

未来投資会議構造改革徹底推進会合
「地域経済・インフラ」会合（中小企業・観光・スポーツ・文化等）
（第2回）

（開催要領）

1. 日 時：2017年11月14日（火）16:30～18:30
2. 場 所：合同庁舎第4号館12階共用1214特別会議室
3. 出席者：

三村 明夫	日本商工会議所会頭
御立 尚資	経済同友会副代表幹事
小松 節子	小松ばね工業株式会社 会長
高木 一昌	株式会社丸高工業 代表取締役社長
森 俊彦	特定非営利活動法人日本動産鑑定 会長
山崎 隆由	神奈川県よろず支援拠点 チーフコーディネーター

（開催要領）

1. 関係省庁による説明
2. 民間による取組説明
3. 自由討議

（配布資料）

- 資料1、補足資料①、補足資料②
：経済産業省、国土交通省、厚生労働省、農林水産省、金融庁提出資料
- 資料2：株式会社丸高工業提出資料
- 資料3：神奈川県よろず支援拠点提出資料
- 資料4：特定非営利活動法人日本動産鑑定提出資料
- 資料5：小松ばね工業株式会社提出資料

（広瀬日本経済再生総合事務局次長）

ただいまから「未来投資会議 構造改革徹底推進会合『地域経済・インフラ』会合（中小企業・観光・スポーツ・文化等）」の第2回の会合を開会いたします。まず、越智副大臣から御挨拶をいただきたいと思います。よろしく願いいたします。

（越智内閣府副大臣）

未来投資会議では、Society 5.0の社会実装に向けた生産性・供給システム革命の実現に取り組むこととしております。

中小企業、小規模事業者は、地域に根差して現場感覚に優れて、そして、環境変化に迅速、柔軟に対応できるという特性を有する一方で、生産性の伸び悩みや人手不足に直面しております。

地域の雇用経済を支える事業者の付加価値、生産性向上をしっかりと後押しすることは、生産性革命の実現には不可欠でございます。

前回の会合では、三村会長、御立、金丸両副会長に議論をリードしていただきまして、生産性向上や円滑な事業承継に向けた現状、課題について活発な御議論をいただいたものと承知しております。

本日は、各省庁より、今後の取り組みを御説明いただくとともに、民間の方々から先進的な取り組みや御経験を踏まえた御意見をお伺いいたします。

そして、今後の施策の方向性について議論を深めてまいりたいと考えているところでございます。ぜひとも、きょうも活発な御議論をいただけますように、心からお願い申し上げます。冒頭の御挨拶とさせていただきます。

(広瀬日本経済再生総合事務局次長)

席上には、座席表、議事次第、出席者名簿、資料1、補足資料①と2、資料2から資料5までを配付しております。

本日は、まず、各省庁から中小企業の実態や生産性向上に向けた課題、それから、今後の施策の方向性などを説明いただいて、その後、民間の方々からプレゼンをいただいた後、質疑を含めて自由討議とさせていただきたいと思っております。

それでは、まず、資料1につきまして、経済産業省から順に説明をお願いいたします。

(経済産業省中小企業庁吉野次長)

それでは、前回の10月12日の会合に引き続きましてのご説明となりますが、よろしくお願ひ申し上げます。

1ページは、全体像として、論点、基本的方向性をお示ししております。説明は、各論ごとに行います。

2ページは、生産性についてでございます。中小企業の労働生産性は、全ての業種において大企業を下回る水準でございますけれども、中でもサービス業の生産性が低いという傾向にございます。

3ページは、人手不足の状況でございます。人手不足、過不足DI、右肩下がりで来ておりますが、中でも建設業、サービス業の状況が厳しいということでございます。

4ページは、各業種の生産性等に係る課題でございます。業種ごとにそれぞれ固有の課題もございまして、IT活用の遅れ、これは、枠の中の赤で示したものがIT関係でございます。それから、後継者不足、青で示したものでありますが、こうした共通の課題もあるということでございます。

その共通項のうちの1つであるITに関しては、前回の会合で、主としてクラウドを使ったバックオフィス、業務系のIT導入に関して、28年度補正予算での支援の例をご説

明申し上げました。1.5万社の中小企業の方々が導入を図られたわけでありませけれども、この補助金を執行する中で見えてきたことが、5ページの下の左側でございます。

今回、4,500の民間ベンダー、約2万のITツールが登録されたということでございます。実際に利用された方々からは効率化が図られたという声が上がってきている。他方で、中小企業の方々からは、ツールが多くありますので、どのITツールに効果があるのか、それから、安全に利用できるのかが分かりにくい、という声もございました。

一方、民間ベンダー、比較的ベンチャー系の方もおられますが販路が弱い。これに対して、次の矢印にありますとおり、そういうところは、税理士会、会計士、商工会議所、金融機関といったところが、むしろネットワークを活用しながら幅広く中小企業の方々に導入を図られたという経緯があるということでございました。

今後の取組でございますけれども、右側でございます、①、②とございます。1つ目には、ITツール、ITベンダーの見える化を図っていこうということで、赤で書いてありますが、生産性向上の実績ですとか、セキュリティの確保ですとか、あと、事業者の事業継続性ですとか、こういうところから、ITツールないしはベンダーというものをしっかりと見える化していきたいと思っております。

あわせて、②のとおり、支援機関との連携と申し上げました、金融機関、士業、専門家といった方々との連携を図り、また、それぞれの機関のスキルの向上も図っていきたくて考えております。

6ページは、設備導入でございますけれども、やはり、中小企業の稼ぐ力を伸ばしていくには、積極的な設備投資が鍵ということでございます。下の左側でございますけれども、ものづくり・サービス補助金によりまして、これまで設備投資を支援してきております。事業実施後にアンケートをとりましたところ、給与支給総額が即座に増加したということ。それから、3年間で8割以上の方々が今後増加の見込みだということが回答されております。

引き続き、こうした設備投資の支援もしてまいりたいと思っております。ソフト面では、右側にありますとおり、IoTの導入、ロボットの導入となりますと、ここにあります、ものづくり応援隊、ロボットシステムインテグレータと、こういう方々によるソフトな支援が必要であると考えているところでございます。

(広瀬日本経済再生総合事務局次長)

それでは、資料1の補足資料①ということで、各業種別の生産性向上に向けた現状、業種の特性、課題、今後の対応策について関係省庁から資料を用意していただいておりますので、関係省庁から順にご説明をいただきたいと思っております。

(国土交通省土地・建設局 青木建設流通政策審議官)

資料の1ページでございます。まず、建設業の課題として2つ目の箱の特性・課題のところなのですが、現在、投資額ベースで申し上げますと、ピークから35%減、就業者数は28%減ということですので、マクロで見れば、今、人が足りなくて事業ができないと

いう状況にはないのでございますが、右のグラフをご覧ください。現在でも60歳以上の方というのが、かなり現場を支えていただいている。一方、若い人というのが大変少ない状況がわかります。

ということからいたしますと、女性も含めてですけれども、若手がきちんと入っていただけるとのこと。それから、ただでさえ人が少ないですから、生産年齢人口は減りますので、生産性を向上していかなければいけない。これが2大課題でございます。

一方で、中小企業が大変多いものですから、なかなか技能水準の向上とか、そういったところというのが思うようにいかない。こういったところが課題でございます。

今後の対応として3つほど掲げておりますが、1つが生産性向上を支える人材システムづくり、それから、2番目、3番目は、また、次回以降プレゼンをさせていただけると聞いておりますけれども、ICTの全面的な活用、それから、無理・無駄・ムラを排除する取組ということでございます。

次の2ページをご覧ください。建設キャリアアップシステムというのは、従来、個人の資格とか経験というのが分からなかったのをICTの技術を活用してデータ化することで、現場管理の効率化、書類作成の負担軽減とか、あるいは賃金カーブを下に行くのを遅らせるということが可能となるシステムということで、全体としてICTと相性がよくなるという効果がございます。

それから、効率的な技能者の教育・訓練ということで、これまで、どちらかという、個社、それから先輩から教わるということから、バーチャル・リアリティーなども使って研修をさせていただくという新しい仕組みを整備しようと考えております。

(国土交通省自動車局 早川大臣官房審議官)

まず、貨物自動車運送事業の関係、3ページでございますけれども、記載のとおり、労働生産性が低いという状況がございます。

その要因は、真ん中のグラフにありますとおり、荷待ち時間、荷役時間というのが大変長いということでございます。

これは、荷主の都合ということもございまして、場合によっては、こうしたものに対しての適正な運賃・料金が収受されない状況もあるということでございます。

また、一番右のグラフ、積載効率でございますが、約40%という現状でございまして、6割は空で走っているということが効率を下げている。ということで、長時間労働、低賃金ということがありまして、トラック運転者の担い手不足というのが課題になっておりますので、従来からパイロット事業の取組などを進めているところでございますが、特に本年3月、働き方改革実行計画というのが策定されまして、トラック運転者につきましても、時間外労働の削減に取り組むことになったことを踏まえまして、官邸に官房副長官をヘッドとします、関係省庁連絡会議ができております。

そこで、8月に直ちにに取り組む施策というのを63施策取りまとめをございまして、これは、まさに、その両方の課題を解決するためには、生産性の向上に取り組まなければいけないという観点で取り組むものでございます。

具体的には、次のページですが、パイロット事業でやりました好事例でございまして、

これは、6月にありました生産性向上国民運動推進協議会におきましても、総理のほうから、こういった取組をどんどん進めるべきだというご指摘もいただいたものでございますが、要するに、予約受付システムの導入、あるいは手下ろしでやっていたものについてパレットを導入するといったことによりまして、大幅な荷待ち時間、荷役時間の削減を図っているものでございます。こうした取組を荷主、関係省庁のご協力もいただきながら、今後さらに進めてまいります。

また、長距離輸送につきましては中継輸送を導入する、あるいは適正な運賃・料金收受のための標準運送約款の改正などをまさに実施したところでございまして、こうした取組を今後一層進めつつ、働き方改革につきましては、平成30年春を目途に行動計画というのを策定する方向で取り組んでいるところでございます。

引き続きまして、旅客自動車運送事業の関係でございます。バス・タクシーについても同様の状況でございます。ただ、課題といたしましては、バスにつきましては右上のグラフにありますとおり、輸送人員につきましては三大都市圏は伸びておりますけれども、その他、特に地方部において輸送人員が落ちております。

地域公共交通機関という性格もありまして、赤字でも経営しなければいけないという実態もございまして、そういう中で、いかに持続可能なサービスの提供をしていくかというのが課題になっております。

タクシーにつきましては、全般的に10年前と比べて3割程度輸送人員が落ちておりまして、かつ、真ん中のグラフにありますとおり、トラック同様といえますが、空車走行キロが約6割、空で走っている距離が長くなっているということでございます。こうしたことで、需要を喚起しつつ、いかに運行効率化を図っていくかというのが課題になっております。これも、先ほど申し上げました働き方改革実行計画に基づく直ちにに取り組む施策ということで、多くの施策に取り組んでおります。

具体的には、次の6ページになりますけれども、例えば、バスでございまして、バスの空きスペースを利用いたしまして、これを荷台スペースとして、そこに荷物を積む、一部物流の肩代わりをすることによりまして、バス事業者にとっては、新たな収益の確保、物流事業者にとっては、物流の一部効率化が図られる取組を進めております。さらに下にありますように、貸切バス、タクシーについても同様のかけ持ちができるというふうな制度改正をしておりますので、こうした貨客混載の取組が、現在、各地で進んでいるという状況でございます。

右側のタクシーでございまして、これにつきましても、需要を喚起しつつ、効率化を図る観点から、本年に入りまして、初乗り運賃の引き下げ、事前確定運賃の導入といった実証実験、本年の冬には相乗りサービスの実証実験を実施する予定にしております。来年度には、定額による乗り放題サービスでありますとか、変動迎車料金の実証実験などを実施し、これをさらに進めていこうとしております。

5ページにお戻りいただきまして、旅客自動車運送事業につきましては、一番下のところにございますけれども、中小企業等経営強化法に基づく取組につきまして、先般、本会合においてご指摘を受けたことを踏まえまして、旅客自動車運送事業分野につきましても、指針を新たに作成するというところで、年度内に策定する方向で検討したいと

考えております。

(国土交通省観光庁 水嶋次長)

7ページの宿泊業でございます。季節による繁閑の影響や勤務形態が変則的である、あるいは経営者が長年の勘や経験に依存しているという問題がございます。

対応としては、中小企業等経営強化法を使わせていただいております、分野別指針を定めて、業界団体を推進機関として、生産性向上の運動をしております。

具体的には、マルチタスク化、ICT化を進めております。あとは、共同購買や、泊食分離という、これは1泊2食つきの営業形態だけではなかなかお客さんと呼ばないと、食事は別のところでお願いしますといったことで、宿泊と食事の分離みたいなことも進めております。人材育成は、トップレベルもしっかり育てていきたい。製造業を中心としたMBAではない、サービスのMBAを京都大学、一橋大学につくっています。もう少し身近な中核人材の育成や、現場レベルの人材育成にも取り組んでおります。

8ページをご覧になっていただきまして、生産性向上事例、京都のお宿の例です。

左側は、ICTを活用して労働時間の短縮を図っている。これは、フロントと客室係で、「この部屋が空いた、掃除に行って」というのを電話でやっていると時間がかかるということで、ラインを使って電話の時間を削減するという生産性向上です。右側は、1人の人にいろんな仕事をやってもらう。洗い場とバックオフィス両方やっていますけれども、どの人がどの仕事をできるか、スキルマップをつくってマルチタスク化を進めているという形で生産性向上を図っているということでございます。

(厚生労働省 椎葉大臣官房審議官)

9ページでございます。まず、医療・介護・保育業における生産性向上につきまして、ご説明させていただきます。下の囲みをご覧いただければと思いますが、医療・介護・保育に関しましては、収益の大半が公定価格でございます。

それから、人の命や健康を直接的に扱うということで、必要な職員配置を通じた一定以上の質の確保が求められております。あと、人材確保対策が喫緊の課題となっております、そういったことなどから労働生産性という他産業と同一の物差しで比較することは、必ずしも適当ではないことを留意していただければと思います。

11ページが医療でございます。医療につきましては、サービスの質の向上と効率化に取り組んでいるところでございますが、地域医療構想を通じた医療機能の分化・連携、チーム医療などをやっているところでございます。真ん中のほうに、今回、経営力向上計画の認定事業でございますけれども、2,000件ほど認定されておりますが、そのうち歯科の分野が約1,800件ほど認定されております。

好事例でございますが、12ページをご覧いただければと思います。歯科診療所でCAD/CAMというものを導入しております、下のほうに絵がございまして、PCで設計をして、データを送って自動的に入れ歯ができるということでございます。これによりまして、治療期間が大幅に短縮し、最短で1日で可能だと、そういう技術革新が行われたところでございます。

また、11ページへ戻っていただければと思いますが「今後の対応」というところでございますけれども、働き方実行計画を踏まえまして、8月に医師の働き方改革の検討会を設置したところでございます。その中で、ICTを利用した医療機関の勤務環境改善も挙がっておりまして、今後、具体的な検討を進めていくとともに、強化法に基づく取組といたしましては、今後、職能団体など、推進機関の認定に向けまして、適切な団体の情報収集に努めていく所存でございます。

(厚生労働省 谷内大臣官房審議官)

介護業、13ページでございます。医療と同じでございますけれども、介護につきましても、右の図にありますように、多くの事業者が介護サービスを経営する上で人材の確保が困難であると感じておりまして、介護人材の確保がまさに喫緊の課題となっております。また、介護におきましては、事務作業に時間を使うよりも、むしろ対人サービスにもっと時間を使う必要があるということで、職員の業務負担の軽減が非常に重要になっているところでございます。

「今後の対応」ですけれども、これは、未来投資戦略2017にも書いてございますけれども、介護サービスにおける生産性向上のガイドラインの作成に取り組んでおります。また、ICTの活用につきましては、介護情報の事業所間連携を見据えたICTの標準仕様の作成に向けた取組を進めていきたいと考えております。また、ロボットの活用につきましては、現在、効果実証を進めておりますけれども、今、介護報酬改定の議論を進めておりますが、平成30年の介護報酬改定におきまして、そういった芽出しをしていきたいと考えております。

14ページは、ICTを使って、またさらに事務の標準化をして成果を上げた例を参考に掲げております。

(厚生労働省成田大臣官房審議官)

資料の15ページ、保育分野でございます。一部繰り返しになりますが、左上に書いてございますように、保育分野は、人の命や健康を直接的に扱う分野であり、必要な職員配置を行うことにより、一定以上の質の確保を担保していること、事業者の収入の大半が公定価格により決定されていることから、労働生産性という他産業と同一の指標で生産性を測定しづらいと考えております。一方で、保育の受け皿拡大に伴う保育人材の確保が喫緊の課題となっております。保育士の勤務環境に配慮することが重要であり、ICT化による業務負担軽減などを図ることが、保育士の就業継続や離職防止の支援につながると考えております。

このため、平成28年7月に策定いたしました中小企業等経営強化法に基づく事業分野別指針におきましても、保育分野における経営力の向上を図るための指標として、職員の勤続年数、離職率等を用いております。今後の取組といたしまして、保育人材の確保のために、処遇改善を踏まえたキャリアアップの仕組みの構築や、保育士の業務負担軽減のため、保育補助者の雇上げ支援の拡充や業務のICT化の支援などを進めることとしておりまして、引き続き、保育分野における生産性向上に資する取組を進

めてまいりたいと考えております。

16ページは、取組の事例を御紹介しております。

(厚生労働省 小林大臣官房審議官)

それでは、引き続きまして、17ページ「職業紹介・労働者派遣業」の関係をご説明いたします。まず、労働生産性、245万円ということが出ておりますが、これは、分母分子に派遣労働者そのものを含んでおりますので、就業時間の短い派遣労働者を含めての数字ということで、そこをご留意いただきたいと思っております。「業種の特性・課題」は、申し上げるまでもなく、人材ビジネスでございますので、人材の質が生産性に直結してくるという分野でございます。そういうことで、派遣労働者の雇用の安定あるいはキャリアアップというのが非常に重要と認識しております、法的整備等においても、特にそこを重視しております。また、IT機器導入というのが業務効率化に非常に重要であると認識しております。

「今後の対応」でございますが、まず、分野別の指針はまだございません。これについては、人材育成、それから、IT化などを盛り込みまして、指針を策定することにいたしたいと考えております。

また、人材の質の向上策ということでございますが、平成27年に労働者派遣法というのを抜本的に改正いたしまして、今、新制度に移行している最中ということでございます。派遣元のキャリアアップ措置というのを義務化したところでございますので、その推進というのを一層図ってまいります。

それから、民間人材サービス事業における業界全体の質の向上ということで、派遣紹介事業に関しまして、優良事業者の認定制度というのを実施いたしております。

これをさらに進めることによりまして、個々の事業者、そして、業全体の質の向上を図ってまいりたいと思っております。

次の18ページに個別の事例として紹介いたしますのは、高齢者の職業紹介、派遣を行っている企業が、研修、それから、事業管理システムの導入によって成果を上げたという事例でございます。大手のビジネスは、当然にやっていることでございますが、今後、中小にも、こういうものを広げていくことが重要と思っております。

(厚生労働省 宇都宮大臣官房生活衛生・食品安全審議官)

続いて「洗濯・理容・美容・浴場業」、19ページでございます。4業種合計の労働生産性は非常に低く、かつ個人は法人の半分ほどとなっております。

業種の特性、課題ですが、一番下のほうに業種ごとに書いてございます。

洗濯業の場合、個人経営が多いということで、なかなか大手のような集約化が難しいということ。

理美容の場合は、個人経営が多く、なかなか1,000円カットで薄利多売のようなビジネスモデルは難しいということ。

浴場業については、内風呂が一般的となって、スーパー銭湯などへの転換が進んでいることなどが挙げられます。

20ページでございます。「今後の対応」として、4業種を含む生活衛生関係営業の生産性の向上を図るために、来年度の新規予算としまして、生活衛生業の集客力や付加価値の向上などの調査・検証を行って、そうしたノウハウ等の活用を促すガイドライン、マニュアルの作成と、そのための生産性向上推進事業というものを要求しているところでございます。

この事業で得られた知見について、今後、生活衛生関係営業の振興指針の改定にあわせて反映して、業振興の支援を行うということでございますが、振興指針とは何かということについては、次の21ページに書いてございます。

これは、法に基づきまして、厚生労働大臣が業種ごとに生活衛生関係営業の振興に必要な事項に関する指針というものを定め、この指針に基づきまして、右側でございますが、各都道府県と同業組合が振興計画、これは5年計画でございますが、これを策定して、これに基づいて業の振興を行うということでございます。

一番下でございますけれども、この計画に基づく業に伴う施設整備などについては、日本政策金融公庫の融資が有利な条件で適用されるということでございます。各業界の具体的な取組につきましては、20ページに戻っていただいて、その下のほうに4業種それぞれ書いてございますので、ご参照いただければと思います。

(農林水産省 丸山大臣官房審議官)

23ページをご覧ください。「外食・中食産業」についてご説明申し上げます。外食・中食産業は、人手を要する労働集約型産業であるということ。長引く低価格競争や深夜、早朝営業も多いといったことから、労働生産性は赤棒で示しておりますとおり、全産業の約半分となっております。労働環境の改善が急務となっております。

こうした中、中小企業等経営強化法の活用を推進するために、昨年、事業分野別指針を策定し、本年には、日本能率協会を推進機関に認定しているところでございます。

一方、制度がまだまだ十分周知しているとは言い難い状況でございますので、今後は、全国各地の集まりでの周知や業界団体に対する推進機関の認定を含む働きかけなどを行いまして、認定件数を増やしてまいりたい所存でございます。

現在、生産性向上に向け、企業、業界団体、国それぞれが様々な取組を行っておりますが、今後のポイントといたしましては、雇用環境の見直しを通じた人材確保による過重な労働の防止、現場ニーズに未対応な分野の省力化技術の研究開発、新たな需要の獲得に向けた投資の推進が必要と考えております。

同時に、優良事例の横展開や、それに必要な投資を進めていくことも業界の持続的発展に必要不可欠と考えております。

取組事例が、24ページでございます。油揚げメーカーが、トヨタ生産方式のノウハウを活用したコンサルティングに基づく設備投資によりまして、改善に成功した事例をお示ししております。左側は、分析により判明した不良品の発生原因に対しまして、吸引器を開発して、それを除去することにより、廃棄ロスが42%低減した事例でございます。また、右側は、油揚げを入れるコンテナを重力移動させるための器具、傾斜シュー

ターを活用することにより、人の動きが減少し、労働生産性が33%向上したという事例でございます。

(経済産業省 小瀬審議官)

「卸・小売業」についてご説明をいたします。課題といたしましては、少子高齢化あるいは人口減少に伴いまして人手不足、また、新たな需要の獲得が課題になっております。また、IT化の遅れも課題となっております。

「今後の対応」でございます。中小企業等経営強化法に基づきまして、今まで2,500件計画を認定しているところでございまして、引き続き、計画拡大によりまして生産性向上を進めていきたいと考えております。また、IT導入補助金によりまして、ITツールの導入等によりまして生産性の向上を進めているところでございます。また、インバウンド需要の獲得に向けまして、地域・まちなか商業活性化支援事業を通じまして、クレジットカードの決済端末の導入を支援しているところでございます。さらに、小売業者の人手不足というところで、また、サプライチェーンの中にあります、食品ロスや返品といった無駄を解決するツールとしまして、電子タグに着目いたしまして、本年の4月に大手コンビニエンスストア5社と経済産業省でコンビニ電子タグ1,000億枚宣言を策定したところでございます。電子タグの単価が1円以下になっていることを留保条件に、2025年までに全ての取扱商品に電子タグを貼り付けて、個別の商品管理をしていこうと考えておりまして、30年度も引き続き必要な環境整備を進めていきたいと考えているところでございます。

26ページは、経営力向上計画認定事例を掲げているところでございます。

次に、27ページ、「教育・学習支援業」でございます。この業種は、学習塾から水族館や少年の家という大変幅広い業種が含まれているところでございます。

市場規模としては、全体としては約2.5兆円程度でございますが、一番大きいのが補習・進学教育市場、1兆円ということでございます。その中でも学習塾については、大変恒常的な課題があると考えてございます。そもそも参入規制はございませんので、参入は非常に容易だということで、個人経営の参入者も多いということで、学習塾については、従業員が10人未満のところは80%を占めているという状況でございまして、また、IT化も進んでいないということで、経営効率化の余地が大変大きいと考えてございます。

また、消費者のニーズも多様化しておりまして、個別指導の形態が増加してきているということでございます。

競争は厳しいということで、個別指導に多くの従業者を確保しなければいけない一方で、なかなか授業料も上げられないということで労働生産性が低下しているという問題もございます。

また、ベテラン高齢教師が増加しているわけでありまして、一方で、ニーズは若い人のほうにあるという課題もございます。

ところが、若者も塾教師離れということで、ブラックバイトのイメージがございまして、あるいは景気の改善に伴いまして正社員採用の環境がよくなったところも採用の難しさ

が出てきているのかなと思っています。いずれにせよ、人口減少による市場縮小は不可避だということでございますので、今後対応していく必要があると思っております。

「今後の対応」でございますけれども、本年の7月に設置いたしました教育サービス産業室、ここにおきまして、この教育・学習支援業につきまして、中小企業等経営力強化法の事業分野別指針を策定しまして、同法に基づく支援を行う強化をしていきたいと思っております。もう一つ、EdTech等の導入に伴いまして、教育サービスの高付加価値化、こういったものを目指していきたいと考えてございます。

28ページにおきましては、新しいIoTあるいはAIを活用しました新しい教育産業ツールの事例を掲載させていただいております。

(広瀬日本経済再生総合事務局次長)

各業種の説明をいただきました。皆様の時間管理にご協力いただきましてありがとうございます。ありがとうございました。それでは、続きまして、残りの資料1の8ページから、続けて経産省からご説明をいただければと思います。

(経済産業省中小企業庁吉野次長)

では、8ページをご覧くださいと思います。

認定支援機関についてでございますが、先ほど、私のほうからIT導入、設備導入と申し上げました。このうち、事業承継についても触れますが、こうしたことを進める場合におきまして、中小企業の方々に対するアドバイス、経営支援を行う支援機関の体制整備が重要ということでございます。

これまで、認定経営革新等支援機関制度というものを5年前につくりまして、図にありますとおり、2万7,000余りの認定をしてきております。これだけ数がございますので、面的に広がりが出てきている。380万事業者ありますが、いずれの中小企業にも誰かが寄り添っているという体制になっているのではないかと思います。

ただ、数は多いのですけれども、中小企業の方々からは、下の四角枠にありますとおり、各機関の相談対応能力の向上をお願いしたいですとか、それから、支援機関の役割の明確化をしてほしいという声がございます。

また、そういうニーズが寄せられている中にありまして、支援能力、支援実績のばらつき、それから、支援機関同士の連携の少なさといったことが課題になっているところでございまして、今後、目指す方向性としまして、右側にございます、「Ⅰ 十分な経営支援能力の確保」ということで、活動実績の見える化、それから、更新制といったものの導入を図っていきたいと思っております。

それから「Ⅱ 更なる能力の向上」ということでは、研修の充実などによりまして、個々の支援機関の方々の能力を上げると同時に、支援機関同士の連携強化も大事だと思っております。

それから「Ⅲ 制度の普及促進」と、こういう仕組みがあるのだということは、しっかりお伝えしていきたいと思っております。

9ページでございます。

「3-2. 支援機関同士の連携強化・見える化」でございますが、こうした方々を束ねるという意味におきまして、各都道府県によろず支援拠点をつくっております。

もう一つ、地域プラットフォームとございますが、よろず拠点とは別に、地域の金融機関ですとか、それから、都道府県の中小企業支援センターといったところが核になりまして、独自のプラットフォームをつくられて中小企業支援に当たられているということでございます。

先ほど触れましたように、こうした連携組織の間でも連携を促進する。これによりまして、困った中小企業の方々がおられて、それに必要な専門家がここにいるといったつなぎをしっかりとできるようにしていきたいと考えております。

そうした支援機関の連携を強化するとともに、連携機関におきましても、実際の支援体制の見える化というところをしっかりと図っていききたいと考えております。

(金融庁遠藤監督局長)

10ページをご覧ください。ここから3ページは、金融庁から説明させていただきます。

地域企業に寄り添っている地域金融機関の置かれている現状ですが、10ページの左下、これは生産年齢人口が全国で減少していることを示す図です。真ん中の図にありますように、生産年齢人口と貸出は相関しております。今後、貸出は生産年齢人口の減少とともに減っていくだろうということで、地域における経営環境の悪化は今後も続くと予想されます。

右側の図は、貸出と手数料ビジネスを合計した顧客向けサービス業務について、106行ある地域銀行の過半は、今、赤字になっているという状況を表しています。

11ページをご覧ください。我々は、金融機関といろいろ議論をしておりますけれども、金融機関の目指すべき持続可能なビジネスというのは、顧客本位の良質なサービスを企業に対して提供し、その企業の生産性を向上させ、その結果として、金融機関自身も安定した顧客基盤と収益を確保するという、共通価値の創造と言えるようなビジネスが一つの有力な選択肢ではないかと考えております。

そういったビジネスを金融機関に慫慂するために、様々な取組を行ってまいりました。その取組を、PDCAを回しながらより改善できないかと、いろいろ議論しております。

これまでの取組と今後の主な施策を、11ページに表にしております。1つは、昨年、金融仲介機能のベンチマークを策定・公表いたしました。本年、さらに見える化を促進するということで、金融仲介を客観的に評価できるような比較可能な指標群(KPI)を選定・公表し、深度ある対話を行っていこうと考えております。

さらに真ん中でございますけれども、金融仲介の改善に取り組む地域金融機関への支援ということで、顧客企業の事業内容や成長可能性の適切な評価といった「事業性評価」というものに基づく融資あるいは本業支援というものを引き続き促進していきます。今後としましては、地域金融機関のみではノウハウや人材が足りないという場合には、地域経済活性化支援機構や、その子会社である日本人材機構によって、人材やノウハウ支援を強化してもらおうと考えております。

さらに、地域企業の立場から見たファイナンスということで、「企業の資金使途に応

じた適切なファイナンス」とありますが、これは、短期継続融資でありますとか、資本金資金でありますとか、公的金融機関との協調といったことが考えられますけれども、これに関しても、公的金融と民間金融の望ましい関係のあり方を今事務年度において議論を行い、また、経営者保証ガイドラインのさらなる活用促進を目指しております。

このように、金融機関は顧客企業に寄り添うことで企業の生産性を向上させるといったような形で健全な金融仲介機能を発揮することが期待されておりますが、その金融機関自体が、やや危機に直面しているのではないかという問題意識を12ページに記載しております。

これは、先週発表いたしました金融行政方針の関連部分をそのまま引用したものです。今の状況が続くと、将来的に淘汰される金融機関というものが出現してしまい、地元において金融機関がなくなる可能性も出てきてしまうのではないかと考えております。自らの経営の健全性を維持しつつ、適切な金融仲介機能が発揮できる金融機関をいかに存在させるか、そのために、経営統合などを企図している金融機関もあるわけですが、これに関しては寡占・独占のリスクというものが指摘されております。

金融庁といたしましても、そういった寡占・独占も含めた金融機関の競争のあり方、それによって健全で適切な金融仲介機能が発揮できるような金融機関をいかに維持していくか、ということを議論していきたいと思っております。

地域の企業・経済に貢献していない金融機関の退出は市場メカニズムの発揮と考えられるが、他方、退出によって、金融システムへの信認が損なわれたり、顧客企業や預金者等に悪影響が及ぶことは避けなければならないと考えております。

そういった場合に、悪影響が及ぶことを最小限に防ぐための制度でありますとか、あるいは監督対応ができていのかどうかを、現在の制度や監督対応というものを振り返って、今事務年度、きちんと検討していきたいと考えております。

(経済産業省中小企業庁吉野次長)

続きまして、14ページをご覧ください。事業承継の問題でございます。

まず、14ページの上段でございます。これは、経営者の高齢化が非常に進んでおまして、2025年ごろになりますと、70歳を超える経営者の方々が245万人になってしまう見込みです。実際に半数の方々が、まだ、後継者未定ということでございますので、今後、5年、10年と、10年間の間に相当程度しっかり取り組まなければならないという実情でございます。

それから、事業承継の問題は、地方においてこそより深刻でございます。下にございます、経営者の高齢化は、地方においてこそ深刻であるとか、それから、各産地におきましても、後継者不在の問題が非常に深刻な課題になっているところを掲げております。

15ページでございますけれども、一方、事業承継の推進は、生産性革命にも資すると考えております。

上の図は、経営者の年齢別に売上の増加の傾向を示したものでありますが、有意

に若い経営者のほうが売上が伸びている。これは、投資、IT導入といったことによるものと思うところでございます。

15ページの下でございますけれども、これも事業承継に関しましても、本来、廃業してもらったらいいところに関しては廃業を促す。この図は分かりにくいのですが、上の部分は廃業することが全体の生産性にプラスの効果をもたらすもの、下の部分がマイナスの効果をもたらすものということですが、上の部分は廃業を促す、下の部分に関しては、もったいない廃業をなくすように事業承継をしっかりサポートしていくと、こういうことかと思っております。

16ページでございます。左側は、相当程度年齢が上がっても、事業承継の準備が、まだまだ進んでいないものを図示しております。

それから、親族内承継の場合には、やはり、右側にありますとおり、相続税、贈与税の負担といったものが非常に深刻な課題になっているということでございます。

それから、第三者承継ということに関しましては、M&Aマーケットなどが整うことが望ましいわけではありますが、この17ページの図にありますとおり、比較的規模の大きい事業者同士に関しては、仲介事業など成り立ちますけれども、この規模の小さいところに関して、これは、やはり、事業引き継ぎセンターなど、公的な関与をしながら進めていくことが必要であると考えているところでございます。

ということで、18ページに、今後の支援策の中身を示しております。

左側、まだまだ後継者がいない、その準備が進んでいないという方々がおられます。この方々に対して、気づきの機会を提供していくような取組をする。

それから、後継者がいない方々に対してはマッチングの支援をしていくということも課題でございます。

税制に関しましては、事業承継税制は現にございますけれども、現行の納税猶予制度、それから、雇用要件、株式総数の上限の問題、対象者の問題と、こういうところに関して、抜本的な見直し、事業者にとりまして事業承継がそうした負担にならない、リスクを抱えないという形になるような税制の抜本改正をしていきたいと思っております。

加えまして、事業承継の後には、経営革新、事業転換が進んでいくような様々な支援もあわせてやっていくことが大事だと思っております。

少し戻っていただきまして、13ページでございますけれども、以上、私のほうからは、IT設備投資、事業承継等々申し上げましたが、制度面で申し上げますと、前回もご説明申し上げました、経営強化法のもとで、一定の体制はございますけれども、これをもとにしまして、13ページ右の「今後の方向性」にありますとおり、「運用強化」「制度的対応」というところを、今後、検討していきたいと考えております。

(広瀬日本経済再生総合事務局次長)

ここからは、民間の方々においでいただいておりますので、プレゼンをいただきたいと思っております。

本日は、お話を伺う民間の方々として、株式会社丸高工業から高木一昌代表取締役社長、神奈川県よろず支援拠点から山崎隆由チーフコーディネーター、特定非営利

活動法人日本動産鑑定から森俊彦会長、そして、小松ばね工業株式会社から小松節子会長にお越しをいただいております。

それでは、まず、初めに丸高工業の高木社長からお願いいたします。

(株式会社丸高工業高木代表取締役社長)

本日は、本会議に参加させていただきまして、誠にありがとうございます。また、勇気ある経営大賞をいただき、改めて御礼申し上げます。私どもは、ビルの耐震補強やリニューアルの工事の設計、施工に従事しております。

現在、耐震改修業界の人手不足は深刻で、特に熟練の技能者不足によって工事が長期化したり、工事そのものが受けられないとか、あるいは工事費が非常に高騰してしまって、お客様の予算を超えてしまうということが多々出てきています。しかし、建設作業は職人しかできないという今までの常識によって、誰も技能分野にまで踏み込んで標準化による生産性の向上はしてきませんでした。あるいはできなかったのです。

そこで、我々は改修工事の建設作業を一つ一つビデオ撮りして分析してみました。そうしたところ、実際に利益を生み出している正味作業というのは全体の30%に過ぎないということ、大方50%は附帯作業をしている、10%は無駄な作業をしている、残りの10%が、いわゆる熟練技、職人技と言われる作業をしていることがわかりました。何と90%は、標準化が可能な領域だということがわかりました。これで、未経験者でも簡単に、楽に、手際よく、きれいに作業ができるという方向性が見つかりました。

標準化の方法ですけれども、実際には、ビデオ撮りをしたビデオを見ながら、自分で作業をします。自分で作業をすると、実際に時間がかかったり、うまくできない部分が出てきます。それをどうしたらできるようになるのか、作業自体を見直したり、あるいは器具や工具を工夫したりして、職人でなくてもできるように1つの作業を半年から2年ぐらい時間をかけて開発していきます。

改修工事の作業を数えてみますと、800以上作業がありまして、そのうち現在標準化は60%完成いたしました。1つの作業に様々な工具だとか、いろんなアイデアが、大体10~20入っておりますので、現在でも7,000ぐらいの知恵の結晶が詰め込まれています。今後さらに完成に向けてスピードアップしながら精度を高めていきたいと思っております。

資料の7ページをご覧ください。これは、標準化一覧表といいまして、縦項目は工事の種類が書いてあり、横は、それに必要な作業が書いてあります。黄色のマークがところどころ打ってございますけれども、これは、その工事に必要な作業を示しています。必要な作業を全て一個一個マスターしていくことにより、1人の人間で1つ工事作業が連続的に可能になります。これにより、改修工事の多品種少量生産における無駄やロスが大幅に削減し、効率的な作業を作業員全員で行えるので、生産性を大きく向上させることが可能になりました。

誰でもできるというのは、体格がよい男性ばかりではなくて、資機材を軽量化して、空調服やアシストスーツを活用すれば、女性や高齢者や、先だってもうちに発達障害の方が見えましたが、そういった方々にも活躍の場をつくれる可能性が見えてき

ました。将来的には、女性しか入れない、例えば、女子寮みたいなところには、女性の作業員で安心な工事が計画可能になっていくと思います。

10ページをご覧ください。さらに、改修工事に、人手不足や生産性向上の阻害要因があります。それは、工事中に発生する騒音、振動によって仕事ができないとか、クレーンが出るとかということ、工事は休館日や夜間作業、夜間ができない場合は、時間制限で実施しているのが現状です。これが工事の長期化や工事費の高騰や、人手が集まらないといった問題になってきています。

そこで、工事から騒音、振動が出るのは当たり前であるという常識を打ち破って、工事をして騒音、振動が出ない工法や、機械工具の開発を今から10年ぐらい前に思いつきました。そして、消音改修技術の開発を継続しています。

最初は、全ての工事を作業に分類して、その作業からどんな音が出るのか。ある耐震補強工事の騒音の拾い出しをしたところ、何と131種類もあり、空気電波音22種類、固定電波音16種類、計38種類に集約して、一つ一つどのように音が出ているのか調べていきました。

11ページ以降をご覧ください。インパクトドライバーとハンマードリルを初めとするある種の工具は、工具自体を消音化しないと、騒音の問題は解決しないという壁に突き当たり、建設会社でありながら工具そのものをつくることになりました。そして、何度も何度も現場で試験施工して、失敗しては製作工場に持ち帰って改良し、長いものでは5年以上かかっています。現在、消音工具に関する特許は50件余りとりまして、最終目標は2,000件を目指しています。実際に、これはインパクトドライバーと言いまして、これを使う工事業者は20種類を超えています。これが騒音が出るたびに、昼間の平日の作業ができなくなっています。実際の音を聞いていただきます。これが大体90デシベルぐらいの音が出ます。

(動画)

これが当社が開発した消音ドライバーです。インパクトレンチの部分を全部なくしています。機構をなくしています。こちらの事務室でこういった会議をしても、隣の部屋で工事をしていても全然気になりません。

(動画)

これは、モルタル破碎作業に使うハンマードリルです。これが典型的な工事騒音の現況です。

(動画)

我々は、これをめくるという発想で、メクリックスという機械を開発しました。小割りにして、自動に集積されるようにするのでほこりも出ません。

(動画)

消音化と標準化の技術上の成果としましては、15ページに書いてありますように、ある病院の工事で、従来であれば、休館日や夜間に行うという作業になって、それに比べて、我々は平日の昼間に今のような作業をいたします。ここに標準技能工が入って、連続的な作業を行うことによると、まず、工期としましては30%から50%短縮します。それから、工事費は70%に削減されます。

16ページをご覧ください。その他の成果としましては、週休2日での作業所運営も可能であること。それから、弊社では全作業所の10%が週休2日制を実施しています。

また、標準化生産システムは、技能の伝承を確実に早くできること。それから、施工管理という技術自体も標準化することができます。ですから、現場管理者の確保と育成が可能になることがわかりました。

週休2日と標準化教育システムによる2年間の研修を新入社員に対して行っております。それが、新入新卒者に非常に好評で、毎年応募者も、私どもみたいな中小企業も120名から150名の応募があります。それで、6～7名を採用しています。

新卒者の退職率が、26年度は50%ございました。ところが、28年以降については0%に下がりました。また、退職率も25年度には21.5%ありましたが、現在は3.6%になっています。平均年齢も若干ですが、若返っております。

17ページをご覧ください。今後は、消音標準化の技術を建設業界を初め、広く全国の皆様に知っていただき、御活用をいただきたいと思っております。

消音開発の資機材を、それを必要とする皆様にレンタルすることでも騒音の問題の解決につながっていくと思います。そして、この技術を、完成度をもっと向上させるために、もっと多くの方々のお知恵とお力をいただきたいと思っております。

そして、将来的には、AI、IOT、デジタル化といった技術と組み合わせて飛躍的な生産性の向上を図り、さらに性別や年齢を問わず、誰でも建設作業ができるような取組にも広げてまいりたいと考えております。

今後、ますます皆様の御協力、御指導、御鞭撻のほど、よろしく御願い申し上げます。

(広瀬日本経済再生総合事務局次長)

高木社長、どうもありがとうございました。

続きまして、神奈川県よろず支援拠点から山崎チーフコーディネーター、よろしく御願いたします。

(神奈川県よろず支援拠点山崎チーフコーディネーター)

本日は、神奈川県よろずがこの3年半、いろいろ取り組んできた地域連携のあり方ということについてご報告を申し上げたいと存じます。

先ほど、事務局のほうのお話にもありましたとおり、各県内には、古くから様々な支援機関が混在しているわけですが、3年半前、我々が神奈川によろず拠点をつくったときに、まず、どうしようかということに関係機関といろいろお話をさせていただいたわけですが、まさか先ほどの御指摘のとおり、地域の支援機関とどうやって連携ができ

るのかということが、我々の最大の課題でございました。

資料3の2ページをご覧ください。そこにまとめさせていただいておりますように、私どもは、今27名でやっているわけですがけれども、基本的には、実施機関である神奈川産業振興センターと事業連携するというのが一番大事なわけですが、そこと連携をしながら、先ほどお話が出ていた地域プラットフォームとどうやって連携をしていくかということ踏まえて支援機関と一緒に支援体制づくりをさせていただいております。

それとあわせて、国の委託事業である神奈川県よろずを含めた4団体の支援プロジェクトとどういった連携をとるかというようなことも大きな課題としております。

特に神奈川県の場合は、自動車大手の部品の製造下請というところが産業の基盤になっている訳ですが、どうしても、ものづくりの中小企業が多いということもございしますので、我々は県の外郭団体でもあります産業技術総研、こことも連携を図っております、なかなか我々だけでフォローできないというような案件については、産業技術総研と一緒に中企業の皆様を御支援させていただいているというのが、全体の枠組みでございします。

そういった中で、お客様にどうやって我々の活動をPRしているのかということにつきましては、各種の我々の主催セミナーであったり、あるいはプラットフォームと連携をしている共催セミナーであったり、いろんなセミナーを皆様と一緒に開催させていただくことで、相談企業様の掘り起こしをさせていただいているというところでございます。

3ページをご覧ください。それを一つずつご説明させていただきますと、今の図の産業振興センターの中に、我々は位置しているわけですが、これも実は、神奈川県よろずと産業振興センターが別々に稼働している訳ではなく、この赤いマークのところにありますように、受付も現在一本化しております。来訪されたお客様が、神奈川産業振興センターに来ているのか、神奈川県よろずに来ているのかわからないというようなことのないように、受付を一本化して、きょうは、どちらにご相談にいらっしゃっているのかというようなことを一元的に管理できる体制を整えておりますので、お客さんにとっては、非常に分かりやすい相談拠点になっているかなというふうに自負しております。

4ページをご覧ください。先ほど申し上げましたように、神奈川プラットフォームと連携をしているわけですが、たまたま神奈川県のプラットフォームの代表機関として、神奈川産業振興センターが運営管理をさせていただいているということもありまして、神奈川県よろずの立ち上がり当初から、先ほども申し上げましたように、このプラットフォームと我々は連携をしていくのだという前提で準備を進めさせていただきましたので、この定例会議を年間で3回ぐらい、プラットフォームと開催をさせていただきまして、国が発表する中小企業支援施策の概要説明であるとか、あるいは神奈川県よろずの取組みの現状、あるいはそういった成果、そういったものを定期的に皆さんで情報交換をしながら、皆さんがお困りのことがあれば、神奈川県よろずにご相談いただければ、一緒にやりましょうというようなことを投げかけさせていただいております。

私どもは、このプラットフォームの構成機関の方々が、我々に企業様を御紹介いただいたときに、どうしても同席させてくれというようなご要望も実はあるわけです。長年皆さんが支援してきた企業ですから、よろずに任せたらどうなってしまうかわからないよ

という不安も皆さんお持ちなので、我々は必ず支援機関さんの御担当者様が、我々がどんな支援をしているのかということを目の前で見させていただき、よろずなら任せてもいいなということをお願いいただけるような関係づくりを、この3年半やってまいりました。

5ページが、今、私どもの総勢27名の顔写真なのですが、私どもプラットフォームと連携をするだけではなくて、プラットフォームの支援機関さんをお願いをして、どうしても関内の本部だけでは対応し切れない地域については、皆さんと連携をして支援をさせていただきたいと各支援機関をお願いをしまして、一緒にやってもいいよと御返事をいただいたところ、例えば、左下の枠にあるとおり、小田原、海老名、藤沢、横須賀、川崎、相模原という県内6カ所にサテライトオフィスを抱えて、我々のスタッフが常駐する形でオフィスを開設しております。相談企業様が、例えば、小田原からわざわざ関内に来なくても、最寄りの支援機関で我々が対応できるということによって、より皆さんが相談しやすい環境づくりをさせていただいているということが、私ども神奈川県よろずの特徴かと思えます。

それと、相談企業様は、待っているだけではなかなか私どもの事務所を訪問していただけないので、我々としては、やはり、皆さんが抱えている経営課題に対して、セミナーを定期開催することによって、相談企業の掘り起こしを日常的にやっております。私どもの主催するセミナーだけで、年間で30回ぐらい開催しています。

6ページをご覧ください。先ほど申し上げましたプラットフォームの支援機関様と共催で開催させていただくセミナーが年間80本。ですから、この両方を合わせただけで、約110本から120本のセミナーを年間通じて開催しておりますので、大体1回のセミナーで30人前後のお客様にお越しいただいておりますので、セミナーだけで約3,000人から3,500人ぐらいの動員を図っていて、その方たちが、行く行くは、よろずが結構おもしろいことをやってくれているねということから、将来の相談企業の掘り起こしにつながっていくと考えております。

特に最近では、事業承継の課題も大変多くなってきておりますので、そのセミナーの中に、事業承継の課題を全面に出したセミナーも毎月1回開催するというような形でやっておりますし、事業承継ネットワークとの連携も図りつつ、神奈川県よろずあるいはセミナーにお越しいただいた企業様を、そちらに誘導するという体制もとっております。

7ページ特に、もう一つ私どもの特徴のあるサービスとしては、お客様の強みの掘り起こしをした結果、お金をかけずに販路開拓に結びつく、あるいはお客様の掘り起こしに結びつくというような形でニュースリリースのサービスをさせていただいております。

年間大体30件から35件ほどのニュースリリースの作成及びメディアのフォローアップというようなことをさせていただいております。今、ここに御紹介させていただいているのは、たまたまその一例ということでございますけれども、そういったことを継続することで、お客様のビジネスチャンスを拡大するということにも繋がりたいと思っております。

8ページをご覧ください。たまたまこの2事例、支援事例という形で御紹介をさせていただいておりますけれども、こちらの例も地元の信金さんから、私どものほうに依頼をいただいて、このモリ・ワールドというパン屋さんを、何とか事業を活性化できないかということからいろいろ経営の問題点を検討した結果、商売の現状分析がまだまだ足り

ないのではないかということから、POSシステムの導入を御提案させていただいて、これを今後どうやって活用していったらいいのかというようなことを、今一緒に考えさせていただいております。

右側は、鎌倉青果市場の事例です。最近では食品の卸売りも直契約が多くなってきており、市場取引というのは年々低下しているわけですが、この鎌倉青果市場もご多間に漏れず、最盛期には30億程あった売上が、私どもが支援する直前には3億5,000万まで売上が落ちていました。そのときには、あと1、2年厳しい状況が続けば廃業だというご相談をいただいたわけですが、この相談も神奈川県団体中央会さんから私どもにご相談をいただき、何かいい方法はありませんかということから、「鎌倉いちばブランド」というブランドがある訳なので、そのブランド力を生かしながらロゴマークなどを登録してブランド化し、それをお客様にもっとアピールするためにどうするかということをご提案しながら、いろんな仕掛けづくりをさせていただいて支援した事例でございます。

そんな形で、私どもの支援体制というのは、先ほどよろずの課題だなというご指摘がありましたけれども、県内の支援機関と連携しながら、いかに効率的なご支援を実現するかということをご念頭に進めておりますので、こういった取組みが皆さんの参考になればと考えておりますので、今後ともまたよろしく願いいたします。

(広瀬日本経済再生総合事務局次長)

それでは、続きまして、日本動産鑑定森会長、お願いいたします。

(特定非営利活動法人日本動産鑑定 森会長)

資料に入ります前に、一言述べます。

中小企業活性化、成長戦略の関係で中小企業を金融面から支援する事業性評価専門機関の立場でございます。

これから、私がご説明します内容について、地域金融機関の頭取や理事長を含めた支店長会議で講演したり、さらに昨年夏から借り手の中小企業経営者の支援機関であります、中小企業基盤整備機構において、全国の中小企業経営者向けにお金の借り方や進んでいる顧客本位の金融機関の選択の仕方について、金融リテラシーの普及に取り組んでおります。

こうした意味で、貸し手の金融機関と借り手の中小企業をつなぐ結節点に立って、金融機関と中小企業がWin-Winに成長し、地域活性化実現と、いわば共通価値の創造、それを後押しする仕事をさせていただいております。

資料4をご覧ください。まず、2ページでございます。上半分は、ご存じのとおりかと存じます。下半分のポイントは、これからご説明いたします。

3ページをご覧ください。「中小企業の『ビジネスモデル』」の四角い枠でございます。中小企業の経営者の方々は、本業に全力で取り組む一方で、本来お金の借り方、また、金融機関の選択の仕方については、時間が十分与えられていない。また、御存じないといったケースが大変多うございます。中小企業にとって、この図で、物を仕入れて、また、物をつくって販売するのに必要な運転資金は、事業活動そのものです。この

運転資金の借り方がうまくできないと、自転車操業になってしまって、本業に専念できないということです。中小企業の、まさに運転資金は、事業活動、ビジネスモデルそのものです。ただ、中小企業経営者の方々が十分御理解されていないことに加えまして、金融機関の中堅、若手行員の方々も実際に理解していないケースが多いです。

次に「資金繰りの大原則」とあります。これは、申し述べるまでもないのですけれども、短期資金は短期借入金で調達、長期資金は長期借入金や自己資本で調達ということです。

次の枠、必要運転資金は、常に発生し、中小企業の事業の継続と成長に不可欠。返済不要な自己資本での全額調達は、上場もしていませんし、非常に難しい。

その解決手段が、専用当座貸越です。当座貸越ですので、例えば、極度枠が3,000万円の場合、その枠内で社長さんが自由に仕入れをし、売れて入金をしたら返済も自由ということです。これは最初の矢印のとおり、担保・保証に依存しない事業性評価融資の典型例でございます。また、「中小企業の成長戦略のインフラそのもの」と書いておりますが、小さい枠の①のとおり、まさに事実上の「自己資本」ということです。また、②として、長期べた借りよりも返済すればいいわけですから、金利負担も節約できるということです。さらに③として、印紙税の手形の書きかえは、数万円かかりますけれども、当座貸越は200円と格安です。④として、これは重要ですが、レシートを切る都度、仕入れ明細をつけると、中小企業経営者は、私はいろいろ拝見しております、どんぶり勘定が多々ございますけれども、社長さんがみずから身を守る上で、これは大変重要だと感じております。

また、多くの金融機関ですけれども、当座貸越は、現状リスクがあるのでということで、これまで優良企業にしか出していませんでした。しかし、動態モニタリングができますので、後でご説明しますように、中小企業に寄り添う顧客本位の金融機関は、リスク先、業績の悪い先に専用当貸を活用することで、一気に業績改善に持ち込んでおります。

一番下の四角の枠に書いておりますが、ところが、現状は、必要運転資金まで、長期運転資金の名目で、証書貸付、約定弁済ですね。資金繰り困難化に直結と、そこを一気にご説明いたします。

時間の関係で6ページをご覧ください。上の左の表、法人向け貸出、資金循環勘定を分析しますと、丸めて300兆円あるうち、ほとんどが長期です。その右、赤と緑の線です。全銀協の統計、十数年間短期減少の一方で、長期がどんどん増え続けています。

上の枠(1)のとおり、日本全体の融資構造は、今や、法人借入れの大半が長期であり、①として、企業は、約定返済がキャッシュフローを上回り、返済負担大。リスク40万社の主因の1つ。②として、金融機関は、長期融資で、取引先企業に対して、長期間モニタリングなしの融資ノーチェック状態が多いです。

結果、中小企業の資金繰り困難化をもたらすと同時に、経営支援能力も著しく低下してしまっている。

必要運転資金まで、長期運転資金になってしまった背景。これは、幾つかあるのですけれども、国の関係では「①金融検査マニュアル」があり、短期融資の不良債権認

定で長期融資がどんどん増えていった。②として、その際、信用保証協会の保証がつけられたということでございます。ただ、青字で書いていますけれども、2015年1月、金融検査マニュアルについては、正常運転資金に対応した短期継続融資は何ら問題ないと改定済みでございます。あとは、民間金融機関の行動にかかっているということでございます。

下の緑の枠、(3)事業承継、廃業防止はいろいろ税制の問題がございますけれども、金融面からは、事業再生、業績改善が鍵です。経営者保証なしの事業承継が可能化いたします。これは、日々扱っている事例で、私も実践しております。

7ページをご覧ください。上の図、赤い字、これが現状多くの金融機関でございます。企業の成長支援や地方創生、取引先企業の中で、正常先の上・中位層をターゲットとしていることが多いです。金利競争が激しく、最近では、マイナス金利で経費がカバーできない。

先ほど、金融庁様から説明がありましたけれども、2分の1、金融機関は赤字になりつつあるということです。しかし、青い字が非常に重要で、目指すべきは進んでいる金融機関、顧客本位の金融機関ということで、特にミドルリスク先、さらにその下ですけれども、不良在庫、返品、過去の負債は、なぜそうなったかについて事業性評価を行い見極める。足下のキャッシュフローは出ている、あるいは出るように業績改善計画を組むことができる先に、さっきの短期融資、専用当貸です。これを実行すると一気に改善する事例が数多く出てきております。

下の枠です。進んでいる金融機関は、ミドルリスク先を収益源。このミドルリスク先は、不良債権予備軍では決してなくて、まさにこれからの日本経済を支え牽引していく成長予備軍と、この発想が鍵だと感じております。

金融機関による組織的・継続的な事業性評価に基づく融資や本業支援の入り口、専用当座貸越、事業性評価融資と申し上げました。この動態モニタリング、事業性評価そのものでございます。

三本の矢(①財務CFの改善、②営業CFの改善、③経営者保証ガイドラインの活用)を活用し、中小企業の生産性向上、経営者保証なしの事業承継が可能化ということでございます。「同時に」ということを強調します。中小企業経営者の金融リテラシー、まさにこの面の向上が不可欠と感じております。

8ページ、最後でございます。上から(1)「中小企業経営者の金融リテラシー向上①」。中小企業基盤整備機構での中小企業経営者、次世代経営者向けのお金の借り方、金融機関の選択やつき合いの仕方についての教育普及、また次に、税理士から経営指導員、主に認定支援機関ということになりますが、金融リテラシー、この面での向上。

次に(2)は、金融仲介機能のベンチマークの趣旨です。企業がみずからの課題解決に取り組む金融機関、まさに中小企業経営者が金融機関を選択すると、その実践できる環境整備が重要と感じております。

(3)は、中小企業の『見える化』『見せる化』の推進①。中小企業経営者の方々は、生み出した商品、サービスの価値を正しく理解できていないケースが少なくなく、消費

者、買い手のみならず、金融機関に対して十分表現できていない。私は、ローカルベンチマーク戦略会議の委員なのですが、その活用による「見える化」、「見せる化」の推進。

(4)は、各省庁の中小企業支援の補助金・助成金などの諸施策をロカベンの事業性評価にひもづけするということです。いわゆるプラットフォームとしてのローカルベンチマークの活用をさらに推進。それで、ローカルベンチマークの事業性評価機能によって、国の資金のより適切な配分が可能。

(5)「地域金融機関による『ミドルリスク先』以下への対応強化」。ここがキーだと思います。日本型金融排除への対応、ミドルリスク先を収益源、成長予備軍へ。地域金融機関にとっての、むしろチャンスだと、これで事業承継が金融面からスムーズになると、廃業防止と感じております。

一番下の(6)「中小企業経営者と金融機関の『信頼関係構築コード』の策定」。事業再生、業績改善、事業承継など、進まない根本に、これは、私は強く感じておるのですが、中小企業経営者と金融機関の信頼関係が、情報の非対称性がある中で、十分構築されていない問題がございます。中小企業経営者と顧問税理士の方々は、中小会計要領に準拠した財務情報の信頼性確保とローカルベンチマーク活用などの非財務情報の「見える化」、「見せる化」が重要です。

同時に、金融機関もベンチマークを積極的かつ具体的に開示することで、中小企業経営者と金融機関が“平時からの信頼関係”を構築し、「共通価値の創造」である地域経済の持続的成長に結実していくことを強く期待したいと思います。

(広瀬日本経済再生総合事務局次長)

それでは、続きまして、小松ばね工業の小松様、よろしくお願いいたします。

(小松ばね工業株式会社小松会長)

小松ばね工業の会長の小松でございます。

事業承継の取組につきまして、経験からお話をさせていただきます。資料5をご覧ください。弊社は、1941年に小松謙一が精密ばねの工場を創業いたしました。順調に経営を進める中で、事業承継を考え、ためらいながら1980年に創業者は逝去いたしました。遺言はありません。

子どもに恵まれず、私が養女として縁組みをいたしておりましたが、私の配偶者は、養子縁組をしておりませんでした。それが原因で、相続財産の会社株式をめぐる、お家騒動が起きました。

その3年後には、創業者の妻が亡くなると、遺言により、全財産が養老院に寄付されました。

創業者に集中していた会社株式が分散されました。そこで、会社人事騒動が発生し、創業者が後継をためらっていた理由がもとで、私の配偶者は、役員とのコミュニケーションがとれず、取締役会で多数決の結果、代表取締役社長を解任され、会社から

去っていきました。

役員たちは、夫を排除して、私に名前だけでよいからと社長の座を要請してまいりました。経営は役員がやるとのことでした。私は専業主婦で、社会で働いたことはありません。会社株式の58.4%を持っているだけです。

それでも、1984年、お飾り社長に就任いたしました。就任後、参加したセミナーの言葉に、会社がつぶれたときの責任は、社長ただ一人と学びました。

当時の社内はお家騒動、人事騒動の結果、業績は坂を転げるように悪化していきました。業績改善の対策を立てられない役員、私は、地位とお金の狭間で動く役員の人間の醜さを知り、役員のわなにかかり、責任をとらない役員に会社を任せておけないとわかり、みずから全力で経営をして、つぶれたらあきらめもつくと事業経営に専念する覚悟を持ちました。

法律の知識も、会社経営の経験もない中で、株式の重要性、株式の数、取締役の数の戦略が大切なことを学びました。

事業経営を知るために取り組んだのは、経営計画書を作成することでした。学びと実践を同時に推進し、右肩上がりに経営を伸ばしてまいりました。社員は協力し、役員たちは辞任していきました。

私は、60歳になったころ、次期事業承継を具体的に考え始めました。私が承継した争点の中心に存在したのは、会社株式であり、それに人間の醜い欲望が重なり、それぞれの心に混乱を起こしたと思わざるを得ませんでした。

この経験を生かし、後継者へは、創業者の心を知り、新しい知識を学び、謙虚な心と人を思う気持ちで経営を進めることができるよう、安定した状態をつくり、生前に事業承継を完成させたいと考えました。

事業承継セミナーでも学び、計画準備を進めましたが、経営環境、業績の変化、コンサルタントの考えの違いもあり、決断には時間がかかりました。

経営者の交代は、金融機関、社員にとっては重要な関心事です。私は、経営交代を順調に進めていくためには、社長交代は、のりしろが必要と思いました。安心感を持ってもらえる体制で引き継ぐことが大切と思い、2011年、娘に取締役社長をさせる決断をしました。

娘が社長として完成されていることではありませんが、中小企業の経営は、女性の感性を生かし、多くの人々とコミュニケーションを持ち、学ぶ努力ができることが重要と思い、2年間は、私も代表取締役会長となり、二人三脚で徐々に社長の立場を学ばせ、成長を確認し、2014年に娘を代表取締役社長に就任させました。

私が経営を推進し、業績が上がっていくようになったとき、会社の株価が跳ね上がり、養父から承継した株価を100とするならば、5倍くらいになった時期もありました。

私の株式58.4%は、個人財産で、それが5倍になったわけです。会社業績がよければよいほど、財産にかかる税金がふえます。その税金を支払うのは、財産を承継する娘と息子です。株式は、お金ではありません。会社の建物や機械、いろいろなものに化けています。相続が発生すると、その株式を評価して税金が発生いたします。税金は、現金で決められた期間に納めなければなりません。現経営者も後継者も株式に対す

る税金を支払うお金は、どのようにして準備をするのか考えたことがあるでしょうか。確かに、それは経営者、後継者それぞれ個人のお金です。

私も到底準備できる額ではないことがわかり、これ以上、企業業績をよくすることは後継者も苦勞すると思ひ、得策ではないと思つたこともあります。これは、経営者の悩みだと思ひます。

経営者は、その認識を持って準備をしていかなければなりませんし、後継者にも現金の準備ができるよう指導しておくべきだと思つております。

私が今回、事業承継を完了させた方法としては、相続時精算課税制度を使い、株式を娘に経営者として最低必要な株式数51%を贈与いたしました。

残りは、ともに経営を推進する息子にも贈与し、私は経営権のない会長になりました。贈与した株の税金は、娘が払い完了いたしました。簡単なことではありません。

今は、社長としての責任を感じ、経営を推進していますが、中小企業の後継者になることは、経営の難しさだけでなく、最も重要なことは相続税を払う現金の準備にあります。今の事業承継税制では、まさに経営者になれる人、なりたいたがなれない人が出てくると思ひます。

そのことによって、中小企業は衰退していくと思ひます。

今回、商工会議所から決議文が4つ出されましたが、納税免除制度を初め、これらをぜひ実現していただけたら、安心して経営が継続できると思つております。

中小企業も決められた規則に従つて経営を推進しているので、好きなようにお金を使うことはできない時代です。

この決議文以外に私の個人的意見としては、中小企業経営者の相続発生に対しては、個人財産は個人が相続税を払えばよいし、会社株式は、会社の費用で支払えばよいと思つております。

中小企業がいきいきと仕事ができるよう、また、働いた対価を十分使えるよう税制を変えていただきたいと思つております。

中小企業経営者こそ、収入を消費するより、相続発生のため貯蓄しておかなければ、企業を存続していくことができないことで苦勞していると、皆様にわかつていただきたいと思ひます。

(広瀬日本経済再生総合事務局次長)

それでは、以上の関係省庁及び4人の民間の方々からプレゼンをいただきましたので、ここから自由討議に入りたいと思ひます。

まず、民間の方々への御質問からお願いできればと思ひます。

(御立副会長)

今回もどの方のお話も経験に基づいたお話で、正直、非常に感心申し上げます、ありがとうございます。大変参考になりました。

丸高さんにお話を伺いたかつたのは、極端な話なのですけれども、もし、アメリカにいらつしゃつて、ベンチャーキャピタルが横にいたら、事業を伸ばしていくのではなくて

100倍ぐらいにしませんかというように、寄ってたかってお金と人を送り込んでくるような人が周りにいっぱい出てくると思うのです。今、特許を生かして、レンタル業でほかの方々にも伸ばすとか、いろんなこともお考えなのですから、これだけビデオを使って標準化して、中をよくするだけではなくて、お客様の側がとめなくていいという、物すごく顧客メリットが出ているので、競争力も物すごく高いはずなのですが、逆にどんどん大きくしようというインセンティブは、余りわからないのですか。

(株式会社丸高工業高木代表取締役社長)

私は、自分の好事例を増やしたり、そういうことには余り注視しないで、生産性を上げる努力をしたいのです。建設業は、私もともと漆屋の息子でございますが、私は漆の技術はないですけれども、実際に現場で作業させられて、本当に作業の難しさはわかるのですけれども、実際には必要のない作業をいっぱいやって、物すごく賃金のレベルが下がっているのです。これではみんな辞めてしまうのです。

ですから、技能を継承させるためには、やはり、残してあげなければいけない。それは、職人として、その技術を認めて、全然それと違ったものを標準労働にして、組み合わせさせて仕事をするということしかないと思うのです。

そういう投資を受けて拡大をすとかということよりも、必要なところにそういう情報を与えて改善を図っていくという、生産性の向上を図るということに力点を置いていきたいと思っています。

(御立副会長)

ありがとうございます。違う分野、例えば、観光の分野で生産性を上げられた星野リゾートさんなども、同じように、ビデオを撮って無駄な作業をなくして、標準化してやるということをおやりになった。では、情報を与えたらほかの方が真似できるというのは、なかなかできないところがあって、今回のこの議論の本質の1つにもなるのですけれども、好事例を共有するということだけでは、なかなか持ち上がらない部分が正直ある。私などは、高木さんがおやりになっている消音型の工具のレンタルと、それから標準化のノウハウを、逆にビジネスとして広げていっていただいて、それが日本の建設業全体の生産性が上がるような、そういうような仕組みを逆にサポートするような政策があってもいいのかなと思ったものですから、そういうことを申し上げた次第です。

(株式会社丸高工業高木代表取締役社長)

今、一番困るのは、人を育成することなのです。例えば、若い技能労働者でも、これを覚えるとなると、やはり日当がほしいのです。日当を払った上にさらに教育投資をしなければいけないというのは、相当な金額の負担があって、なかなか広がらないと思います。

それから、それをやるためには、何か職業訓練所みたいなところで、こういったことが誰でも簡単に教育を受けられて、就職の道が広がっていくと、そういうことができれば広がっていくと思います。

(御立副会長)

そうすると、産業に入ってきた人たちよりも、その手前のところから公的な力も含めながら技能を上げて、標準化の手法が広がるほうへ持っていったほうが早いのではないかとということでしょうか。

(株式会社丸高工業高木代表取締役社長)

我々がつくった方法論は、一企業をつくった方法論だということで、なかなか信用してもらえないのです。でも、今回、大賞をいただいたことで、多くの方々から信用をいただきましたので、できれば、こういうのを認定制度にさせていただいて、国が認めた資格制度を担っていくと、みんながこれを信用して入ってきてくれるのではないかと思います。

(三村会長)

まず、各省のほうで、それぞれ独自の取組をされており、非常に感心いたしました。

ただ、省によって、例えば、事業分野別指針の策定及び推進機関の認定について、やや進行に差があります。聞いているところでは、個々の企業が計画をつくり、生産性を上げるうえで、これらは非常に役立っているという話ですので、ぜひとも中小企業庁のほうで、各省の進捗状況を全部取りまとめていただいて、それを次回にでも、この場で報告していただけないでしょうか。そのうえで、例えば、何がネックで取組が進んでいないのかとか、そういうことをフォローさせていただけないでしょうか。

もう一つ、医療・介護のほうで、生産性という指標は、他産業と同じようにはなじまないというお話があって、それはそうだろうなと思いました。逆に言えば、どういう指標を導入すべきなのか、何らかの代替指標があるのではないかと思うので、それを少し教えていただけないでしょうか。

次に、我々が共通認識していることとして、運輸、建設、医療、介護、保育、これらは人も不足しているし、作業がきついし、今後ますます生産年齢人口が減る中においては、そのしわ寄せが集中的に来る分野であると思います。したがって、生産性の向上による職場改善なしには、今後生き残ることが難しいと思うのです。

そこで、これまで示していただいた生産性向上の取組事例について、それはたくさんある事例の中の1つにすぎないのか、それとも、全体でもまだわずかな事例しか現れていないのか、その辺の取組の広がり状況を教えて頂けないでしょうか。例えば、丸高さんみたいな話がほかにもたくさんあるのか、あるいはまだ少ないのだとしたら、各省でこういう具体的な事例を、どうやって増やし、全体のレベルをかき上げしようとしているのか、そういうことについても、教えていただきたいと思います。

(広瀬日本経済再生総合事務局次長)

それでは、まず、医療、介護、保育ですか、公定価格もあるので、生産性向上について、通常の指標では必ずしもはかれないという点につきましては、どんなことがあり得るのかということコメントをいただけますでしょうか。

(厚生労働省椎葉大臣官房審議官)

医療でございますが、補足資料①の11ページを見ていただければと思います。

右のほうに、中小企業経営強化法に基づく状況分野の指針をお示しておりますが、例えば、医療分野における経営力を測るための指標ということで、職員の離職率、勤続年数とか定着率、それから、患者さんの満足度だとか、これはなかなかきちんとそういったことを測っているところは少ないわけですが、あと、ICTの活用によるコストの削減など、そういったものがあるわけでございます。

参考までに医療・福祉の離職率を挙げておりますが、約15%ということでございます。あとは、勤続年数がございますが、この業界は、かなり定着よりも、例えば、ほとんどが国家資格を持ってまして、そして、いい職場を目指して、だんだんキャリアアップをする人たちでもありまして、必ずしも同じところにずっと定着するわけではなく、むしろ欧米型のジョブ型の、どんどんリカレントしながらキャリアを上げて、そして、いいところに就職していく、そういう業界でもございますので、そういったものを含めて、いろいろと検討させていただきたいと思っております。

それから、好事例ということで、歯科のCAD/CAMについて御紹介させていただきましたが、あれは、診療報酬で、このCAD/CAMが認められたということで、かなり劇的に入りましたので、今後、そういうイノベーション的なものがうまく入れば、たとえ公定価格であっても、それをうまく導入すれば、生産性がかなり上がるのだと思っております、今後の診療報酬改定の見直しの中でも、そういった生産性向上の観点からも議論をさせていただきたいと考えております。

(御立副会長)

医療のところで追加でお伺いします。私も、会長がおっしゃったとおりかと思えますし、ご説明があったように、単なる付加価値を人数で割るだけではだめだとは思いますが。1つには、特に介護の分野などは、今まで供給確保が非常に大事だったので、公定価格もある程度供給が増えるようにというのが行政目的であったと理解しております。

これからは、例えば、生産性下1割の人たちが退出したり、合併統合の対象になるというような形で、生産性が上がっていくとか、努力を迫られるということが非常に大事だと思っております。例えば、公的病院ですと、ロケーション別にベンチマークが行われておりますけれども、マーケット別に、ここの中ではどれぐらいの地位にあるかというのは、やはり、生産性を見える化すべきではないかと思っております、その辺は、ぜひお考えいただきたい。

もう一つ一番大事なものは、アウトカム指標だと理解しております。医療については、少しずつ動いてきています。介護の方は、リハビリして要介護度が下がってしまうと、収入が減るというような話も伺います。受益者に対してのアウトカムがデータで残り、それが報酬にも適切に反映される。これが公定価格のものでは大事かなと思っておりますので、御検討をいただければと思います。

医療の部分については、フリーアクセスで、激しい競争が行われていることもまた

事実なので、その中で、これは厚労省さんというよりは総務省さんになってしまうのですけれども、公的病院と中小の私立病院、診療所の格差というか、置かれた対応の違い。公的病院は、赤字になると地公体から赤字補填が、今でも7,000億から1兆円だされているわけでありますので、やはり、民間事業者が損をしないような形の中で生産性を比較してあげると。ここら辺の工夫、今までもやってこられたと思うのですけれども、この手の話をすると、誰でもかれでも助けるのではなく、やはり、自助努力をしておられる方が得するようなものという原則だけは御確認いただければと思っている次第です。

(広瀬日本経済再生総合事務局次長)

今の件について、何かコメントがあれば。

(厚生労働省椎葉大臣官房審議官)

おっしゃるとおりでございます、検討をさせていただきたいと思います。

それから、補足資料①の11ページにある地域医療構想というのが、まさにデータに基づいて、病床機能を分割させていくとか、それと、実際に来る患者さんの人口構成とか、今後増えるのか、減るのかとか、そういったものを踏まえたマーケティングがかなり入ったものでございます。

それと、データに基づいて、お互いの病院がどれだけ分担しているかというのが見えますので、これを通じて、そういった方向に持っていきたいと思います。

(広瀬日本経済再生総合事務局次長)

介護分野については、どうですか。

(厚生労働省谷内大臣官房審議官)

今、御立委員がおっしゃったことは、様々な審議会等で議論をさせている中でも、例えば、30年度の報酬改定を議論する際にも、やはり、介護の目的は自立支援ということで、介護を受けている方が、どうやって自分自身で生きていけるかということ、どうやって成し遂げるかということが大事でございますので、そういったことについて、きちんとやれば、報酬でも評価するようなこと、これは、なかなか難しいところがあるのです。一体何をやったら具体的によくなるというのが、若干介護の場合は様々なことがあります、見えにくいというのがありますが、そういったものも1つの大きな課題としてやっておりますので、そういった方向で、今、進めているということでございます。

いずれにしても、様々な介護の業務の中で、結局、対人サービスでございますので、極力その時間を対人サービスに充てられるように、それ以外の業務を極力少なくしていくことも大事だと。そういったことを少なくしていけば、医療と同じで、様々な指標の中で、勤続年数を長くし、離職率を低めるというのも大きな課題にしており、そういったことにつながっていくのではないかと考えておりますので、そうした方向で進めていきたいと考えております。

(広瀬日本経済再生総合事務局次長)

保育については、ございますか。

(厚生労働省成田大臣官房審議官)

補足資料①の15ページの左側の3つ目の○に書いてございます。指標の関係は、現在は、事業分野別の指針におきまして、職員の勤続年数と離職率等を例示させていただいているところでございます。

それから、こういった事例が広がっているのかという点につきましては、経営力向上計画の認定につきましては、現在、27件ということでございますので、余り広がりはないかもしれませんが、「今後の対応」のところで書いてございますように、保育人材の確保は非常に重要だと思っておりますので、保育士等の事務負担の軽減のためのICT化の支援だけではなく、処遇改善なども含めたいろいろな取組を行っていきたいと考えております。

(広瀬日本経済再生総合事務局次長)

それから、先ほど、三村会長のほうから、人手不足が大変なところについて、職場改善をしなければいけないという中で、いろんな好事例を御紹介いただいておりますけれども、それは広がりが出ているのかどうかというところについて、建設、トラック、バス、タクシー、宿泊、こころ辺のところでもし、コメントがあれば、お願いします。

(国土交通省青木建設流通政策審議官)

では、建設業のほうからお話いたします。

ご説明しましたように、これから担い手を確保するだけではなかなか厳しい、生産性を抜本的に上げなければいけないということを、我々としても省を挙げて取り組んでございます。

その際に、例えば、ICTとか、最新の技術をもっと現場に持ち込もうということを一生涯懸命やっております。例えば、最近の分かりやすい例で言いますと、測量とかはドローンでやるということが、相当中小レベルまで普及しています。今まで飛行機を飛ばしたり、足場を組んだりということが抜本的に変わってきています。

その中で、広がりがある程度見せつつも、もっとニーズとシーズをマッチさせようということで、協議会で、そのあたりをマッチングするという取組も進めています。

ただ、今回の丸高さんのすごいところは、今まで作業工程自体は、ある程度所与のものとしながら、そこをどうICT化するかというようなものがどうしても多いのですが、今回の丸高さんの話というのは、職人技がなくても作業を分解して、技術開発と組み合わせればできるということが、本当に画期的だと思います。

私が知る限り、こういった取組を比肩できるようなことは、なかなかできていないのですけれども、本日ご説明した、私どもがこれからICTを使った研修の仕組みとかというのを考える上では、こういった取組を促すような形で広げていきたいと思っております。

また、これからも丸高さんといろいろと対話させていただいて、何かお手伝いできる

ようなこと、広げられるようなこと、それがまた、ほかの分野についても刺激を与えられるようなことが何かできないかなということをごひ検討させていただきたいと思っております。

(三村会長)

丸高工業さんには、通常の業務もありますし、なかなか大変だと思うのです。したがって、普及に当たっては、相当程度、国交省の土地・建設産業局にも助けてもらわないといけないと思うので、よろしく申し上げます。

(国土交通省自動車局早川大臣官房審議官)

自動車運送事業の関係でございますけれども、先ほど申しましたような取組が一気に広まっているかという、それは必ずしもそうではないという現状がございます。

トラックにつきましては、先ほども申しました、例えば、パレット化であるとか、予約受付システムを導入すれば、これは間違いなく、荷待ち時間・荷役時間というのは削減できるわけですが、トラックの場合、難しいのは、それはトラック事業者の努力以上に、荷主側に御協力をいただかなければいけないということです。

荷主は、例えば、経済産業省さんの所管の事業者であったり、農林水産省さんの事業者であったりするということがございます。

やはり、そこから解決していかなければいけないということで、先ほども少し申しましたけれども、働き方改革の実行計画というのができまして、ある程度猶予期間がありますけれども、一定期間内に時間外労働の削減に取り組まなければいけませんので、それをやるためには、賃金を維持しつつ、長時間労働を是正する必要があり、また、おっしゃるとおり生産性を向上させなければいけない。そのための取組を、今回しっかりやらないと、それはなかなか実効性を伴わないということで、そのために、荷主業界を所管する関係省庁にも入っていただく関係省庁連絡会議というのを設けて、まず、8月に直ちに取り組む施策ということで、来年度予算とか、そこで当面できる施策というのをまとめしております。まずこれに取り組んで、来春には、それをさらに進めて行動計画というのを策定することにしておりますので、これから、関係省庁の御協力もいただいて、取組というのは進めていかなければいけないと考えております。

(広瀬日本経済再生総合事務局次長)

宿泊は何かございますか。

(国土交通省観光庁水嶋次長)

観光庁でございますけれども、宿泊のほうで、我々こういう宿泊業の生産性向上事例集というのをつくりまして、これは、業界団体などを經由して、事業者にも、そういう生産性向上事例のノウハウを学んでいただくような努力はしているところでございます。

やはり、これは、人手不足がこの業界は深刻でございます、おかげさまで、観光立

国自体はすごく順調で、お客様がいて、旅館の部屋もあいているのに、働き手がいなからお客さんを受け入れられないという旅館が地方でも相当出てきています。それで、生産性を上げて、そこをカバーしていくということなのですが、ある意味、宿泊業のビジネスモデルも少し見直していくことが必要なのかなと。今日、泊食分離という言葉を上上げたのですが、例えば、今、お客様で、インバウンド、外国人の方がすごく主流になってきている面もあるわけですが、この方々に一泊二食で、昔の日本人が1年に1回しか行かない旅館で、食べ切れない食事が出てくるというサービスを提供しても、外国人の方は、むしろ連泊を望むということでございまして、そこで働き手の方々が、非常に手間のかかる労務の提供をしているのですが、そういうサービスの提供が、若干、実際のニーズとずれてきているという面もございまして。

新しいマーケットのニーズに応じて、ビジネスモデル自体を変えていくようなことも含めて、生産性向上を図っていくように、業界には呼びかけているところでございます。

(広瀬日本経済再生総合事務局次長)

宿泊業のところは、7ページのところ、去年指針をつくられて、本年日本旅館協会を推進機関として認定されているということですが、まさに今おっしゃったようなことが、実際の指針の中に入っていて、それで実際にいろんな広報活動とか、そういう具体的な、例えば、ICT化とか、そういったものが周知というか、啓蒙できるようにされていると。

(国土交通省観光庁水嶋次長)

おっしゃるとおりでございまして、中小企業等経営強化法のスキームを使わせていただきまして、事業別の指針を定めて、業界団体を推進機関として認定して、そういった中で、私が、今、申し上げたようなことを盛り込んで周知を図っているところでございます。

(三村会長)

それから、中小企業庁のほうでは、ぜひともそういったことをトータルにまとめてください。個々に対応すると同時に。

(経済産業省中小企業庁吉野次長)

はい。

(広瀬日本経済再生総合事務局次長)

もう一つ、IT導入補助金等々、民間ベンダー1.5万社以上が導入中と書いてあるのですが、こう見ると、非常に進んでいるように見えますけれども、ただ、三百八十何万社いるわけですからね、1.5万社というのは、その0.4%にすぎないわけですね。

ですから、国全体の、言ってみれば、各省庁のあれも含めて、中小企業のベースを上げるということと言うと、まだまだ少ないということで、非常にまだ初期の段階にある

ということ。

しかし、相当程度努力が進んでおりますから、恐らく急速に放物線上に、これは進んでいくのだと思いますので、私からのお願いは、1つは、この試みは非常にいいと思いますけれども、ぜひとも粘り強く、引き続き予算をつけて、あきらめないでやっていただきたいということです。

質問とすれば、先ほど、支援機関のコーディネーション、山崎さんのほうで非常に具体的な事例を言っていたわけですが、こういうケースがあるわけですが、こういう連絡を中小企業庁としてどうやって担保しようとしているのか、それについては、何か具体的な計画はあるのでしょうか。

(経済産業省中小企業庁吉野次長)

まず、1つ目のIT導入に関しましては、予算の確保ということもございますけれども、実際に、クラウドサービスなどで提供されているサービスが非常に安価なものになってきております。見える化をし、それから、セキュリティの確保といったことも含め、それこそ商工団体の方ですとか、金融機関ですとか、面的にネットワークをお持ちの方々が、むしろ先兵になっていただいて広げていくと、そういう活動が進むような、制度面での対応も考えていきたいと思っております。

できるだけ高い目標を掲げて、粘り強くではあるのですが、比較的短い期間のうちに、普及が図れるような、そういう対応をしてまいりたいと思っております。

それから、支援機関の間は、コーディネーションの件なのですが、1つ例を申し上げますと、事業承継に関しましては、今、各地でネットワークをつくっていただいて、年間5万件、6万件の方々に事業承継診断をやっていただくということで、これは、金融機関なり、士業の方なり、誰かが中小企業のそばに寄り添っておられるだろうと、その方々が事業承継に関する何らかのものを持っておられて、診断チェックシートというものを用意しているのですが、それを与えていただいて、それをチェックすれば、ある程度、事業者の準備状況がわかると。そのものをベースにしながら、ではアクションを起こしてくださいということに対して、様々な支援機関がプラスに入るような、支援機関の方々とつなげるような取組をしていこうと思っております。これは1つの事例かと思えます。

それから、今、申しましたITのケースもそうなのですが、これも同じく入り口のところで気づきがあれば、様々な形で、ベンダーもしかり、支援機関もしかり、これがつながっていくのだろうと思いますけれども、幾つかの典型的に今、課題になっているところを具体的に進めながら、申し上げました、末端の中小企業の方々と実際に支援能力のある方々の間をつなぐようなところをしっかりとやっていきたいと。

当然ながら、つなぐために必要な体制を整えるための予算ですとか、それから、試しに専門家を使っていただくための予算でございますとか、そういうベースとなるものを用意しながら対応していければいいかなと思っております。

(三村会長)

それから、小松会長のお話は、実体験に基づいたご説明で、非常に感動的でした。

商工会議所としても、とりわけ税制については、小松会長も指摘された方向でぜひとも努力してみたいと思っております。

この場におられる方にも、いかに中小企業の承継に伴う相続税の支払いが大変かということをご理解いただいていると思いますので、ぜひとも応援していただきたいのです。何とか頑張らせていただきます。

もう一つ、丸高工業の高木さんにお聞きしたいのですけれども、これだけの成果を得るまでに、どれくらいの時間がかかったのでしょうか。

(株式会社丸高工業高木代表取締役社長)
現在のレベルになるまで10年間だと思います。

(三村会長)

最初のころは、今日みたいな成功があるかどうかわからない中で、よく10年間も。その間、全部自力でやったわけですね。

(株式会社丸高工業高木代表取締役社長)
そうです。

(三村会長)

補助金などを使わないで、ですね。そうようにして築き上げたノウハウをできるだけ広めるために、ここにはせっかくいろいろな関係者がおられるわけですから、どういうことを行政などに要望したいのか、それをもう一度はっきり言っていただければありがたいと思います。

(株式会社丸高工業高木代表取締役社長)

やはり、一番大変なのは教育費なのです。この教育費について、なかなか授業料を払ってまで来られない、覚えられないという状況がございますので、ぜひ、どこかの職業訓練校みたいなのが、1つのコースをつくって、改修工事の標準技能を学ぶ、そういう資格制度みたいなものがないかなと思っているのです。

そういった協会をつくって認定をしていただくとか、そういうことでみんなが参加しやすくなるというのか、余り費用はかからないのだけれども、覚えることができるというふうな形がとれないかなと思っております。

もう一つ、お客様の側です。お客様と発注者と設計の関係者が、最初から工事から音が出ないことはあり得ないという先入観を持って、設計当初は全部夜間作業という条件になっています。これでは全く切りかわらないのです。ですから、どうしたらこれを信じて、こういうことができるのかと信じていただけるかというのは、どこかの公共工事で、これを採用していただいて、実例が残らないと、なかなか御納得いただけないかなと、今までずっとやってきて、それを実感しています。

あとは、助成金をふやしていただいて、開発費に、共同で開発していくことに対して、

何かプラスになるような形がとれないかなと考えています。

(三村会長)

小松さんにお伺いしたいのですけれども、それだけご苦労されながら、全部自分でやられたのですか。どこか金融機関などが助けてくれたとか、そういうことはなかったのですか。

(小松ばね工業株式会社小松会長)

それは、ございません。セミナーに参加して、そこで学んだことを全部実行に移していった。それは、私が社会に出て働いたこともない、聞いたことは、全てそういうものだと思って、何でも実行しようと思い、それを実践に取り入れていったということです。

(三村会長)

どなたか助けてくれたら、もっと楽にできたのか、それとも結果は同じだったのか。

(小松ばね工業株式会社小松会長)

でも、セミナーで学ぶことによって、同じ経営者の方たちとお話をしたりして、つまり学びと実践を一緒にやっていったということです。でも、お金に関してのこと、社内のことは、やはり、自分で解決していくしかないと思いました。

(経済産業省中小企業庁吉野次長)

当時に比べると、今は相当変わってきていると思うのですが、自分が事業承継でどうしようかというときに、どこに事業承継をサポートしてくださる方がいるのかと。そのサポートくださる方々が、過去にどんな実績があつて、どうなのかという見える化がきちんとされていて、誰からもアプローチできるようになっていて、それは、事業承継のことも、先ほども触れましたが、事業承継のみならず、ITもしかり、事業再生もしかり、マーケティングもしかり、やはり、専門家の方々が、こういうところにおいて、こういう実績を持っておられて、そういうことがちゃんと見える化されていて、一般の中小企業の方々が直接に、こういう方がいるのだとわかるようになってきていることも大事だし、それから、各企業に寄り添っている方々が、いろんな悩みを寄せられたときに、そこにいる方自身が専門的な知識がなくても、ここにこういう人がいるということがわかる仕組みになっていけば、即座におつなぎできるということで、社長さん御自身が本当に悩みながら苦労されるのを早い段階からサポートできるようになると思うので、まさにそういう体制をつくっていくことをやっていきたいと思うところでございます。

(三村会長)

山崎さん、どうですか。

(神奈川県よろず支援拠点山崎チーフコーディネーター)

役割分担みたいなお話が出ておりましたけれども、なかなか企業さんが支援機関の役割分担をしたとしても、それをどこまで理解できるのかというのは、現実的には、なかなか難しいですから、私どもは役割分担よりは、どこに行っても同じサービスが受けられますよという体制をどうやってつくっていくのかということのほうが、我々は重要かなと思いますので、そういう意味で、プラットフォームと連携することに意味があり、何が何でもよろずに行かなければならないということを我々は言うつもりは全くなく、商工会でも、商工会議所でも、財団でも、どこに行ってもみんなが連携する仕組みができていれば、同じようなサービスが受けられるのだという体制を整えることのほうが重要かなと思っています。

(御立副会長)

2つほど、1点質問と、1点はお願いです。

まず、全体として非常にいい方向にお考えいただいて、前回も申しあげましたけれども、例えば、事業承継についても、もったいない事業承継と、やむを得ない事業承継はちゃんと仕分けするという御説明もいただきまして、非常にありがたいと思っています。

特に中小企業の経営強化法、特に業種アプローチと金融監督行政が連動していただくということがどんどん進んでいるというのは、非常にいいと思っております、その点で1点、金融庁に質問なのですが、小売り、卸とか、医療・介護とかの現場に行きますと、金融機関からのデットだけではなくて、実はファクタリングだとか、リースだとか、銀行本業というよりは周辺の金融サービスに依存する部分もかなり多いという感じがしております。

これは、一部のものは、監督官庁も経産省さんであったり、そういう形で、特に地域金融機関を超えて、そういう周辺の金融サービス業全般と、これをリンクしていくようなところについては、何かお考えがあるかどうかということ、まず、1点御質問したいと思います。

2点目は、お願いに近い話で、これは、本当にいい方向に進んでいるものを、どこにメリハリをつけてスピードアップするかということと、それから、先ほどの事業承継でもありますけれども、逆に、本当にサポートを差し上げなければいけない方々にサポートが行くためには、何は支援対象外にするかということは非常に大事だと思っております。できれば、中小企業庁さんのほうで、例えば、生産性も収益ポテンシャルも、下のほうの、本当は転廃業もお考えいただいたほうがいいところが、ある程度御自分たちもわかるようにするようにして、そこはサポートの対象外になるとか。

もう一つ、これは、副大臣もいらっしゃっているので、お願いでもあるのですけれども、やはり、働き方改革と連動して、担い手、特に保育のところ、介護のところもそうなので、すけれども、処遇を上げるというのは、実は生産性の問題としては一番大事な部分があると思っております、そのときには、対象外になるのは、逆にユーザーの、今回の

保育、幼児教育等の無償化のような議論の流れの中でも、高収入の所帯に対する無償化というような部分は、ある程度対象外にして、そこで浮いた部分は、場合によっては、担い手の処遇アップのようなところに振り向けていただくというような、対象外を明確にすることで、逆にものが進むというようなところを、これはお願いとしてご検討いただければと思っております。

(広瀬日本経済再生総合事務局次長)

遠藤局長、どうぞ。

(金融庁遠藤監督局長)

1点目の御質問でございますけれども、我々は、事業性評価に基づく融資や本業支援という形で、地域金融機関に中小企業と向き合っていただくべく、議論をしております。現時点において、地域金融機関が中小企業の生産性というものを上げていくためには、かなりの程度、中小企業の経営に協力・参加するということをやっていないと、なかなか難しいのではないかと思っております。ただし、それだけの人材とか、情報とか、お金というのは、地域においては、地域金融機関に、比較的集まっているのも事実だと思えます。

実際にそういうことをやっている金融機関は、オーナー経営者を助ける形で経営計画を立てる、あるいは人を連れてくる、自分たちのところに人がいない場合は、REVICや日本人材機構から人を引っ張ってくるというような形で、顧客企業の経営そのものをサポートしています。

その中で、足りない部分があった場合は、自分たちの金融グループの中に、例えば、リースとかファクタリングがあれば、それを提供しますし、さらに足りない部分があった場合は、様々なネットワークから、いろいろその地域において、それを一緒にサポートしてくれるような人たちを見つけてくる。このような形で地域金融機関が中心になって、経営をサポートするというような試みが出てきていますので、そういった好事例をより広めていくということが重要ではないかと思っております。

(経済産業省中小企業庁吉野次長)

どういふところを救わないようにするのかと、難しい点であるのですが、現実問題、数字を申し上げますと、過去5年で40万社ぐらいの中小企業が廃業をされているということなので、事実上、どんどん廃業をされているという状況がございます。

他方で、事業承継の相談に来られる方々の中には、そもそも経営の状況が非常に厳しい方々が多くあります。

私ども、昨年来、声高に申し上げているのですが、事業承継のほうは事業承継の支援体制があります。事業引き継ぎ支援センターなどがあります。

一方で、再生のほうは、再生支援協議会と、これも各都道府県に全て設置をしておりますけれども、この両機関の協力を、連携を強化して、事業承継の相談に来られたけれども、これは、要すれば、再生の話ではないかとなれば、そちらにつないで、まず、

そっちをやっていただくと、逆もあるかもしれませんが、逆に再生で困っていらっしゃる方々に対して、では、この方によって受け継いでいただきましょうというのも、多分あるかもしれませんがけれども、そういう両方、事業再生の支援、それから、事業承継の支援と、これをつなぐような取組が大事だと考えております。

(広瀬日本経済再生総合事務局次長)

では、副大臣。

(越智内閣府副大臣)

まず、今、御立さんから幼児教育の話でご指摘があったと思うのですがけれども、これについては、現在は党で議論がされているということなので、この場で私からコメントをするのは差し控えたいと思います。

1点、事業承継の関係でお伺いしたいことがありまして、先ほど、小松さんのお話を聞いて、本当に私も感動いたしまして、ただ一方で、とられた手法は、相続時精算課税制度をとられたということで、お金をしっかりためて、それで税金に充てられたということでございます。

そういう中で、10年ほど前に事業承継税制をつくって、数年前にまた改正をして使い勝手をよくしたということではありますが、第一弾のときは、たしか年間に100件ぐらいしか使われていなくて、改正後、第二弾になってから年間で400～500件ぐらいかと思いますが、先ほどおっしゃっていた5年間で40万社廃業ということでございますから、全てが事業承継とは限りませんけれども、桁が違うなど思っております。

そこで、先ほど、商工会議所からの提言が出ているというお話がございましたが、その中ではある一定期間やったら免税ということで、従来の納税猶予制度ではなくて、免税制度というご提案があったわけでございます。

ぜひ、中小企業庁に聞きたいのですけれども、これまで事業承継税制の根本が納税猶予制度で来たわけですから、それで、第二弾まで来たわけですから、このことについての評価とか意見とかがあったら、ぜひお伺いしたいと思います。

あと、小松会長にお伺いしたいのは、納税猶予はとられなかったわけですね、まだ、事業承継されていないわけですから、そうですね。納税猶予という制度について、経営者としてどうお考えなのかということについて、ちょっとお伺いしたいと思います。

(小松ばね工業株式会社小松会長)

納税猶予制度は、いろいろ条件がついておりますから、それをこれからどのように世の中が変わっていくのかわからない中で、それを選ぶほうがリスクがあると思いました。相続時精算課税制度のほうが、私が渡したときの株価で相続できます。その後、それ以上に後継者が頑張れば、相続時精算課税制度の効果も出るので、後継者の励みにもなるということも考えて、そういう形をとったのです。

納税猶予制度もいいと思うのですがけれども、やはり、条件がいろいろあるので、どこまで信じて維持していけるか、途中で挫折してしまえば意味がない。また、この制度

をとることによって、常に報告をしなければいけないとか、それに伴う手続きの手間もありますので、まずは一度整理をして、株式を承継し、あとは、私が死んだときに、財産の整理をすればいいという、すっきりとした形をとりました。

それは、私が先代から受けたときに、先ほど申し上げたように、株のことで大変もめましたので、そういうことのないように生前のうちにやりたいというのが目的だったので、それですっきりしております。娘が頑張って、いい成績を出してほしいと願っております。

(経済産業省中小企業庁吉野次長)

納税猶予制度に関して、これは、私ども自身が要求官庁でもございますので、あえてその立場で申し上げるのですが、納税猶予制度の場合に、事業継続が前提になると、途中で何らかの自主的に廃業とか、それから、事業の一部を売却をとった場合に、相続の時点にさかのぼっての株価の評価のもとで計算される相続税を払わなければならないと。

実際に、申し上げたような事業の見直しをしようというときに、廃業なり、売却をしたとすときに、経営が、多分、もともとよりも悪くなっているのかもしれない。そうすると、そういう状況であるにもかかわらず、昔よかったときの株価で評価された重い相続税が追いかけてくると、これはリスクなのだろうと、そういうものはなかなか使えないだろうということで、実際に上がってきていないのだと思います。

結果的に、リスクがある、使えないという結果、やられていることは、相続時の株価が下がるように、会社の経営を悪くして、株価を下げて、それでしのごうとされると、本来は、会社を磨いて、その上で後継者に引き継いでいくことをやってもらわなければならないのだけれども、逆の効果をもたらしているところがあります。

したがいまして、今回、どこまで制度が実現できるかということがありますが、そういった相続の際の、後からリスクが追いかけてくると、こういうところについては取り除かなければならないということもございますし、加えて、事業継続の要件になっておりますような、単に事業を継続するのみならず、雇用の8割、平均で維持しなければならないと、これも今、人手不足の状況でございますので、今どきそういうことでいいのだろうか、あわせてそういったところもしっかりと対応する要件を外していくといったところもやりたい。

さらには、お父さんの株式、お母さんの株式があるわけですがけれども、実際、今は1対1でしか制度が適用されないと、こういうところも、代々経てくると、株式は分散されておりますので、複数から一、複数から複数へといったような要件の緩和もしながら、繰り返しになりますが、相続税が後から追いかけてくるリスクといったものを除くという方向でしっかりと対応していきたいと思っております。

(三村会長)

それから、森さんが、実行しておられることは、非常に意味のあることだと思います。そのことだけ申し上げさせていただきます。ありがとうございました。

(広瀬日本経済再生総合事務局次長)

何か、森さん一言ございますか。金融機関の役割とかのところで。

(特定非営利活動法人日本動産鑑定 森会長)

金融庁さんもいらっしゃって、いろいろと連絡といたしますか、報告はさせていただいています。最後のページの提言のところ、そこが非常に大切だと私は感じておりまして、皆様のご理解が少しでも進めばありがたいと思っております。

(広瀬日本経済再生総合事務局次長)

それでは、最後、越智副大臣から一言、御挨拶をいただければと思います。

(越智内閣府副大臣)

本当に熱心な御議論をいただきまして、ありがとうございました。

きょうは、皆様からプレゼンをいただいたこと、一つ一つ本当に貴重なご示唆、また、気持ちの上でも本当に響くお話をいただいたと思っております。しっかりと政策づくりに生かしていきたいと思っております。

きょうの御意見、御指摘につきましては、関係府省でしっかり受けとめていただきまして、引き続き検討を深めていただくようお願いをしたいと思います。

そして、民間議員、また、各府省の皆様方におかれましては、引き続きご協力をいただきたいと思います。三村会長、また、御立副会長、本当にきょうは活発なご議論をありがとうございました。

(広瀬日本経済再生総合事務局次長)

それでは、以上をもちまして、本日の会議を終了とさせていただきます。今後、施策の具体化に向けて、また、関係省庁で調整をさせていただきたいと思っております。