う金融危機への対応でございます。全国の中小企業で貸し渋り、貸し剥がしが横行し、まさしく存亡の危機に直面しました。

そのとき、当会は、多くの方の助言もいただきながら、アメリカの地域再投資法に学びつつ、仮称でございますが、二〇〇一年に金融アセスメント法の制定を提唱し、国会請願署名を百一万筆、地方議会からの国への意見書決議を一千九議案から提出していただきました。法案そのものは成立をいたしませんでしたが、その後、リレーシヨシップバンキングの機能強化に関するアクションプログラムがつくられるなど、中小企業の金融環境が大幅に改善されたことは皆様御承知のとおりでございます。

私たちは、この運動を通じて、金融問題に限らず、中小企業政策の抜本的強化の必要性を強く認識いたしました。EUでは既に二〇〇〇年に小企業憲章を制定しており、その理念は、シンク・スモール・ファースト、どの政策を考える場合もまず中小企業を第一に考えよう。これはすばらしい、これをぜひ日本でも実現しよう、EUに視察団を派遣したり、運動に取り組んで、二〇一〇年には閣議決定を見るに至るわけでございます。

憲章運動と並行して力を入れてまいりましたの

が、各自自治体における中小企業振興基本条例の制定でございます。振興条例の先駆けとなったのは、一九七九年の墨田区の条例制定でございます。

お手元の資料では、五ページ以降に中小企業振興基本条例の制定一覧ということで御紹介をさせていただきます。

六ページでございますが、特に、二〇一一、一二、一三年、急速に条例が制定されているということがおわかりかと思えます。これは何よりも、地域経済の衰退、疲弊に対する危機感が、行政、地方議会、中小企業団体に反映し、条例制定につながっているというふうに考えるわけでございます。

県別の方をごらんいただきましたわけですが、八ページのずっと下の方でございます。三重県では、つい三月でございますが、三重県中小企業・小規模企業振興条例。小規模企業というのを県レベルでは初めて入れてございます。

次の九ページでございますが、真ん中あたりに愛媛県がございます。愛媛県では、二〇一三年、東温市中小零細企業振興基本条例を制定してございます。零細企業という名前を入れるのはいかなものかということで、一緒に運動されました金融機関の皆さんはちょっとその命名に心配したそうでございますが、当の中小企業家の皆さんは、いや、零細企業なんだから零細企業ということをもっと認識していただこうということで、こういう命名にしたと伺っております。

一番下の沖縄でございます。沖縄も、昨年、名護市中小企業・小規模企業振興基本条例、こういうふうになってきておりまして、自治体においても従来以上に小規模企業施策に重点を置くという姿勢のあらわれであろうというふうに思うわけでございます。

次に、今回の小規模企業振興基本法案について、三点、意見を申し上げたいと思います。

第一は、要綱の「第一 総則」の「六 地方公共団体の責務」とのところでございます。

小規模企業の振興に関して、地方公共団体の責務を、国との適切な役割分担を踏まえて、その地域の諸条件を生かした施策の展開をうたっているわけでございまして、これは中小企業基本法第六条「地方公共団体の責務」と一致するものです。今回の法案ではさらに踏み込みまして、小規模企業の地域社会への貢献を地域住民の理解を深めるよう努めるとしておりますのは、大きな前進と考えるわけでございます。

そのために、地方公共団体が日常的に、地元小規模企業の実情を統計的にも、具体的な企業内容も把握しておくことが必要であろうというふうな思いわけでございます。私どもは、振興条例を制定するとき、できれば自治体に全事業所の悉皆調査を大学等と協力してやってもらえないかという提案もしているところでございます。

東日本大震災のときにも、行政が地元の企業の実情をよく把握しているところは、生活必需品の在庫をどこが緊急放出できるのか、また復旧工事も地元企業にどれくらいこなせる実力があるのか、これを即座に行政が判断できるわけでございます。

そうした意味でも、この案文に、地元企業の実情を総合的、具体的に掌握する責務というものを挿入していただけないかということでございます。

第二は、「第三 小規模企業の振興に関する基本的施策」の「三 小規模企業の創業の促進及び小規模企業者の事業の承継又は廃止の円滑化」とのところでございます。

ここでは、小規模企業の創業促進のため、情報の提供、研修の充実、資金の円滑な供給等を国の責任として挙げております。そのとおりでありまして、けれども、ここでも、地元で密着度の高い地方公共団体の役割について踏み込んでどうかと思うわけでございます。

同友会では、多くの同友会に青年部が設けられて、ほぼ同じ世代の青年が交流し、学び合っております。お手元の資料の中で、昨年東京で開か

れました青年経営者全国交流会、これは二千名を超える大変なにぎわいだったわけでございますが、その報告集を配付させていただいております。

十六の分科会で青年経営者が報告をしているわけでございますけれども、この十六人の報告者の内訳を見ますと、後継者、二代目、三代目の方が九人、創業者が七人となっているわけでございます。

ここで創業者について見ますと、皆さん法人化しているわけですが、会社設立が一番古い方で一九九八年、社歴十五年、一番新しい方は二〇〇九年、社歴四年でございます。これから事業をどう維持し発展させるかということで懸命に頑張っているわけで、このフォローというのが大変大事だと考えるわけでございます。

もう一つは、女性経営者の集いでございます。これは来月に熊本で開かれる女性経営者の全国交流会のチラシでございまして、どこで開かれるか一目瞭然というふうになっております。私どもは、現在は会員数の一割をほとんどの同友会が超えております。各地に女性部を設けているわけでございますが、現在、県レベルで女性経営者の創業支援に取り組むところがふえてきております。

埼玉県の場合でございますけれども、以前から女性起業家支援に県は取り組んでおりまして、そこに埼玉同友会の女性部が常時協力体制をとっております。県は、専門家によるセミナー、助言とあわせて、現場の女性経営者の体験談、これは受講される起業を目指す女性の皆さんに非常に参考になっているわけでございます。

したがって、あすを担う青年経営者、そしてどんな力を発揮していただきたい女性経営者の創業支援、促進に地方自治体がシステム化して取り組む、そこに地元の企業家の力をかりることにもっと熱心であっていただきたいというふうに考えます。

第三に、法案の「四 小規模企業に必要な人材の育成及び確保」についてでございます。

企業は人なり。まさに経営者とともに育ち合う職場環境がどう整うかが、企業の発展、成長のかなめでございます。中小企業憲章の「三 行動指針」の二に、「人材の育成・確保を支援する」というのがございまして、「人材が大企業信仰にとらわれないよう、各学校教育を通じて健全な勤労観や職業観を形成する教育を充実する。」と学校教育の重要性に言及しております。

同友会では、共同で採用活動を行う共同求人活動を通して高校、大学などとの交流を深めており、そこで地元企業への認識を広げる努力を続けているところでございます。

徳島県の同友会の例でございます。これは、一年前に同友会、徳島県、県教育委員会の三者が連携協定を結び、若い人材が地元に残ることを目指す取り組みを進めてございます。

その第一弾でございますが、今春、県で採用された小中高の教員百四十名の方の職場実地研修を七月、八月の夏休みに行うそうです。そこには同友会の会員企業四十社が参加して、企業ごとに先生方のカリキュラムを組み、丸二日間、新任の教員をお預かりして、中小企業の職場体験をしていただく、こういう試みを県と協力してやっているわけでございます。こういう試みをもっと広げよう、この項目は、学校教育へのかかわりをぜひ入れていただきたいと思えます。

最後に、お配りした資料の一番最後の十ページでございますが、中小企業憲章の国会決議のお願いでございます。

冒頭に申し上げましたとおり、閣議決定していただき、政府は中小企業の経済的、社会的役割を正確に位置づけ、この理念のもとで中小企業のさまざまな施策を進めることを約束していただきました。まさに画期的なことと感謝しております。私たちは、この内容を国民自身が認めることによって、中小企業、小規模企業の経済的、社会的役割を認識し、日本社会におけるまさに誇るべき存在として国民の皆さんが認識し、そう位置づけ

る、そのためには、立法府における決議、国会決議を強く願う次第でございます。よろしくお願いいたします。

どうもありがとうございます。(拍手)

○富田委員長 ありがとうございます。

次に、中嶋参考人をお願いいたします。

○中嶋参考人 板橋区立企業活性化センターの中嶋と申します。よろしく申し上げます。

本日は、資料をお手元にお配りしたと思いますが、そのレジュメに沿って御説明をさせていただきますと思います。

私も企業活性化センターは、中小企業をお助けする立場、支援する立場から、きょうはいろいろな御意見を申し上げたいというふうに考えております。

まず、最後のところに雑誌のコピーと新聞記事がございます。実は、その雑誌の記事にちょうど昨年の今ごろ出まして、それでなぜか全国的に有名になってきたという板橋モデルという形で、中小企業をしつかりと支える板橋モデルが今回注目されているわけです。きょうはその辺の説明をさせていただきます。また後ほどじっくり見ていただければと思いますので、よろしくお願いたします。

それでは、レジュメに戻りまして、二ページから御説明させていただきます。

まず最初に、中小企業を救う板橋モデルというところがございますが、私も板橋区では、二〇〇九年から、経営に困っている経営者をより具体的に支援していくために、中小企業の再生を目的とした経営改善チームを立ち上げております。今までの行政機関でやっていないこと、できなかったことにチャレンジしているところでございます。ここが一つ、きょうの一番のポイントでございます。

今、二百五十社以上御相談に來ている、困っている経営者の悩みというものを抜粋しました。経営不振に陥っている経営者が相談する場所がないということが一番大きいです。孤独でございます。

ます。社員にも話せない、家族にも話せない、そういった経営者がたくさんいらっしゃいます。続きまして、自治体にも相談窓口があるんですが門前払いされる、これはちょっと言い方、表現は余りよくないんですが、難しい案件を相談に行っても断られます。特に、資金繰りが悪化している、資金調達が困難な場合は、そこまでで帰っていただくというパターンが非常に多いございます。

続きまして、金融機関に本音で話せない、これは、経営者の誤解もあるんですが、やはり債権者と債務者の関係というのが実は深くありまして、実態を話す取引を切られるのではないかとおそれをお持ちの経営者が多いございます。一番問題なのは、経営者自身が財務知識に疎く、金融機関に行くのが怖い、経験が乏しい、そういう経営者が非常に多いございます。ただし、光るものは必ずございます。過去の成功体験もございます。

特に中小企業、小規模事業者の問題ですが、人員の関係や、能力的な問題で、企業単独ではいろいろな計画がつかれないという会社が多いでございます。また一方で、経営努力が足りない中小企業、い

い会社の場合には本当に経営努力をしているんですが、実際にはどうしてよいかわからないという現実もございます。

ほとんどの経営者が、仕事が忙しいとか、リストラをやったいろいろなことの痛みを伴うのは嫌だという意識が非常に多くて、問題を先送りしている現実もございます。私も経営改善チームは、この問題点を指摘しまして、道筋を明らかにしてあげようと、経営者の覚悟づくり、よき相談相手になることを目標にして活動しております。

次のページに行きます。

板橋区の宣伝になりますが、我々活性化センターは板橋区の産業経済部の所管でございます。中小企業の皆様の経営相談システムというのは非常にうまくできております。これは、うちの

区長の全国ナンバーワンを目指すという宣言のもとでやっております。

左下の矢印の上のところなんですが、うちの区役所に経営相談窓口というのがございます。ここには診断士が常駐しております。いろいろな経営相談、融資相談をやっております。右側に行きますと、区役所の同じフロアに産業振興公社というのがございます。ここは、プラットホームの代表機関をやったり、いろいろな事業もやっております。

今まではそこまですごいでした。どこの自治体に行ってもここまでは多分あると思うんですけども、先ほど申し上げました、本当に経営不振に陥った企業さんが相談する場所がなかった。今までお帰しをしていたんですが、それが、一番左下に私どもの企業活性化センターというのがございます。ここに来るのが経営不振に陥っている企業さん、全部私どもに來ます。

続きまして、次のページに行きまして、経営改善チームの紹介という形で簡単に御説明させていただきます。

二〇〇九年四月というのはリーマン・ショックのときでございます。百年に一度の経済危機と言われて、私も緊急経済対策の一環として始めた事業でございます。

中小零細企業の悩みに応える経営改善チームという形の中で、一番から十一番まで、何でも相談を受けています。特に三番、計画がつかれない、四番、相談する場所がない、あっても門前払いという先ほど申し上げたところについて、重点的に私どもは御支援しています。

経営改善チームの特徴でございますが、どんなに悪い状況の企業でも御支援します。今月の手形が落ちない、そういった企業さんでも積極的に御支援しています。ただし、経営者の合意と覚悟が条件になります。後で説明しますが、弁護士先生も五、六人いますし、最悪、だめな場合もございますので、ソフトランディングできるような御支援をしております。

それから、土日、祭日、夜間の相談にも対応しています。予約制でございます。金融機関へも一緒にいきます。同行いたします。資金繰り表、経営改善計画など計画書も一緒につくります。ネットワーク登録専門員の相談を全て無料でやっております。完成するまでのモニタリング体制ができております。

それから、これが大きいんですが、区内の全金融機関との連絡網が構築されていまして、板橋区では三十二支店ございますが、全ての銀行を回ります。支店長それから融資担当者との連絡網ができております。関東財務局、経済産業局、最近では中小企業庁さん、金融庁さんも協力いただきまして、定期的な勉強会を開催しております。現在、二百十社の経営改善策を支援しております。

次のページに行きまして、経営改善チームの実績というところでございます。これはことしの三月現在のデータでございますが、今、板橋区内で二百十社、その他区外から三十社が来ております。先ほどお見せしました雑誌に出ておりましたので、見たお客様が、区外のお客様もたくさんいらっしゃるというものですから、できるだけ断らないでやっております。

あとは、回数と実績でございます。分類のところでございますが、正常先から清算と書いてございますが、これは金融機関の言っているいわゆる分類ではなくて、活性化センターに來ているお客様の分析をした結果です。正常先が六十六社で、厳しい状況が七十一社、私どもはリスケの準備と申し上げて、リスケという言い方はまた後で御説明いたしますが、まだリスケしていないんですけれども資金調達が困難な企業が七十一社でございます。それから、リスケ中、実際にリスケしている企業が五十社、代位弁済が二社、残念ながら清算した会社が二十社という形になってございます。

次に行きまして、経営改善計画の進め方という形です。これは、全ての案件がケース・バイ・ケースと

いうことで進めておりまして、どんなに悪い状況の企業でも断らないでやる、何とかあります、手おくれはないという精神でやっております。よく、もつと早く来ればいいのという言い方をするんですが、全く私どもはそういうことはありません。今だからこそ、できることがたくさんございますので、やっております。それから、公的機関の事業再生支援というのは公平性と公明性が大切、当然でございます。それから、金融機関では限界がある事柄も支援可能になる、債権者と債務者の立場を超える。例えば、もちろん役員報酬は削りましょうとか、大変申しわけないけれどもリストラをやりましょうとか、資材を売却しましょうとか、そういったことも積極的、会社を残すためにはやっておる現状でございます。

やり方としては、こういった感じで大体二、三回ヒアリングをやりまして、問題点を把握して、資金繰りを確認して、優先順位を決めていくという形です。特にここでは、経営者の皆さんに全て正直にお答えいただくようにしています。最初はやはりそうをついている経営者の方が多いんですけども、二回、三回やっていくと本音が出てくる。そうすると、気が楽になってきて信頼関係が構築できる、そういうやり方で進めております。

実は、ヒアリングからデューデリ、金融機関に同行する、こういった人材が今非常に不足していると思われれます。全国的に育てていく必要があるかと思つて、今、私ども板橋区でも今度養成学校をつくつてやるような形で考えていますので、こういうやり方を、全国の支援機関でもぜひ板橋モデルを取り入れてほしいというふうに思っております。

困っている企業を助ける任務というのは、その気になれば簡単なことなんです。私自身も別に資格を持つていくわけではございません。ただ、何かやつていくうちに慣れていきまして、だんだんスキルが身についていくということで、ここまでやるのは無理だとか、責任がとれない心配、そ

ういった形で避けているのが現状ではないかと思ひますので、この辺をできるだけ変えていくような姿勢が望ましいというふうに考えております。次のページは、ちよつと時間が余りないので、リスケについてはもう先生方が御存じのとおり、今円滑化法が切れた中で、今まで一年間継続してずっと頑張つてきている中小企業が非常に多いんですが、これからはやはりある程度いろいろな廃業がふえたり、そういう形が出てくるだろうと思われれます。そこでは、リスケをやっている企業をどうやって助けるかというところも大切な問題ではないかなというふうに考えてございます。最後に行きまして、本日のテーマというところ

です。全国を見まして、先ほどもお話がありましたけれども、経営不振の企業がたくさんございます。今後ますます増加するというのは、やはり信用保証協会も今なかなか厳しくなつてきている状況でございまして、そこでは、新たな資金調達が難しくなるということ、またリスケ企業がふえてくるというような形も考えられます。この辺の対策が一番必要だ。

二番目に、創業の促進について、重点施策で、私も大切だと思つていますが、失敗者が多いのも物すごい現実です。私どもも千五百人ぐらいの創業者の支援をやりましたけれども、かなり失敗する危険があります。ですから、安易な創業を勧めない、できるだけ準備期間をしつかりとつて、自己資金もためた上でやりなさいというふうに指導しています。それと、なおかつ継続的な支援が非常に大切で、活性化センターでも、九年以上、創業者を支援している体制になっております。

また、創業も大切ですが、廃業させないような支援策も重要だというふうに考えています。長年培つてきた実績と、社員を含めた貴重な経営資源を守ろうとしている経営者の皆さんをやはり支えていかなきゃいけないんだという形で板橋は頑張っております。

最後になりますが、よろず支援拠点に期待して

おります。実は、私どももよろずの全国本部に今度入ることになりまして、全国に板橋モデルあるいは富士市の小出さんのモデル、これらを進めていくという形の中で、新しい支援策をどんどん取り入れていくような形で役に立ちたいなというふうに考えてございます。

特に、下の⑤でございます。A B L、M アンド A、第二会社方式とか転廃業、これは避けられませんが、ここら辺をやはり新しい施策ということで研究して、実際に廃業するのを避けられないお客さんのために、ソフトランディングできるようにやり方これから役に立っていきないういうふうに考えております。

時間になりましたので、これで私の説明を終わります。ありがとうございます。(拍手)
○富田委員長 ありがとうございます。
次に、諏訪参考人にお願ひいたしました。

○諏訪参考人 ダイヤ精機株式会社の諏訪と申します。大田区の町工場の二代目となります。

今回は、このような発言の場を設けていただき、深く感謝申し上げます。

基本法、支援法の一部改正においては、小規模企業、小企業の枠組みを明確にすることにより、企業規模に応じた支援が期待できると考えております。

今回は、なぜ支援が必要なのかということ、中小企業を含めた小規模企業の現状、そして問題点と課題についてお話をさせていただきたいと思ひます。

資料がお手元にあると思ひます。
まず、一ページ目。ダイヤ精機の紹介をさせていただきます。

一番上の左端の写真なんですけれども、職人さんの写真でございます。その道四十年以上の職人さんでございます。鉄をミクロン単位で手で磨き上げております。これは、日本の終身雇用制が生んだ日本の技術、先輩方がつくり上げた技術だというふうに私は思っております。二〇〇九年のリーマン・ショックのときに、我々の協力メー

カーさん、三名から五名の会社さんが次々と廃業されました。その技術を守るために、当社では受け入れも行いました。この技術を後世に残すことが我々の今の使命であるというふうに考えております。

また、真ん中の写真ですけれども、やはり、石垣に例えるように、大きな石と小さな石があつて強い石垣ができるのと同じように、企業も、大きな企業と小さな企業がそれぞれの役割を果たすからこそ強い技術が生まれてきたというふうに感じております。当社では、ザ・町工場を目指そうということ、小さな企業の役割をしっかりと果たしていきたいと思つています。

当社の製品については、自動車業界の部品を測定する精密加工を行つております。精度として一番厳しいものですと、プラス・マイナス・ミクロンの単位で磨きをかけております。日本の車の技術を支えてきたという誇りを持って仕事をしております。

二ページ目をお願いします。

大田区のものづくり、こちらには有名でございますが、昭和五十八年には九千九百九十社ございました。現在は四千社を割り込んでおります。やはり、創業者の高齢化と先行き不安からの廃業が特に目立っております。ただ、四千社を割り込んだ状況においても、集積地としての機能は失われていないと思つております。しかし、この状況が続きますと、日本でのものづくり自体が危機的状況になるといふ懸念をしております。

また、日本国内の仕事についてなんですけれども、十年前と比べ、かなり変化を起しております。大手企業のグローバル化による現地調達が進みまして、国内に残る仕事というのは、高付加価値製品と呼ばれる仕事でございます。これは大変リスクが高い商品となっております。こちらに書いてありますように、製品精度が高い、ライバル企業が少ない、ノウハウが必要。やはり、製品が変わっていくと、対応設備も変えていかなければなりません。ただ、小規模企業となりますと、

体力がないためにそこにまだ追従できていないのが現状でございます。

また、中堅企業と大手企業のかかわりについても変化を起こしております。以前は、大手企業のティア１、一次下請というものはメーカーが多数を占めておりました。協力会なども存在し、ともに成長しているという構図が見られました。しかし、リーマン・ショック以降、そこに元請制というものが導入されまして、やはり価格競争が激化しております。

三ページ目をお願いします。

また、前記でも触れたように、現在では情報の流れが一方通行となっております。我々がメーカー様、お客様から情報を得るというのは非常に困難になっております。この情報の一方通行とピラミッドの崩壊により、やはり先が読めないという状況が生まれてきているのだと思います。

大田区は、町工場とよく言われるんですけども、シティーの町ではなくて、ウエートの待ち工場というふうな言い方がされます。ただ、そういう状況ですと今後生き残っていけませんので、ここでも改革が必要だというふうに感じております。

また、考えるものづくりを実践するためにというふうに書いてありますけれども、高度成長期は物をつくれれば売れた時代でございました。しかし、現状は、客先の目線に立って、コスト、品質、納期を念頭に入れ、客先目線で考えるものづくりを実践しなければ生き残れません。当社では、二〇〇四年から七年、そこに追従するために三年の改革を行いました。ただ、小規模企業さんとはそういうノウハウを持ち合わせていませんので、こういったところの支援も必要かと思われ

ます。また、当社では、ダイヤ会、それこそ小規模企業の連携を持っております。製造業、小さい企業ですと、社長さんも一人の工数として働いている場合が多いです。その営業業務の負荷の軽減ですとか、技術交流、後継者育成支援などを行って

おります。また、価格競争を起こさせないために、単一工程であること、競合しないことを条件として、ダイヤ会を構成しております。

四ページ目をお願いします。

また、人材育成についてもお話しさせていただきたいと思っております。

二〇〇四年から私は代表になりまして、二〇〇八年から、後世に残すためにということで、人材確保と育成というプロジェクトを立ち上げました。ただ、当社も中小企業ですので、全く人気がない企業でした。そこで、プロジェクトチームを立ち上げて対応をいたしました。その結果、応募数がふえまして、優秀な若い人材を得ることができました。

人材育成に関してもそうです。未経験者からダイヤ精機プログラムで人材にしていこうというプログラムを立ち上げました。

人材育成に関しても確保もそうなんですけれども、やはりここにもノウハウが必要でございます。現在、就労支援という形で未就労者の支援は盛んに行われていると思います。しかしながら、採用する企業にもノウハウが必要でございます。現場レベルでのミスマッチを解消するためにも、小規模企業の支援が必要であるというふうに考えております。

また、二〇〇八年より取り組んだ人材確保と育成の経験から、どのような人材が財産となり得るのかを分析した結果、技能継承の問題点であるギャップを埋める人材が成長が速いということがわかりました。それはつまり、ヒューマンスキルが高い人間でございました。

昨年、実験的取り組みとして、ものづくり未経験者でサービス業経験者という基準で三名を採用しております。その結果、彼らの成長は非常に速いことがわかりました。これらに基づき、学校教育の過程から、ヒューマンスキル、自己表現力強化を含む強化をお願いしたいと思っております。

本当にこれは一部の事例でございまして、小規模企業というものはかなり問題が山積しております。

す。もちろん、各企業の自助努力も必要だと思います。歩み寄りも必要だと思います。しかし、産業構造のこの劇的な変化を自助努力だけではどうにもできない状況があることも明白でございます。

基本法においては、法の改正によってどのような支援策が講じられるのかまだわかりませんが、ぜひ現場目線での支援策と仕組みづくりをお願いしたいと思っております。

また、支援法に関しては、我々の身近な存在である商工会、商工会議所の役割が非常に重要だというふうに考えております。現状においてもさまざまな支援をしていただいておりますが、さらなる支援をお願い申し上げます。

日本の技術を守るために、これから一番重要な時期だと思っておりますので、ぜひよろしくお願ひ申し上げます。

以上となります。(拍手)

○富田委員長 ありがとうございます。

以上で参考人の意見の開陳は終わりました。

○富田委員長 これより質疑に入ります。

まず、参考人に対する質疑を行います。

質疑の申し出がありますので、順次これを許します。武村展英君。

○武村委員 おはようございます。自由民主党の武村展英でございます。

本日は、参考人の皆様の御意見をお伺いできるということで、大変楽しみにしておりました。短い時間でございますが、どうぞよろしくお願ひいたします。

まず初めに、小規模企業基本法案について質問をさせていただきます。

この基本法は、小規模企業に光を当て、そして新たな施策の体系を構築するための基本法でございますが、地元では大変期待が大きいものというふうに感じております。その一方で、この法律ができることによって、商売、経営がよくなるのか、こうした声も耳にするわけであります。そこで、四人の参考人の皆様に御質問をいたし

ます。この法律が成立した後に、どのような施策が特に必要となるのか。先ほどのお話に含まれているところもございしますが、改めてお伺いをいたします。よろしくお願ひいたします。

○石澤参考人 商工会の立場からお答えをいたしたいと思っております。

先ほど申し上げましたけれども、この基本法の中に、一つは、地方自治体の責務が明確化されておるといことがございます。したがって、例えば、法人税の引き下げの特例、小規模へ特例の対応をとっていただきたい。それから、何といいたしても、資金繰りのお願ひをするために金融機関の支援が必要である。それから、なかなか自分の力で販路開拓できない人のために、国も行政も一緒になって道を開いてやる。それから、特に後継者の対策。後継者を求める小規模企業と、それを望む人たちのマッチングにぜひ強力な支援をしていく。こういうことを通じてフォローをしていきたい、このように考えております。

○国吉参考人 私どもの会内でも、一体、自分たちが使える施策について具体的に何があるのかなという点に関しましては、そういう施策を経営者自身がある程度ゆとりを持って、さまざまなことを御自身で調べたり、そういう人たちというのは自分できちんとやっているんですね。役員クラスなんかも、発言の中で、今、皆さん、すごい中小企業の活用できる支援策が出ているのよ、私のところなんかもこういうものとかいうものを一億だか五千万だか設備投資する、その何%は今の施策を活用すると使えるのよというような話をするわけですね。

しかし、残念ながら、まだまだ我々の会内でも、へえという話だけで、日ごろの仕事に追われて、施策そのものを調べるとか何とかというゆとりがやはりないんですね。これは、我々も会内で、できるだけ行政の方をお呼びして勉強会をする。先ほど板橋モデルのお話がございまして、多分、そうした対応はすごく板橋区なんかにはあるんだらう、こう思うんですね。

ですから、実際に中小企業のさまざまな団体等に分け入っていただく、行政側の積極的な後押しをやっていたらどうかな、これが施策としては大変期待されるところだというふうに思うわけでございます。

以上でございます。

○中嶋参考人 先ほど申し上げましたが、創業についてはかなり手厚くできていると思いますので、継続支援をしていくということが一つだと思います。

もう一つは、我々自治体、区ですけれども、東京都と連携をもっと深める、それから商工会ともっと連携を深める、いろいろな支援団体との連携を深めていくこと、これが一番大切ではないかなと思つて、まさに今年度からそれをやつていきたいなというふうに考えております。

○諏訪参考人 今までは、中小企業支援といつてもどこか遠い国の話であつて、どうせ大きな中小企業の支援でしようという感覚で我々はいました。ただ、基本法の中でやはり小規模企業というふうな位置づけをしていただくことで、自分たちにも支援の手が回るかもしれないところろは効果が非常に大きいというふうに思います。また、どのような支援が必要かというお話をなんですけれども、先ほど述べたようにさまざまな支援が必要だと思ひますが、やはり現場目線の支援策というのをお願いしたいというふうに思つております。

○武村委員 ありがとうございます。

次の質問に移りたいと思ひます。石澤参考人にお伺いをいたします。

今、地元を歩いていまして最も感じますことは、さまざまな前向きな施策も必要だということも感じるんですけども、それ以前に、公正な取引環境を整備してほしい、そういうことを特に中小事業者の方々からよく耳にしました。

例えば、小規模企業者の方々は、取引先との力関係が弱い方が多いように思ひます。運送業を営

む事業者の方が燃料代を価格に転嫁できない、そういう事例も聞きますし、先日の消費税増税の際には消費税の増税分を転嫁するための施策がとられたわけですが、裏を返せば、そういう施策をとらなければならないのは、やはり力関係に差があるからではないかというふうに思ひます。

この基本法案にそうした公正な取引環境を整備することを明記するかどうかは別といたしまして、公正な取引環境を整備することの重要性についてお伺いをいたします。

○石澤参考人 今御指摘になりました、消費税増税に伴う価格転嫁が十分でない、弱い立場がさらに痛めつけられておるといふ現状は我々も認識をいたしております。

価格転嫁ができないのは、規模が小さければ小さいほど転嫁できない。恐らくは、今までは六〇％は転嫁できなかったであらう。小さなお店を例にとりますと、消費税分を要求しますと、まけてくれと。いや、それはできないと言へば、お客さんを失ふ心配がございますので、本来は消費税というのは消費者が負担をすべきものなのでありますが、肩がわりをせざるを得なくなる。また、逆に、仕入れ先からも同じようなことを要請されている。両方から負担をという、非常に不公平な、弱い者がますます痛めつけられるという状況であります。

我々も、そういう立場で消費税の増税には反対をしてまいりました。それは価格転嫁ができない現状からであります。ヨーロッパのようにかなり歴史があればそれなりの理解がありますけれども、日本ではまだまだそういうことが十分ではありません。

今、国では転嫁Gメンを設置してそのことに努力をいたしておりますが、私はやはり、国も県も消費税の意味を十分に消費者に知らしめる努力も必要でありますし、我々商工会も指導員を総動員してその運動を展開していく、不公平にならないように努力をしたい、こう思つております。

○武村委員 ありがとうございます。

次に、小規模企業支援法についてお伺いをいたします。

中嶋参考人にお伺いをいたします。

センター長を務めておられます板橋区立企業活性化センターは、創業支援そして経営改善支援について徹底的なサポートをされています。相談者と銀行へも同行され、計画書も一緒に作成されるというお話がございました。この法律が目指す商工会、商工会議所、まさにそのモデル、理想形ではないかなというふうに思うところでございます。

現在、国では認定支援機関という制度もありますが、金融機関であれば、融資の業務の範囲内ですが、なかなか時間もとれませんし、サポートを徹底的に行うのは難しいだろうというふうに思ひます。また、専門家、税理士、中小企業診断士、そういう方を活用しようとした場合には、やはりコンサル料がかかるとまいますので、小規模事業者の方が多額のコンサル料を払つて支援を受けるといふのは、現実問題、なかなか厳しいのではないかなというふうに思ひます。

そういう意味では、今回の法律の中で、商工会そして商工会議所を中核として伴走型の支援をしていくというのには、まさにすばらしい方向性ではないかなというふうに思ひます。

そこで、お聞きをいたします。商工会や商工会議所を中核として小規模企業を支援していく上で、今後さらに必要となってくる施策についてどのようにお考えになつておられますか。お聞きをいたします。

○中嶋参考人 認定支援機関とかいろいろな施策がたくさんあるんですけども、そろそろまとめたい時期だと思うんですね。

今回の法案が通ることによつて、よろずとかが始まりますと、やはり総合的に、うまく組み合わせ、マッチングができるというふうに考えていますので、先ほど申し上げましたが、いろいろな支援機関との連携も含めて、認定支援機関の先生、いろいろな先生もうまく使つていく、それには経

営改善のいろいろな、策定支援事業を使うとか、個人事業主の皆さんが負担にならないような形の施策もありますので、そういうものをどんどん利用していくことができるようになっていと思ひます。

○武村委員 ありがとうございます。

最後になりますが、産業の新陳代謝という観点からは、創業のための支援ではなくて、廃業を円滑に行う施策も必要であるというふうに考えます。

そこで、中嶋参考人にお伺いをいたします。再チャレンジを見据えた上で、廃業に当たつてどのような支援策が必要になつてくるか、お考えをお伺いをいたします。

○中嶋参考人 原則的には、最初から廃業ありきということとは全くあり得ない話で、残るところは残つていただきたい。ただ、どうしても年齢の問題でやめていかなきゃいけない場合も出てきます。そういう場合に、ある程度、先ほど申し上げましたMアンドAとか事業譲渡を含めてソフトウェアでできるような体制をつくっていくという形ですから、そこにはきめ細かな対応が必要で、全部ケース・バイ・ケースになつてくると思ひますので、やはり支援機関の役割が重要になつてくるというふうに感じます。

○武村委員 貴重な御意見をありがとうございます。これで……(石澤参考人「よろしいですか。質問にお答えしたいことがあるんですが」と呼ぶ)

○富田委員長 それでは、石澤参考人。

○石澤参考人 今度、経営支援機関の認定を受けました。ただ、商工会に果たしてその能力があるのか、相談業務をどれほど受けているのかというようなことをおっしゃる方もおいでになります。確かに、金融機関のように高度な技術を持ち、また経験を持つ人から比べますと、その点は甚だ問題がありまして、金融機関の方に御相談に行かれるケースが出てくると思ひます。

しかし、基本的には、それは有料にもつながり、我々は無料で、会員であらうとなかろうと相

談を受けております。特に、何かありますとまず商工会に行つて相談をしよう、そこで出てきた相談について、指導員は、これが自分でやれるか、やれなければ上部の専門指導員につなぐか、あるいは金融機関にもつなぐという役割があります。これは、私は、商工会のはだしの医者と思しす、大病院へ行く前に相談を受けて指導する、それも商工会の役割だと。むしろ、地元根差した役割としては大きなものがある。しかし、それに満足しているわけではありません。もつと早くそれに応えられる技術を身につけるために資質向上に全力を尽くしたい、こう思つております。

○武村委員 これで質問を終わらせていただきます。貴重な御意見をありがとうございます。

○富田委員長 次に、國重徹君。

○國重委員 おはようございます。公明党の國重徹でございます。

本日は、御多用な中、四名の参考人の皆様にも本委員会までお出ましいただき、貴重な御意見を賜りましたこと、心より感謝と御礼を申し上げます。

今、武村委員から幾つか質問がございました。最後に答弁に立つていただきました石澤参考人にまず初めに、ちよつと私も順番を変更して、先ほど答弁いただいた内容に関連してお伺いしたいと思います。

石澤参考人は、先ほども少し、商工会、商工会議所の経営指導員の巡回指導を徹底して行つていないといけない、こういうようなものが大切だといふふうにおつしやつております。ただ、先ほど商工会、商工会議所に相談に来られる方もたくさんいるといふこととおつしやいましたけれども、帝国データバンクの企業アンケートによりますと、経営課題の相談相手として商工会、商工会議所を挙げる回答は一割にも満たないといふような結果が出ております。また、一部の経営指導員ですけれども、その中には、経営相談を受けても、商売経験もない自分たちが適切な相談なんてできないといふような方もいらつしやいます。

核となる経営指導員というのをいかに育てていくかというのが非常に重要な課題になってくると思います。私も地元は大阪でして、いろいろと回つても、今、人件費の関係で、なかなか新たな経営指導員を雇つていくこともできないといふような声も聞きます。また、だから若手の経営指導員を採用できないといふような声も聞いております。

今後、いかに核となる経営指導員を育成していくか、また確保していくかということが重要になると思いますけれども、これについてのお考えを石澤参考人にお伺いしたいと思います。

○石澤参考人 今ほど委員から、相談を受けている商工会、商工会議所は一割程度ではないかという帝国データバンクの資料もお話しになりました。しかし、それは約七百社を対象にしたものでありまして、都市部が中心であります。郡部におきましては、税理士だとか会計士などがない地域、あるいは金融機関もない地域がありますので、そういう地域の人はとりあえず商工会へ相談に来ておるといふケースがあるわけです。特に、我々商工会の調査によりますと、資金繰りの相談の割合は六九％に上つておる、このような報告も実はございます。

それで、今ほどお話しになりましたように、指導員が徹底して巡回をする、そのことが今、商工会が抱えております試練を乗り越える、私にとりましては唯一の解決策ではないか。

事実、先ほどもお話がありました沖繩県が、ここ三年間、会員が五百名ずつ増加しております。どうして増加したかという点、一にかかつて徹底した巡回訪問でありまして、会員であつても、会員でない人にも、こういう資金繰りの方法がありますよ、融資の方法がありますよと、今まで恥ずかしながら十分それが徹底しておらなかったことを足まめにお話をして、それなら入ろうといふ会員がふえました。また、岐阜県のある商工会では、合併した商工会でありますけれども、支所を廃止して指導員を一カ所に集めて、徹底した専門

的な指導員をフル活用したという例もございす。

今、我々は、すぐ二年、三年で効果の出るものではないけれども、資質向上の、経営支援マネジャー制度、いわゆる中小企業診断士に準ずる資格を取らせるように実はいたしております。その中で特にすぐれた指導員をカリスマ指導員といたしまして、そういう若い人たちを育てていつて、早急に対応できるように頑張りたいと思つております。

○國重委員 ありがとうございます。

今、人材育成ということでおつしやつていただきました。育てて、また彼らにも、やりがいというかが、やった成果として、事後評価、頑張った人には評価をするといふようなこともまた張り合いとして大事になってくるかなと思ひますので、政府また国会議員一体となつて、しっかりとそういうことも推し進めてまいりたいと思ひます。

次に、中嶋参考人と諏訪参考人にお伺いします。

今回の小規模企業振興基本法案というのは、これまでの中小企業支援策とまたちよつと一線を画して、製造業その他であれば二十人以上、商業、サービス業であれば五人以下の小さな、小規模企業に光を当て、そこを基本に据えた初めての基本法になります。

先ほど来、諏訪参考人も現場目線ということでおつしやつておりました。中嶋参考人も、御自身が一度、会社の倒産、自己破産という経験を経て、また今、企業支援として活躍されている。非常に皆さんの希望になる御活躍をされていると思ひますけれども、小規模企業の、今の現場目線では、どのような課題のポイントがあつて、どのような支援を彼らが必要としているのか。単なる中小企業の支援ではなくて、特に小規模企業に特化したものとして、感じられていること、どういった支援が必要だと考えているか。これについてお伺いしたいと思います。

○中嶋参考人 お答えします。

私もでは、個人事業主の皆さんはたくさんいらつしやいます、商店の皆さんもおります。中小企業から小規模事業者を分けては考えていません。例えば、創業した場合には、もつと大きな会社を目指す場合もありますので、余りそこで縛つては考えていません、現実には。

ただ、いろいろな意味で悩んでいることは事実でございますので、そこに、何回も繰り返しになります、ケース・バイ・ケースですので、やはりお客様と同じ目線で相談を受けるといふ姿勢が必要ではないかといふふうに考えます。

○諏訪参考人 小規模企業の目線ということでお答えさせていただきます、まず一例なんですけれども、本当に国としても我々企業のことを思つていただいて、ものづくり補助金とかを設定していただいて、支援をしていただいたんですけれども、その申請書、今回も、これだと枚数が多い、もつと簡単にということ、枚数を減らすという形で対応をしていただいたんですけれども、実は、簡素化していただきたいというのはそういうところではなくて、枚数が多くてもいいんです、その内容自体が、この事業の目的は、この事業の概要はといふふうに書かれてしまうと、やはり、小規模企業の経営者さんは論文だとかを書いた経験がありませんので、それを見た時点で諦めてしまうというところが多々ありました。

なので、アンケートのように、誰でも設問に答えていけば申請書ができるんだとか、自分たちの事業の目的は本当は何なのかと、逆に経営者も勉強できるような申請書のあり方だったのでは、そういうところで、声を聞いていただければ大変ありがたいんですけれども、現場目線をもつと受け入れていただけたら幸いだと思つております。

○國重委員 ありがとうございます。

非常に参考になる御意見を頂戴したと思ひます。私もしっかりと、またこれも政府に申し込みたいと思ひます。

続きまして、中嶋参考人が今後期待するといふ

ようなものとして、よろず支援拠点がございますけれども、これが六月二日から全国で、まず六月二日に四十拠点が開設されて、その後順次開設されることになっております。このよろず支援拠点も、先ほどお話しいただきました板橋モデルも一つの参考になっております。このよろず支援拠点、これからスタートすることになりますけれども、私はこれが非常に重要になると思いますし、期待もしております。このよろず支援拠点が成果を上げるための重要なポイント、中嶋参考人はどこにあるとお考えでしょうか。お伺いいたします。

○中嶋参考人 お答えします。

今回、コディネーターの皆さんとアシスタントの皆さんが各地域に入るわけですね。その人たちがいかに県内あるいは道内のネットワークをつくるかということが大切だと思います。板橋モデルとか小出モデルというのは一つの手法でございますけれども、やはり地域によってまた違う問題もあろうかと思っております。その人たちが掘り下げて、なおかつ金融機関のネットワーク、あるいは先ほど申し上げましたいろいろな支援機関の皆さんとの連絡を、まず体制をつくるのが一番だと思います。

細かなスキルについては、例えば板橋モデルを少しずつ覚えていってもらう形になろうかと思っておりますので、まず協力体制をつくる、特に拠点が中心になつてうまく体制をつくるのが一番最初に必要なことではないかというふうに思います。

○國重委員 ありがとうございます。

昨年十月に我が党公明党の経済産業部会で、静岡県富士市にある市産業支援センターエフビズ、先ほど中嶋参考人のお話の中でも出てきましたエフビズですね、その小出宗昭センター長とお話をしました。視察もさせていただきました。話をしてまいりました。視察もさせていただきました。さまたま中小企業の支援策がある、ほぼ完璧と言っているほどさまたまものができている、ただ、それでも思ったような結果が出ない最大の原

因というのは何なのかということでおっしゃられていたのが、成果の出せる人材不足なんだというようなことでした。

先ほど中嶋参考人も、全国でいかに人材を育てていくかということが非常に重要なんだということをおっしゃられましたけれども、人材育成についてはどのように取り組んでいけばその実効性が高まるかと考えか、お伺いします。

○中嶋参考人 診断士さんとか税理士さんとか、認定支援機関の皆さんもそうなんですけれども、やはり商売も考えていかなきゃなかなか伸びないと思うんですね。

ですから、ボランティアではなかなかできない部分がありますので、いろいろな施策の中で、ミラサポですとか経営者の無料派遣とか、板橋区でもございすけれども、そういうところでスキルを身につけていただいで、できれば、先ほど申し上げましたように、資金繰りがわかつて、銀行にも同行できて、経営改善もできるような人であれば、会社に顧問として入ることも可能だと思わすね、税理士さん以外に、例えば月二万でも三万でも。そういうような可能性を秘めていると思うんですね。

ですから、そういった方向で全国的に、こういう形の支援が必要ですよ、それができる方を求めていくことがいいのではないかなというふうに考えます。

○國重委員 ありがとうございます。

私も、一昨年に初当選するまで弁護士としてさまたま相談を受けてきました。特に小規模企業の皆さんが非常に多くて、雑多な相談を受けておりました。

また、きょうは四名の参考人の皆様にお越しいただきましたけれども、きょうだけではなくて、また今後ともさまたま御指導を賜りまして、私も、しっかりと小規模企業に光を当てる、元気にするように政策を打ち込んでいけるよう頑張つてまいりますので、今後ともよろしくお願いいたします。

本日は、本当にありがとうございます。

○富田委員長 次に、岸本周平君。

○岸本委員 おはようございます。民主党の岸本周平でございます。

本日は、四人の参考人の先生方、本当にありがとうございます。お忙しい中、貴重な御意見を聞かせていただきましたし、また質疑にもお答えいただきまして、感謝申し上げます。

活の中でその存在価値とかがたみというのとはほとんど認識しないであらうというものが、やはり日本のこれまでの現実ではなかったのかなと思うわけでございます。

早速なんですけれども、まず国吉参考人にお聞きしたいんです。

中小企業憲章について積極的にお取り組みをいただいております。いただいた資料の最後にも、国会決議を目指そうということをおっしゃっていただいております。私は民主党でございますので、民主党政権時代にできた憲章でもあります。が、党派は関係なくこの委員会が総意として国会決議を目指すということは確かに私も思っております。お聞きしたいことは確かには私も思っております。お聞きしたいことは確かには私も思っております。

そこで、国吉参考人にお聞きしたいんです。

この中小企業憲章が生まれて、国吉さんが所属される中小企業家同友会全国協議会、あるいは地方の同友会の皆様、中小企業の経営者の皆さんにとつて、どういう意味を持たれているのか。そして、なぜ国吉さんのところではこの中小企業憲章の推進を図られているのか。お答えをいただきたいと思ひます。

○国吉参考人 私どもも、基本の理念としては日本の経済を支える、数字の上であらわしまして、企業の九九％は中小企業であり、働く人たちの七割以上が中小企業である。ですから、中小企業というのは日本経済の欠かさない重要な柱なんだという認識を我々の組織としては持っているわけでございます。

しかし、現実には企業経営を行っておられる方、会社の社員の皆さん、そして一般社会の人たちを含めまして、この中小企業というのはある意味では空気みたいな存在でございます。ふだんの生

これは、日本の近代化の中でつくられた、まさに官主導型で日本の経済を主導していく、官はその主導する大手さんにとんどんお金も人材も投入していくということです。ですから、官民一体で大きなところ。そうしますと、中小企業に対して目を向けるゆとりもやはりなかったんだらうなということと同時に、それは国民の意識の中で根強くいわば醸成されてきているというふうに思うわけでございます。

これはやはり、欧米における中小企業及び企業家になつていくということの価値意識とは格段に違うわけでございます。ですから、一億二千万の国民の人たちの認識をどうやって、中小企業の大切さ、そして何といましても働くことを通じて人間は成長するわけでございますから、とりわけ教育機関等を通じて人間が育つ中で、別に中小企業だけでなくてももちろんいいわけで、農林漁業、第一次産業、もちろん大企業も公務員のお仕事も全て大事なわけでございますけれども、そうしたいわばバランスのとれた感覚の中での勤労観、職業観というものを社会全体で醸成していくことがやはり大事ではないかということです。

私どもも、これは専門家の皆さんを前にして失礼かもしれませんが、閣議決定というのは、政府がこれをやっていきますよと、大変ありがたいことです。国会で、国民の総意で決めてい

くということは、主語が国民になるという認識で
ございます。つまり、国民が中小企業をこう考え
てやっていくんだということを認識していただく
というふうに考えておりまして、したがって、要
望を掲げるところでございます。
ありがとうございます。

○岸本委員 ありがとうございます。

ぜひ、私も、国会決議を目指して頑張ってい
くことをお誓いしたいと思います。

次は、石澤参考人にお聞きしたいと思うんで
す。

御説明の中で、事業承継支援への御要望がござ
いました。今回の中小企業白書もそうですし、今
回の基本法などの考え方もそうですけれども、小
規模事業を応援するには、一つは事業承継の問
題、もう一つは車の両輪ですけれども創業支援、
この二つだと思えます。

石澤参考人が事業承継OJT制度の創設という
ことをおっしゃいましたけれども、これはとても
大事なことだと思います。OJT制度というのは
具体的にどのようなものなのかも含めて、事業承
継制度に対しての御意見を賜れればと思います。
○石澤参考人 小規模企業にとって最大の問題点
は、資金繰りと後継者、後継ぎの問題であろうと
思います。

しかし、大変それが難しいことでございますの
で、先ほど申しましたように、経営者を求めている
人と、それを希望する人のマッチングの仕組み
をぜひつくらなきゃならない。そして、そこに
コーディネートする人が必要になると思いますけ
れども、OJT、オン・ザ・ジョブ・トレーニング
と申しますか、同行しながら、先輩の経験者に
教わりながら技能を習得していくという仕組み、
制度というものでこれからも十分に鍛えていか
なきゃならぬ、こういうふうに通ってあります。

○岸本委員 ありがとうございます。

きょうは諏訪参考人もいらつしやいますけれど
も、私の地元の中小企業の経営者の皆さんでも、
実は女性の経営者がふえています。明らかに女性

の経営者がふえていまして、諏訪参考人と同じよ
うに、突然のお父様の御逝去で、悩みながら、別
の仕事をしていた、後を継がれて、成功されてい
る方もいらつしやいますし、あるいは事前に、後
を継ぐんだと思って、お父さんの会社に入って
着々と後継者の訓練をされている女性の経営者も
おられます。もちろん、男性の経営者もおられま
す。そういうことをぜひこれから、小規模企業基
本法をもとに応援していきたいわけでありまして。
中嶋参考人と諏訪参考人にお聞きします。

事業承継のみならず、中嶋参考人は指導される
立場、諏訪参考人は実際に御自分が中小企業の経
営者であり、またダイヤ会のまさに小規模のた
るを支援される立場で、国がやる施策、いろいろ
あります。税制があり、金融があり、あるいは専
門家を雇ってやる謝金を上限三万円を出してくれ
たりと非常にきめ細かな施策はあるんですけれど
も、それぞれが本当にヒットしているのかどうか
ということについては、いろいろ御不満の声も地
元で聞きます。

お二人から見ても、本当に役に立つ支援、やって
ほしい支援、今はないけれどもこういうのがある
とうれしいうような支援がもしあれば、順
番にお答えいただいて、教えてください。お願い
します。

○中嶋参考人 事業承継とかは、いろいろな細か
な問題がたくさんございます。ケース・バイ・
ケースです。できれば、私は、顧問税理士さん
と、その方に一番頑張っていたのが、一番実
情をわかっていと思うんですね。だから、そこ
ら辺をうまく情報を入れて、金融機関に話をした
り、あるいは板橋区なら活性化センターに相談に
来る、あるいは商工会議所に行くとか、そういう
ような流れをつくっていったら、その人たちが施策
をよく理解して利用するということがやはり大切
ではないかなというふうに考えます。

○諏訪参考人 事業承継に関して、私も本当に
突然に二代目になったというところで、全く無知
な状態から始めましたので、一番最初に何が困

たかというところ、やはり株の、父の個人所有でした
ので、その法的知識が全くない。弁護士さんを
探さなければいけなかったんですけれども、最初
にお訪ねしたところは離婚専門弁護士だからとい
うことでお断りをされて、十一年前でしたので、
そういうところから情報が全くない状況でした。
また、どこに何を相談すればいいのかわからない
も全部、逆に情報があり過ぎて、どこの情報が自分
に合っているのかわからない状況だったとい
うのが非常に困ったところでした。

あと、本当にさまざまな支援が必要だと思っ
ては、私も一度当社にお招きしてお話しさ
せていただいたことがあるんですけれども、専門
家を余り持っていない方もいらつしやるとい
う形で、その専門家という形での勉強の仕方だ
った、資格のあり方だったり、そういったところ
もお願いしたいなというふうに思っております。

○岸本委員 ありがとうございます。

確かにおっしゃるとおりで、細かな制度は使え
ないんではないけれども、それをアドバイスし
たり、つないでくださる人的な存在が一番大事だ
という御指摘だったと思います。

そういう意味では、まさに商工会の経営指導員
の方も、これは本当に名物経営指導員というの
がいらつしやるんですね。そういう方がいるところ
はうまくいっているみたいなのがあるって、中
嶋参考人がそのスーパースターなんだろうと思
うんですけれども、そういう人材が必要なんだろう
なという御指摘だと受けとめました。

最後に、もう時間がありませんので、申しわけ
ありません、順繰りに聞きたかったんですが、中
嶋参考人にお聞きしたいと思えます。

実は、中嶋さんの資料にも、雑誌にもありまし
たけれども、個人保証の問題です。

中嶋さん自身が御経験されていることもありま
すのでお聞きしたいんですが、欧米では余りこ

う制度はありません。個人が株式会社であるに
もかわらず株式を超えて責任をとるというの
はないわけでありまして、ベンチャーなんかはベン
チャー支援でお金をファンドがくれるわけであり
ますが、日本はどうしても個人保証ということ
で、これが場合によっては中小企業経営者の自殺
にもつながるようなことになっていきます。

一方で、では個人保証をやめますかとなると、
金融機関の方はなかなか貸しにくくなるというよ
うなことがあるんですけれども、ここの兼ね合い
が難しいと思います。

これからの中小企業、小規模事業者を応援する
ためにこの個人保証を本当にどう考えたらい
のか、中嶋参考人の御見識を伺いたいと存じます。

○中嶋参考人 私自身も経験しております。モ
ラルハザードの問題がやはり一番大きい。社長を
やっていますと、いい生活をしたり、いろいろな
こともやっているとのは事実です。ですから、全
てをなくすというのはまだ無理な話。

一つは、創業の方、あるいは事業承継をやる、
そういった場合には連帯保証人を外すというよ
うな方向性は非常にいいと思いますし、やはりケ
ース・バイ・ケースになってきますので、全般的に
こういふふうにしたいというのはなかなか難し
いというふうに思います。

○岸本委員 きょうは、短い間で申しわけ
ども、本当にありがとうございました。

これで質問を終わらせていただきます。

○富田委員長 次に、今井雅人君。

○今井委員 日本維新の会の今井雅人君
でございます。

きょうは、貴重な意見をいただきまして、あり
がとうございます。

十五分という時間ですので、全員の方に御質問
できるかどうかとつとわかりませんので、最初
に御了承いただきたいというふうに思います。

まず、諏訪参考人にお伺いしたいんです。

先ほど人材の話をしておられまして、ヒューマ
ンスキルが高い人間が必要だと。私は全く同意見

でありまして、日本語で言えば人間力というんですかね。やはりそういう人間は何をやらせてもできるということなので、こういう教育をやるのが本当に必要なということは全く同感であります。

一つお伺いしたかったのは、先ほど、自分の会社がなかなか人材が受け入れられないので、PTを立ち上げていろいろ対応したことによって人材がある程度確保できるようになったとおっしゃっておられましたけれども、具体的にはどのような対策をおとりになされたんでしょうか。

○諏訪参考人 当社も小さな企業ですので、やはり求人にお金を割けない、予算が立てられないというのが現状でございました。ですので、ハローワークさんに求人票を出してという形で最初は人材募集をしましたが、全く人気のない企業でございまして、これでは優秀な人材がそろわないということで、資料の四ページを「ダイヤ精機の人材確保一」、一番上の左端ですね、プロジェクトチームということで、パンフレットの作成。これは、ものづくりイコール格好いいというようなイメージを持っていたため、パンフレットの作成、話せるパンフレットづくりというのをやりました。

あとは、ホームページの作成も行いました。今、当社のホームページは人材確保のためのホームページになっていきます。それはなぜかといいますと、今、最終的に誰が就職先を決めるのかというのは、保護者の皆さんなんです。保護者の皆さんは、こういった仕事というよりも、逆に、どういう人の下で、どういう人たちが働くのが非常に気に入りますので、当社のホームページは私の笑顔の写真がちりばめられております。

あとは、やはり現場で問題は起こっていると思いましたが、これはちょっと後で怒られてしまったので、これはちょっと後で怒られてしまったんですけれども、私がニートになりました。Tシャツとジーンズになって、実際にハローワークさんに行って職探しをした結果、やはり昔とは全然違う。昔は求人票を探した時代だったん

ですけれども、皆さんパソコンに向かって仕事を探す。

そこで、検索条件などを全て分析いたしました。そこを変更することによって、求人数。我々も、まず私がハローワークに行つて探したときに、当社は求人票を出しているにもかかわらず、ニートのつもりになって検索しても当社が出てこなかったんですね。なので、やはりそこに問題があるということです。

ほぼ、中小企業、小規模企業というのは求人票をハローワークさんに提出すれば終わりというような状況があるんですけども、やはりそこにミスマッチが起こって、せっかく若者も、私もものづくりに興味がある若者は少ないであろうというふうに思っていたんですけども、全然そんなことはなくて、ただ、敷居が高いと思われる子たちはたくさんいるんです。

当社はその当時、三次面接まで行ぐらい、一回の面接に三十名以上集まるというような状況になりましたので、やはりこういったノウハウですとかやり方が重要なかなというふうに思っています。

○今井委員 ありがとうございます。大変参考になりました。多分、いろいろな小規模企業の皆さんに参考になると感じました。

次に、中嶋参考人にお伺いしたいんです。いただいた資料の中で、私、イメージがちょっとよく湧かないんですが、板橋区では、まず行政の中に相談を受ける方がおられて、今専門員というのが二百二人おられるというふうになっていきます。

確認なんですけど、まず、六ページに書いてある「ここまで出来る人材が不足している」、この人材のことですね。この人材は、プロパーで役所の中におられて、そこから必要に応じてこの二百二名の専門員のところにおいていくという仕組みになっているのかが一点。それから、これは無料相談になっていますけれども、この方たちには報酬が発生するんだと思うんですが、それはどういう

体系になっていらっしゃるんですか。

○中嶋参考人 お答えします。

先ほどの専門員二百二名というのは、活性化センターに登録している専門員です。そこに弁護士さんとか企業再生のスキルを持っている方たちがたくさんいらっしゃいます。謝金になっていない、年間、板橋区の方から、出来高といいますが、やった分だけ払うような形の謝金制度になっています。

経営改善チームですので、いろいろな転換があります。先ほど申しました、もう破綻に行かないやいけない場合は弁護士先生に相談してつないだり、デューデリでちょっと厳しいのは税理士さんに頼んだり、あるいはリストラの場合は社会保険労務士さんに頼んだりする専門員として活用しているんですね。実際に全部コーディネートするのは私ともう一人しかいないので、あくまでも、専門家を使う、ヒアリングからいろいろな計画ができる人材が足りないという意味で申し上げているということです。

○今井委員 イメージはわかりました。

なぜこの質問をしたかといいますと、これは石澤参考人にお伺いしたいんですけれども、先ほどから議論になっていきますいわゆる経営指導員の問題ですね。今、四千二百人ちょっとぐらいいるんじゃないかなと思いますけれども。

今回の法案では、今までは税務とか、そういう類いの相談が多くて、主に経営に関する専門知識というのをこれからどんどん広げていく、そういうような目標というのが出てくると思うんですけれども、今までできなかった人が、これから果たして研修を受けたりとか、そういうことができるようになるんだらうか。

多分、中小企業支援というのはここが一番肝だと思うんです。指導者がきちっと指導できるかどうかというのが肝だと思うので、何を指すかというところで、先ほども、例えば、つなぐという役割に徹する、話を聞いて専門家につないでいく、ネットワークを使ってそれに徹するというやり方

もあると思うんです。もつと高い目標を持てば、その方たちに全部、経営の指導までできるというところまで持っていく、これもあると思うんです。しかし、後者は、私は非常にハードルが高いと。なかなかやはり、現実には、私の商工会を見ても、できる方もいらっしゃると思いますけれども、公務員のOBの方が当で職でばんとついているところも正直あるわけです。

ああいうところの方たちにそこまでやれと言ったときに、果たしてできるかどうかということ、ぜひ僕はこの法案によって実効性が高まっていた方がいいのでこの話をしているんですけども、であれば、経営指導員の目標を、ネットワークをきちっとつくって、専門家につないでいく能力を高める、そこに集中した方がかえっていいんじゃないかなというふうに思っているんです。そのあたりについてはいかがでしょうか。

○石澤参考人 御指摘のように、つなぎをする役割もあります。また、できるだけ早く専門的な支援ができる体制をつくりたいと思いますが、資格があってもすぐ間に合うものではないと思います。やはり、経験というものには非常に貴重なものがあると思っています。

したがって、今我々が商工会で考えておりますのは、先ほど申しましたカリスマ指導員というのがありますので、ぜひ待遇等も考慮して活用したいと思っています。もう一つは、そういう経験を持った人が、会社をリタイアされた方にはたくさん有望な人材がおいでになります、そういう人たちが公募で受け入れる。そして、先ほどお話が出ましたOJTを通じて、若い指導員を同行しながらそれを経験させ指導していく。そういうシステムで、いわゆるリタイアした経験者を、専門家を雇用できる仕組みができないものだろうか。

数は多くないと思いますが、そのうちに指導した若い連中も成長すると思いますので、国においてそういう仕組みがとればぜひ御検討をいただ

きたい、こう思っております。

○今井委員 ありがとうございます。

いろいろ考えるんですけども、結局、一番はその部分に集約するんじゃないかなと私は思っておりますので、また皆さんの御意見をお伺いさせていただきながら、支援をしていきたいというふうに思っています。

次に、国吉参考人に、大体皆さん同じような質問になってしまいますので、ちょっと全然違う観点の話を質問したいと思うんです。

いただいたペーパーの中で、エネルギーシフトをしていこうという話で、エネルギー政策を大転換して、原子力、化石燃料に依存しない持続可能な社会を創造するというようなことを書いておられます。

電力の自由化に今取り組んでいるわけでありまして、電気料金が上がるといことは事業者にとつて大変大きな問題でありますので、ここはしっかり見きわめていかなきゃいけないと思っております。ただ一方で、新エネルギーあるいは再生可能エネルギーなどをやることによって、さまざまなイノベーションが起きて、新しい商売が生まれてくる。そういうことによつて、小規模なり中小企業の事業者いろいろな新しいビジネスのチャンスが出てくるんじゃないかなという部分も期待されている声もあるんですが、そのあたりについてのお考えはいかがででしょうか。

○国吉参考人 私どもは、従来から、いかに省エネでエコ企業をつくるかということ、もう十年來、会の中に環境問題を考える委員会をつくりまして、一定のCO₂削減で評価のあるところについては全国で表彰してモデル企業にしていく、そういう取り組みはしてきたわけでございます。

しかし、過酷な原発にかかわるあしたのものも契機にしまして、ヨーロッパにも視察団を送りまして、ドイツとかオーストリアなんかの実際のエネルギー状況を見てまいりますと、これはやはり中小企業の仕事として、もともと地域で仕事

づくりにつなげていく発想が必要ではないか。

現実には、見てみたら、既に太陽光発電なんかを建設業の会員の方がもう何年も前からやっているとか、そういう事例はあるわけでございますけれども、政府の方のそういう施策、新電力事業、あしたのものを拝見しまして、再生エネルギーということにどんな力を入れていくことか。

これは、私も中小企業にしましたら、まさに地域で、地域の資源を使って、それをエネルギー化して、またその地域で新たな仕事づくりにしていく、まさにエネルギーの地産地消、ある方は地産地消だ。つまり、地域で消費するエネルギーをもっともつと知恵と力を使っていこうということ、我々としては今、全国でそうしたビジネスを研究し、交流していこうというふうに考えているところでございます。

しかし、新聞紙上を見ますと、やはり日本の大手さんはすごいなと思うんですね。ほとんど日本じゅう至るところに、さらに外国の資本も来ております。私どもはこれを見ますと、中小企業も負けておれぬなど。ですから、その点でも一層、行政とも協力しながら進めていかなければいけない、そう思っているところでございます。

○今井委員 どうもありがとうございます。

本日はもう一問、私はもともと銀行員でありまして、先ほどから資金繰りの話がいろいろ出ていまして、私は、日本の金融機関はけしからぬと思っております、ちっともリスクはとらないし。やはりこの部分を直していかなければ、今本当にマル保も含めて公的なものに頼らざるを得ないというのは金融機関の怠慢だと僕は常々思っております、そのことをちよつと実は言いたかったんです。

青年の主張みたいに最後はなつてしまいました、もう時間が来ましたので、これはまた別の機会にやらせていただきたいと思います。

きょうはどうもありがとうございます。

○三谷委員 みんなの党の三谷英弘でございます。

本日は、本当に貴重な御意見をありがとうございます。虚心坦懐に、きょうは勉強のつもりです。つと聞かせていただいております。

きょうはその延長ということで、参考人質疑と名目は仰々しいものではございますが、率直に皆さんの御知見を披露、披露いただければというふうに考えております。

まずは、ちよつと時間も限られておりますので皆様にお伺いできるかわからないですけれども、諏訪参考人から伺いたいと思います。

ウィキペディアで拝見したんですけれども、ウィマン・オブ・ザ・イヤーを以前受賞されているということも知りました。女性経営者として、非常に今いろいろな御活躍をされているところではあるかと思いますが、もちろん、中小企業、小規模企業、その中に女性経営者の方も数多くいらっしゃると思いますが、いわゆる女性経営者としてよかったこと、そして難しかったことというのがあれば、それをぜひとも教えていただければと思います。

○諏訪参考人 私、十一年前に社長に就任したんですけれども、そのときは専業主婦からの社長就任ということで、先ほどもお話にあったように、銀行さんは認めてくれたんですけれども、なぜ認めてくれたのかと思つたら、合併の話をすぐに持ち出されました。やはり、対外的評価は、女性、二代目、娘ということで、会社はだめになるだとか、そういうところがかなりあられました。そこで銀行さんに話したのは、とにかく半年で結果を出す、結果を出したら私の単独でやらせていただくということで、たなかを切つて始めたのが始まりでございます。

私は自動車業界で仕事をさせていただいていますが、まだまだ女性の経営者というのは非常に珍しく、就任した当時は、秘書に間違えられたりだとか、会議室に入れてもらえなかったりだとか、隣に席がずつとあいたままだったとか、恐らく、男性ばかりの世界が通常だったところに一人が入るということ自体が皆さんふなれで、私もふなれで、どうしていいのかわからない状況だった。それが五年、六年、十年になるんですけれども、なれてきまして、一緒に情報交換とかもさせていただけるようになりました。

本日に、女性の経営者ですとか管理職、まだまだこれからふえていかなければいけないと思うんですけれども、大手企業も、やはりまだまだ実益部門での女性の管理職の起用というのは少ないと思いますので、初めは大変だと思うんですけれども、積極的にそういったところも対応していただきたいなど。

あとは、女性というのは本当に人それぞれで、さまざまな環境がありますので、国にお願いしたいことは、やはりインフラ整備を早急をお願いしたいというふうに思っております。

○三谷委員 ありがとうございます。さまざまなお話、本日に参考になります。

次の質問に移る前に、今ちよつどお話にありましたインフラ整備というのは、例えば育児とか、そういったことでしょうか。その点についてもう少しお答えください。

○諏訪参考人 私自身が、会社を継いだのは息子が小学一年生のときでしたので、待機児童の問題ですとか、やはり仕事が多くなかなか、男性のように思い切り仕事をやりたいといつても、昔のようにばりばりキャリアウーマンでできる状態だったかという、そういう状態ではありませんでした。そういった問題もたくさんありますし、ようやく子育てが一段落ついたなと思うと、今度は親の介護が出てきたりもします。

なので、女性は本当にそれぞれ、さまざまな問題だとか課題を持っていますので、一概にこれ、この支援、この支援と私の口からは言えないんですけれども、そういったところもしっかりと分析をしていただいて、何が足りないのかということと、支援をしていただきたいと思います。

○三谷委員 ありがとうございます。

引き続き諏訪参考人に伺いたいんですけれども、いたっているこの資料、一つ一つ見ると勉強になることが多いんですが、中でも、先ほどの質問にもヒューマンスキルというのは非常に重要だという話がありました。この中で、どのように人材確保をしているのかということで、いろいろと資料の中にもありましたので目を通していただきまして、これもまたウィキペディアで見たことではあるんですが、ここにも書いてあることなので、ちょっと伺いたいと思います。

交換日記を新人とされるということなんですが、それは具体的にどういうことを狙われているのかを含めて、教えていただければと思います。

○諏訪参考人 交換日記なんですけれども、私は、大手企業でエンジニアをやっていました。やはり、小規模企業だからできる教育というものがあると思います。

私は、とにかく経営に関しては、物事には原理原則があつて基本があり、基本があるからこそ応用ができるという考えのもとで経営を行っていました。ただ、人材育成に関しては、人というのはさまざまですので、原理原則が通用しないんです。

そこで考えたのが、彼らの性格、能力から、個別にプログラムされた、個々に適した教育プログラムをつくっていくべきではないかといったときに、私は、真つさらな新入社員さんが入ってきたら、真つさらなノートを渡して、きょうから私と交換日記をしますということを告げます。

そうすると、人の文字と文章というのは、その人の性格と能力を非常によくあらわします。この人は細いのか、神経質なのか、おっとりしているのか。あとは、何にも指導してないにもかかわらず、先輩方の話を聞いて、その中からポイントを抜き出してくる子もいます。こういう子は重点をちゃんとつかむことができるんですとか、あとは、失敗したことに対して、なぜというふうに追求することができる子もいるんですね。そういう子に関しては検査に向いているんだとか、その子

その子に合ったプログラムを組んでいます。

やはり、今の若者はというふうに言われがちなんですけれども、逆に、我々大人がしっかりと彼らに合った教育というものをに入れてあげると、本当に卵の殻を割るようにな成長してくれる子たちがすごく多いんですね。

なので、そういう形での交換日記の活用、我々からのメッセージも発信するという意味でも使わせていただいています。

○三谷委員 ありがとうございました。非常に参考になりました。

政治家、国会議員は特にそうかもしれませんが、けれども、小規模事業主に該当するんだらうというふうにも思っております。基本的には、一つの事務所に経営者としての政治家が一人と、そのスタッフ数名、そういう中でコミュニケーションをどう図っていくのかというのは私自身も課題です。で、そういうふうなところでも非常に参考とさせていただきます。

続きまして、中嶋参考人に質問させていただきます。

板橋モデルというものの、私の周りにも、企業の経営者で、非常に資金繰りに困っているというふうなものというふうな状況で苦しんでいる方が数多くおられますので、そういったときにどこに相談をしたらいのかよくわからない。先ほどの諏訪参考人の中にも、情報があり過ぎてどこに相談したらよいかわからないというふうな話もありましたが、その中で、こういう板橋モデルのようなものがどんだん全国に広まっていけばいいなというふうにも思うところがございます。

一つ、ちょっとこの点でぜひとも御意見を伺えればと思つたところが、基本的には事業というものは継続をさせていくべきだというふうなことを先ほどおっしゃつたと思うんです。継続をしていくというのと、場合によっては生産性が上がらないというところで会社を畳んだ方がいい、廃業すべきだというふうな二つ、どこかで選択肢を選ばなきゃいけないときがあると思うんですが、そのと

きの見きわめ、どういったことに留意されて見きわめられているか、教えていただければと思います。

○中嶋参考人 非常に難しい御質問です。やはり、どうやってもだめだという会社は確かにございます。ただ、資金繰りが目につばいでだめでも、そこで企業が努力していけば立ち直るという場合もございますので、難しいところがすごく多いです。

最悪は、私どもは、結構危ない会社とかは倒産シミュレーションをやりました、こういうふうになつたら、自己破産も含めて、私財もこうなりますよね、どうしますかというふうな形も選択をしていただくようにしています。ただ、やはり高齢の従業員を雇っていたり、取引先もたくさんあつたりする場合は多いものですから、こちらから積極的に廃業しなさいということとは言わないし、言えません。そういう形で現状は進めています。

○三谷委員 それから、事実関係についてももう少し中嶋参考人に伺いたいんですけれども、板橋区外からの相談も受けているという話も先ほどありましたが、現状、処理能力というか相談対応能力というのは、もういっぱいいっぱいなのか、それとも、どれぐらいの状況なのか。

これは本当に全国に広めていかなければいけないというふうにも思っておりますし、かといって、箱さえあれば誰でも何でもこういつたことができたかというところ、そうじゃないと思うんです。先ほど来カリスマ指導員の話もありましたが、そういった、人が大事なところもあると思うんですが、板橋区の現状というのはどのようになっているか、教えていただければと思います。

○中嶋参考人 結構忙しいです。土日も休めない状況もありますし、いろいろ資料もつくつたりしなきゃいけません。

ただ、あくまでも私の場合、全部わかつちやうというか、いろいろ経験してきたのでわかるんですけれども、これから始める場合は、経営者の経験のある方とか税理士さんとか、チームでこなし

ていけば十分できると思うんですね。

だんだん積み重ねていきますと能力もふえていきますので、最初の本当に始めて五件目、十件目は物すごく大変、時間もかかったんですけれども、もう二百件を超えてくると、一応そういう面ではヒアリングも簡単にわかつてきますし、だんだんスキルが向上してくるということがありますので、どんどん、まだまだ大丈夫です。

○三谷委員 ありがとうございました。心強い回答をいただきました。

続きまして、国吉参考人に質問させていただきます。

中小企業家同友会さんは、本当に数多くのいろいろなことに取り組まれていらつしやいますし、その中でも、中小企業憲章は本当に重要だったんだらうというふうにも思っております。

先ほど質問の中にありましたけれども、国の政策として、昭和三十八年から、まず中小企業基本法ができて、その後、平成十一年に同法が抜本的に改正された、平成二十二年に中小企業憲章が閣議決定されて、平成二十五年に小規模企業活性化法ができて、ことし平成二十六年、小規模企業振興基本法へつながつています。

中小企業だけではなく小規模企業というところへ目が向けられているというふうな状況の中で、中小企業憲章をどのように日本全体に広めていくのか、そして、広めたことによつて何を指しているのかということについて、御見解をお聞かせいただければと思います。

○国吉参考人 私ども、やはり中小企業憲章の理念を一億二千万の方にどうお知らせするか。

中小企業庁さんの先ほどの青いリーフでございますが、あれはたしか版が五版か六版にかわつていっているのではないかと。最初は、少し大きかったり、ポケットに入りづらいなど。そのうち、紙がべらべらつとして、ちょっとこれは経費節約じゃないかなと。それぐらいさまざまで、今のは我々にも大変好評でございます。

例えば、私どもの会は、事あるごとに憲章の

リーフを皆さんにお配りして、改めて、その何か一カ所でもいいわけです、ここにこういうことを書いてあるではないか、このことを政府はやるというふうに約束してくださっている、それを私どもは大事にして、実行部隊は我々、現場が主体なんだから、一体それを我が社でどう実行していくのかと。

つまり、憲章に書いてある一つ一つの項目は自社に置きかえるとうなるのか、あなたは建設会社としてどう地域社会に責任を持つのか、文化と書いてあるじゃないか、建設の文化を担うのはあなたの会社ではないか、印刷でもそうではないかというふうに、全て自社に置きかえて考えていくというふうにしているわけでございます。

それから、大学ともいろいろ連携しておりますので、大学で出張講義をやる時には全部の学生の皆さんに配ってお示しするとか、現在、ある金融機関さんでは、各支店の窓口の数に置いてお客様に見ていただく、さつき金融機関に多少批判もございましたけれども、そんな大変立派な金融機関もあるわけでございます、私どもはやはりそれを本当にどんどん広げていきたいなというふうに思っております。

ですから、私も常時かばんに二十部ぐらい入れておりました、とにかく知り合いと会う。親戚の法事に行きましたら法事の席で配って、私はこういう仕事をやっているのよということで御案内するとか、やはりそれぐらい徹底してこの理念を広げていきたいというふうに私どもは思っている次第でございます。

○三谷委員 ありがとうございます。本当にその熱意というのは伝わってくるかと思えます。ぜひとも国会決議に向けて、しっかりと取り組んでまいりたいというふうに思っております。

まだまだ質問はありましたけれども、ちょうど質疑の持ち時間が終了したということで、これで終了させていただきます。

どうもありがとうございます。

○富田委員長 次に、小池政就君。

○小池(政)委員 結いの党の小池政就です。

きょうは、小規模の事業についてお話をいただきました。本当にありがとうございます。私どもも実は小規模政党でありまして、大変参考になるお話を聞かせていただきました。特に、交換日記は前からやっておけばよかったと今反省しているところでもあります。今度はちゃんとやりたいなと思っております。

まず、諏訪参考人にお伺いさせていただきたいと思うんです。

お話を聞いている中で大変厳しいということを感じさせていただいたのが、やはり小規模企業というのは、低付加価値だと価格競争で大変厳しくなるし、高付加価値に対しても、かなりリスクが高いということを言われる中で、それに対してどう取り組んでいくかということが恐らく共通する課題だと思うんです。

その際に、リスクが高いということについても少し御説明いただきたいのと、それについて、もしかしたら社外内製とか、そういう取り組みにつながるかと思うんですが、どのような工夫、取り組み等をなされているのか、お聞かせいただけますでしょうか。

○諏訪参考人 高付加価値製品に関しては、例えば、当社の製品はミクロン単位で精度を保っています。最終段階でミクロンでも磨き過ぎればNGになってしまいます。それはいろいろな工程を通じてきていますし、高度成長期は、実はリスク価値というような形で、倍の値段で取引がされていました。そこが、やはりグローバル化競争の中で、この高付加価値製品においても同様に価格破壊が起こってしまいました。そういう状況の中、やはりリスクが高い製品をやっているかなければならない。

恐らく、高度成長期からバブル崩壊までの間にはこういう生産品目の変化というのは多々あったと思うんです。ただ、そういうときに、銀行さんとの円滑な関係と融資、バブルのときまでは銀行さんに会社の経営指導までしていただいていたような

時代がありました。なので、やはりそういった関係がかなり経済成長に寄与したのではないかなと思います。

ただ、バブル崩壊後、これは企業の責任でもあるんですけど、その一部の責任を銀行さんにも押しつけてしまったせいとその関係が仲たがいでしまった。二〇〇四年から七年にかけては、ブチバブルと呼ばれた時期なんですけれども、銀行さんが、皆さんパソコンを片手に、決算書を見せてほしいという形で、どんどん打って、そこで融資可能か不可能か判断するというような状況がありました。なので、そういったところが逆に、本当に経営指導できる人材が今なくなってしまったのかなと。

なので、ここをまた銀行さんをお願いするのは負担ですので、中間的役割の方がいて、円滑な設備投資というのがやはり成長の鍵だというふうに思っています。

○小池(政)委員 ありがとうございます。

次に、中嶋参考人にお伺いさせていただきたいと思えます。

参考人の資料等を拝見させていただきました、やはり経営者と相談することが非常に大事なんだということが特に強調されているところでもあります。

その際に、先ほどもちょっと話が出たんですが、相談相手として商工会、商工会議所というのがあるんですが、その利用率がなかなか上がっていない。帝国データバンクですと一割、中小企業の審議会のデータによりますと大体三割ぐらいというところで、それは地方、都会の別はあるかとは思いますが、経営者と接しておられる中で、なかなか商工会、商工会議所に行けないというか使いつらい、そういう理由というのは何かお伺いしたことはあるんでしょうか。それについて、もしあれば紹介していただきたいと思えます。

○中嶋参考人 私どもは経営改善に特化して結構やっておりまして、それぞれの持ち味があると思

います。板橋区では、商工会議所と連携して女性セミナーとかいろいろやっていただいていますので、あとマル経融資とかいうのはそちらでやっている、我々は区の保証とかいう形でやっていますので、そこら辺はすみ分けができていっているのではないかなと思います。

○小池(政)委員 それでは、相談についてということなんですが、評価の面で、先ほども出されたのが実績ということで、相談件数というのはよく出されるんですが、これは石澤参考人と中嶋参考人にお伺いさせていただきたいと思えます。

その評価の際に、相談後の、例えば経営が改善されたとか、事業承継がうまくいったとか、そういうことを踏まえた評価というものは取り組まれているんでしょうか。お二人にお伺いさせていただきます。

○石澤参考人 検証、評価がなければある意味では意味がないことになってしまいますので、今そのことに力を入れております。しかし、今までの経過からいいますと、訪問の数は多いけれども、こんなにちは、どうしておられるというような感じのこともありますので、今お話しした検証、評価について今後十分に進めていきたい、このように考えております。

○中嶋参考人 企業再生の場合には、回数は制限がないんです。一カ月で、もう毎日やらなきゃ間に合いません、二十回連続とかあります。成果がどうなったかというのなかなか難しい。今継続して頑張っているという、アンケートをとっても、感謝していますというところでしか把握ができていない状況です。

あと、例えば新規の融資ができたとか、そういうのはカウントはしております。むしろ今、何社が来て、やっている回数と、従業員の数がどのくらいあるのか、それから、負債総額も含めてどうなっているかという書類等の分析はできております。

○石澤参考人 まだ具体的にあれば出ておりませんが、例えばさつき申し上げました岐阜県の郡上

市商工会は、指導員を一カ所に集めて、それぞれの専門的なテーマを持って対応をしておりますが、相談ケースを七人が寄つてお互いに検証して評価する制度を実はつくっております。

これも一つの今後の我々の大きな方向だと思いますので、そういうシステムが広がるように努力をしたいと思っております。

○小池(政)委員 ありがとうございます。

次に、諏訪参考人にお伺いさせていただきますかと思ひます。

主に取り組まれているのは自動車分野ということですが、医療分野にも進出をされているという中で、その経緯を少し御紹介していただいて、また、それがもう少し制度として普及した方がよいというのであれば、それを少し、制度化に向けてどのような取り組みが必要かということをお話しただきたいと思ひます。

ちよつと調べさせていただいたところでは、大田区の産業振興協会というところで、大学から医療分野のこういうニーズがあるんじゃないかという話があつて、うまく諏訪さんのところとマッチングされたという経緯があつたかと思ひますが、その経緯と、もしそれが一般的なじゃないのであれば、どこが課題となっているのかということについてもちよつとお伺いさせていただけますか。

(江田 康)委員長代理退席、委員長着席

○諏訪参考人 当社は自動車業界オンリーで今までやってきましたが、グローバル化、これから仕事量が減少していくだろうということを想定いたしましたして、やはり異業種との取引を開始した方がいいというふうに感じました。そこで、医療分野だとかは魅力がありましたので、まず説明会とかに行つたんですけれども、大学の先生方が話す言葉というのは我々にとつてかなり専門用語が多くて、あと規制も厳しくて、本当に、一回聞きに行つただけで嫌になつてしまふ、全然参入なんて無理だなというような感覚でございました。

そういった中で、大田区の産業振興協会さんで

医工連携というものができまして、まず第一番目の事例として、鶴見大学さんから、こういうものがつくれないだろうかということでお話をいただきました。当社の方で提案をさせていただいて、それが採用されて、自動車の技術というものがまだまだ違う分野でも役に立つということが実証されました。

プロジェクトを御紹介というような形で小規模企業が呼ばれて、こういうことに参入できるかもというふうに言われて、セミナーとかに行つたりもするんですけども、とても具体的ではないんですね。なので、そこを翻訳してくれる誰かがやはり必要で、仕事の見える化をして、我々がそれに対応できるような仕組みづくりというのをお願いしたいなというふうに思つています。

あとは、我々企業もそうなんですけれども、小規模企業、中小企業含めて、井の中のカワズなかもしれないんですけども、自分たちの毎日やつていること、持っている技術というのが当たり前過ぎて、実は、何が強みなのか。実際、私も、えつ、こんなこと、普通のことでしょというところが案外と強みだったりするので、やはりそういう自社の強みを逆につけていただくこと、そういうところにも支援が必要だと思います。

あとは、展示会とかで当社がやった事例といたしましては、やはり業界を超えなければいけませんので、展示会において最終製品を今まで見せていたんですけれども、そうすると、それしかつくれないと思つてしまふので、逆に、途中経過を見せることによって来場者の方にインスピレーションを与えて、異業種に参入していくという取り組みもやりました。

ですので、やはりそういった支援だとかノウハウだとかが必要だというふうに思つております。

○小池(政)委員 ありがとうございます。それでは、最後となりますけれども、石澤参考人と国吉参考人にお伺いさせていただきたいと思ひます。

中小企業政策と小規模事業への政策を分けなけ

ればいけないということについてなんですけれども、石澤参考人から、平成十一年の中小企業基本法の改正によつて小規模企業振興というものが後退した、そういうお話が資料の中ではありましたが、そのような相反関係もあるのかなということを感じたわけでございまして、そういう観点からぜひお話ししたいのだと、国吉参考人から、果たしてそういう関係にあるのかどうか、また、あえて小規模に対してスポットライトを分けて当てて取り組まなくてはならないのかどうか、その点についてお伺いさせていただきたいと思ひます。

○国吉参考人 私も、一九九九年の中小企業基本法の大改正、あのときは、たしか中小企業国會をやるんだというような意気込みも感じられたわけでございますが、案外、基本法の議論そのものは短時間で一気に呵成にいったなという感じがするわけでございます。

清成先生とか専門家の先生の研究会とか何かに出る機会もございまして、いろいろな中小企業団体がそこで意見を述べたのを私も聞かせていただいたんですけれども、記憶に残っておりますのは、当時、ベンチャーがどんどん勢いづいていくといひますか、もてはやされる、そういう部分もあつたわけでございまして、要するに、零細小規模企業は切り捨てられるのではないか、はつきりそういうことを研究会の中で御発言される団体の方もいらつしました。

私も、時代の動きとして、中小企業基本法は、その点では、ほとんど企業を後押ししていくという意味では役割を果たしたと思うわけでございしますが、しかし、日が当たらないと言つたところでございまして、圧倒的多数の小規模零細企業については、積極的な意味では、基本法をどうさらに意味あるものにしていくのかというの、これは絶対手を入れることが必要であるなどというふうに思つてございます。

そうした点で、二〇一〇年の憲章は、基本法もそうなんですけれども、中小企業、小規模企業と

いうものが日本経済に果たす役割ということとは評価するわけですけども、憲章はさらに進みまして、国民生活、地域の人々の生活、あるいは伝統文化というところまで踏み込みまして、二十四時間三百六十五日の国民の生活になくてはならない存在という形で進めていただいたわけで、それに基づいて今回の小規模基本法の制定というのは、まさに時代に合ったものとして大いに評価されるわけでございます。

私も、実際に現場で企業に携わる人たちが、そういう応援を国はやっておるんだよ、では、それをどう利用するかもさることながら、自分たちが自身が本當になくてはならない事業者として、地域そしてお客様にその存在価値を認められるものとして頑張っていくということ、その力をどうつけていくのかということとは、本當に各団体に要求されるとても大事なことでありふらうに考える次第でございます。

以上でございます。

○石澤参考人 御指摘のように、平成十一年に中小企業基本法が改正をされました。昭和三十八年に初めて中小企業基本法ができましたときは、大企業と中小企業の格差の是正がその主眼でありました。しかし、平成十一年の改正によりまして、成長を将来志向する企業、つまり中堅企業に光が当たつたようになつたわけであります。したがひまして、補助金や施策も、どちらかというと小規模企業向きではなかつた。

加えまして、平成十三年には、それまで中小企業庁にありました小規模企業部が廃止になつてしまつた。さらに、平成十八年には、三位一体改革によつて一般財源化、税源の移譲がされた。これは、財政規模の差異によりまして、それぞれの都道府県の小規模企業対策に大きく差異が出てまいりました。補助金を減額したところ、指導員を削減したところ、こういう状態が続いておつたわけでありまして。

したがひまして、今度の基本法の制定は、これを払拭して、今まで苦しんできた、光を与えよう

ということでありますので、私は、役割が非常に大きく、今回の基本法の制定は高く評価をいたしておるところであります。

○小池(政)委員 ありがとうございます。これから参考させていただきたいと思います。

ありがとうございます。

○富田委員長 次に、塩川鉄也君。

○塩川委員 日本共産党の塩川鉄也でございます。

四人の参考人の皆様から貴重な御意見、本当にありがとうございます。

まず、石澤参考人にお尋ねいたします。

小規模企業、つまり現状維持、持続志向型の小規模企業をしっかりと支援する意義についてお尋ねしたいんです。

石澤参考人は、法案の特徴として、法案の基本原則において、成長志向型の小規模企業の支援とあわせて、特に現状維持、持続志向型の小規模企業も施策の対象としている、事業の持続的發展を支援するという発想は現行の中小企業基本法の理念にはありませんでしたと述べておられますけれども、こういう現状維持、持続志向型の小規模企業を施策の対象とすることの重要性、意義について、ぜひお聞かせください。

○石澤参考人 先ほどもお答えいたしましたように、平成十一年に改正された中小企業基本法は、いわゆる成長株に光を当てようと。しかし、事業経営には二つありまして、大きく飛躍する企業、それから現状を何とか継続して次の世代に伝えていくという二つがあります。その持続のところ

に光が当たってこなかったという意味であります。したがって、将来志向するところに光を当てなくてもいいわけじゃないので、それと同等以上に、持続をする、地域コミュニティを守る、そういう大事な企業に光を当てていく、そのことを商工会が後押ししていくということでありまして、商工会の使命と考えております。

○塩川委員 地域経済を支え、雇用を守る、そう

いう意味では地域コミュニティを支える役割が小規模企業にあるんだというお話でございます。大変重要なポイントだと思っております。

関連して、法案では、小規模企業者ともに小企業者が定義あるいは基本原則に盛り込まれております。その意義についてですけれども、基本原則では、個人事業者を初めとした小企業者の振興に当たっては、円滑かつ着実な事業の運営の確保を掲げております。

ここに小企業者と言うのは、当然、個人事業主、家族経営が含まれておると思いますけれども、小企業者を取り上げた、こういう積極的な意義づけというのはどのようなものなのか、この点について御説明をいただけないでしょうか。

○石澤参考人 いわば零細企業の部類に入ると思いますが、主としてそのような立場の人たちであります。もちろん、そういう人たちは、そつち側へ行くとなかなか相手にされない小さな企業を支えるのが我々商工会の役割だ、このように考えております。その人たちの一番の課題は、実は資金繰りに頭を痛めておる、あるいは後継ぎがないという状況でありますので、これは商工会がお世話する以外にはないであろう、そういう使命感を持っておりますので、頑張りたいと思っております。

○塩川委員 ありがとうございます。

次に、国吉参考人にお尋ねいたします。

中小企業憲章については、他の委員からの質疑にもございまして、改めて理解を深めたところがあります。

あわせて、今回の法案は地方公共団体の責務の規定もありまして、中同協におきましては、地方公共団体の取り組み、中小企業振興基本条例の取り組みなどについてのお話もいただきました。

この点で、国吉参考人は、中小企業振興基本条例と、中小企業の実態調査、悉皆調査、それに加えて産業振興会議、このいわば三点セットで自治体における中小企業振興策が重要だということを

指摘されておられますけれども、この三点セットの意義といいますか、このことについて御説明いただけないでしょうか。

○国吉参考人 私ども、振興条例、全国の同会、いろいろな形で頑張っているところでございまして、やはり、つくられている過程、プロセスがさまざまございまして。一つは、首長選挙において、条例をつくるよということを公約に掲げたところは、首長主導のもとで一気につくられる。それから、議員さんが、中小企業関連に熱心な方があちこち視察に行つて、議員立法といいますか、そこが主体になつてつくられているという形態もございまして。

最終的には議会で決議していただかなくては行けないですし、首長さんがその気になつて、そして行政の皆さんを動かして、うちの首長は勝手にあんなものを公約に掲げて、俺らの仕事はまたふえるばかりではないか、そんなふうな担当の行政マンが多いようでは条例の心がやはり伝わらないわけでございます。そうした点で、私どもは、おっしゃった第一番目は、振興条例をつくるプロセスが極めて大事だ。

それは、主体になる会議所さんや商工会さん、あるいは我々のような同友会、あるいはJCなんかも入っていただいて、さらにはそれに関心を持つ市民団体の方も加わっていただいて、この地域をどうするのかという議論をしながら、そして当然、議員の方も加わって、うちの地域にはこんな中小企業があるんだということを議員の方も御理解いただいて、行政の方はさまざまなデータを保持しておりますから、それも勉強させていただきながら条例として制定していくことがまず大事かと思うわけでございます。

そのプロセスでもその後でもよろしいわけですが、けれども、全国いろいろなございまして、まづ三十数年前に墨田区が、区の職員を商工部に限らず三、四百人動員して、数千社の事業所の悉皆調査をやつて、それを全部データ化するわけですね。そうしますと、その調査にかかわった行政の

方の意識が変わるわけですね、墨田にはこんなすばらしい中小企業がたくさんあるんだと。ですから、いざ、さまざまな苦境に陥ったとき、あそこの会社にはあつちの方から仕事をとってきたらいいのではないかとということに実際に墨田の行政の方は、前ですけれども、動いているわけですね。したがって、私どもは、先ほど愛媛の東温市の条例のお話をちょっと紹介させていただきましたけれども、ここは愛媛大学と連携をしまして、そして愛媛大学の学生さんや行政の方も加わつて、数百社にわたる悉皆調査をやつて、それをデータにして、次の施策につなげていく。これは私は、大学生を悉皆調査に動員すると、まさしく実地の勉強にもなるというふうに思うわけです。

三番目は、やはり行政、施策を進めていく上での恒常的な機関として振興会議は絶対必要でございます。さまざまな名称がございまして、けれども、行政、議員の方、そしてさまざまな経済団体が加わつて、定期的に、できれば毎月ぐらい会議を開く、その中に部会もつくるとか、そういったところで施策に反映させていくことが大事だということに思う次第でございます。

○塩川委員 ありがとうございます。

次に、中嶋参考人にお尋ねいたします。

参考人は、開業率を高めるよりも廃業率を低くする施策が第一優先だ、全国中小企業四百三十万社の半数近くが経営不振に陥つていいると思われと述べておられ、同時に、全国から視察団の方がたくさん板橋にいらつしやるということで、そういう視察団の方の関心というの、創業をあおるよりも廃業させないという板橋モデルに学びたいということでお見えたということも、お話として紹介されておりました。

その点で、開業率を高めるよりも廃業率を低くする施策が第一優先だ、このことの意義について、視察団の皆さんの関心の持ちどころも含めて、少し御紹介いただけないでしょうか。

○中嶋参考人 私も含めて、皆さん開業が、廃業がふえていきますので必要だということで、冒頭

に申し上げましたけれども、やはり創業自体の失敗も多いということもまず認識していただいて、ですから、今やつと、廃業させないことの方が従業員を守ったり地域のいろいろなものも守れるという形で、できるだけ廃業させないようにという形で我々は力を入れていきます。

いずれにしても、自然に縮小していく場合もございいますので、開業はできるだけ力を入れてやっていくんですけれども、だからといって廃業をおおるようなことは、我々、区の立場としてはできないので、そこはしっかり守っていくという形で区ではやっております。

○塩川委員 ありがとうございます。

それでは、諏訪参考人にお尋ねいたします。

諏訪参考人は、大田区、そして日本の町工場と一緒に勝残っていきたいというふうに述べておられるということで、大田区では九人以下の町工場が九割を占める。そういう意味では、非常に産業集積も大きな大田区ですが、お話にありましたように、事業所の数はほとんど減っているという現状でもあります。ものづくりのネットワークを強みとして生かす、そういう点でも小規模企業の果たす役割は大変大きいと思います。

冒頭のお話の中で、大企業とのかかわりについて、やはりこの間、変化が生まれているというお話がございました。この辺について教えていただきたいんですが、当初より、ティアー、メーカーがあつて重層下請構造があつた、それが崩れてきて元請制が導入される、商社なども入ってくる、こういう構図というのが、どのような変化が生まれており、下請の小規模企業、小企業者にとってどんな影響が出ているのかについて、現場の話を聞かせただけでないでしょうか。

○諏訪参考人 大企業とのかかわりについては、我々中堅企業とのかかわりが本当に変化をしておりまして、昔は商社さんというのは、ある意味、いろいろな商材を、いろいろなルートを使ってお客様に提供するというのが本来の業務目的であつたにもかかわらず、今はやはり元請制ということ

ろで、我々みたいな小さな企業を抱えて、そこに一斉に図面を流して、一番安いところを選定する、そこをお客様に値段を提示するというところをやっております。

そうなつてきますと、我々は昔は直に購買さんと御連絡をとつて、どこから仕事が出てくるのかというのを把握できましたので、現場においていつて、今何が困っているのかとか、そういうことのニーズとか、どういう動向に行くのかとか、そういう情報が入つてきたんですね。また、こういう製品開発が始まるというのが入つてきました。

ただ、やはり、元請制が導入されますと、メーカー様と我々の距離ができてしまいますので、現場になかなか行くこともできない。本当に昔は顔が見えたんですから、今は全く見えない、情報が入りづらい状況です。ですので、我々は逆に協力メーカーさんの方から、どうなつていんだ、どうなるんだと言われるんですけれども、我々も今、先が読めないという状況が生まれていきます。

なので、価格競争とコストに関しては、原価低減活動などもあつた上での元請制になつていまして、利益を出すのが非常に厳しい状況、プラスアルファ原価の高騰などもございますので、本当に小規模企業、中堅企業というのは今厳しい状況に置かれている。

あと、二極化ともよく言われるんですけれども、二極化も、こういうピラミッドの崩壊が招いているものだというふうに考えています。

○塩川委員 そういう点では、生き残つてい企業自身は、非常に強みもあるようなところではあるんでしょうけれども、しかし、もともとの発注者、大手企業の発注がどういう意図なのかということも読み取れない、そういう構造の変化というのもやはり背景にあるんだらうなということを改めて感じました。

あわせて、ダイヤ会についてなんですけれども、これだけではなかなかよくわかりませんが、

私も、済みません、ウィキペディアは拝見しておりませんので、この辺について、その特徴、ポイントについてもうちよつと説明していただけますか。

○諏訪参考人 これは大手の協力会と同じような考え方で、地域の九人以下の工場を支援していくという先代からの流れでございます。ここでグループ化をつくつていただくことにより、我々がオーバーフローしたものを手伝つていただく、そこで横流しをしていただいて連携をとつていただく。

また、後継者支援ですとか、二人、三人でやられていると、忘年会だとか旅行会だとか、そういったところもなかなかできないので、そういったものも当社と一緒にやっていたらどうか、あとは技術発表会などに来ていただいたりして情報の共有だとか、そういうことで、技術の維持と継承と発展という形でこういう会を持っています。

○塩川委員 大手が協力会を壊しているような時代でありますので、そういう流れというのに改めて注目したいと思います。

きょうは本当にありがとうございます。

○富田委員長 これにて参考人に対する質疑は終了しました。

この際、参考人各位に一言御礼を申し上げます。

参考人の皆様には、貴重な御意見をお述べいただきまして、まことにありがとうございます。委員会を代表いたしまして厚く御礼を申し上げます。

次回は、来る三十日金曜日委員会を開会することとし、本日は、これにて散会いたします。
午前十一時四十六分散会

平成二十六年六月二十日印刷

平成二十六年六月二十三日発行

衆議院事務局

印刷者 国立印刷局

〇