

令和2年秋の年次公開検証（「秋のレビュー」）

（4日目）

中小企業支援策

令和2年11月15日（日）

内閣官房 行政改革推進本部事務局

○出席者

司 会：星屋行政改革推進本部事務局次長
河野太郎行政改革担当大臣
藤井比早之行政改革担当副大臣
岡下昌平内閣府大臣政務官（行政改革担当）
評価者：佐藤主光評価者（取りまとめ）、デービッド・アトキンソン評価者、
左三川郁子評価者、滝澤美帆評価者、中空麻奈評価者
府省等：経済産業省、財務省主計局

○星屋次長 それでは、令和2年秋のレビュー4日目を開催いたします。

本日最初のテーマは「中小企業支援策」であります。

まず、本テーマを担当いただきます評価者の先生方を御紹介いたします。

一橋大学国際・公共政策大学院教授、佐藤主光様。

株式会社小西美術工藝社代表取締役社長、デービッド・アトキンソン様。

一橋大学経済研究所准教授、左三川郁子様。

学習院大学経済学部教授、滝澤美帆様。

BNPパリバ証券グローバル統括本部副会長、中空麻奈様。

なお、本テーマの取りまとめは佐藤先生にお願いしております。

出席省庁は経済産業省、財務省です。

本日も河野大臣、藤井副大臣、岡下政務官に1日御出席いただいております。

まず、事務局より中小企業支援策の全体像、主な論点について説明いたします。

○事務局 資料の1ページ目を御覧ください。「中小企業の概要」を示しております。

中小企業は全事業者の99.7%を占めております。中小企業基本法では、中小企業者の自主的な努力、多様で活力ある成長発展を基本理念としております。

2ページ目を御覧ください。「中小企業関連予算の全体像」を示しております。

経済産業省では、企業の創業期・成長期・再生期の過程で資金繰り支援、経営相談、事業者支援といった施策を実施しております。

3ページ目を御覧ください。「中小企業支援策の事業効果」を示しております。

平成27年から令和元年度まで2.3兆円の予算措置をしております。その一方、企業数は減少傾向、労働生産性は横ばいで推移しております。中小企業支援策の実施により、どの程度中小企業等の生産性向上や経営改善に寄与したかということがございます。

4ページ目を御覧ください。

中小企業358万者のうち、中小企業支援策によってカバーしている事業者は何者程度でございましょうか。さらに、実際に何者にお金が支払われているのでしょうか。また、支援実施による波及効果はどの程度でしょうか。

5 ページ目を御覧ください。

これから以降は、個別の中小企業支援策についてレビューシートから抜粋しております。例えば、ここでは「戦略的基盤技術高度化・連携支援事業」を挙げておりますが、右側のアウトカム、すなわちこの事業の最終的な目的・成果でございますけれども、目的達成度が記載されておられません。「－」になっております。

次のページ以降は、アウトカムが記載されていなかったり、目標達成が妥当なのかというものがございます。それぞれの支援策の位置づけとか貢献度をどう考えているのでしょうか。

最後に、9 ページに以上の論点をまとめたものがございます。

御議論のほど、よろしくお願い申し上げます。

○星屋次長 ありがとうございます。

続きまして、経済産業省より説明をお願いします。説明時間はおおむね6分程度でお願いします。

○経済産業省 中小企業庁経営支援部長の村上でございます。よろしくお願いいたします。

資料をめくっていただきまして、1 ページ目「1-1. 中小企業を取り巻く状況」でございます。

こういう言い方もあれですが、ある意味、企業数は順調に減ってございます。減っている中身でございますが、業種別に見たものが真ん中にごございます。

俗に全体で380万者と言われておりますが、43万者は建設業でございます。業態転換が難しい業種でありますとか、逆にオリンピック需要であるといったようなことも含めて、ほかと比べれば比較的少なめです。

全体で380万者の世界のうち、38万者ぐらいが製造業でございます。ここにつきましては、時代の変化に合わせてどんどん動いていく中で、必ずしもこれまでの系列に甘えてきた中小企業ではついていけない人、経営能力の問題等もあり、廃業等が出ているということでございます。

一番減っている数が大きいのは、やはり卸売業・小売業ということになってまいります。これは明らかに大規模店舗へのシフトに加えて、最近でいえば、通販ということであると、大規模小売店舗に限らず共通の敵ということで、構造的に減るという傾向が明らかに出てございます。

ほかの3つにつきましては、御覧いただいているような状況でございます。

一番右は労働生産性でございます。このグラフは、大企業と比べて生産性が低いということを示すために、こういう形で取ってございます。

補足でございますが、正確に付加価値とは連動いたしません。経常利益を見ますと、実は中小企業全体で2009年は2兆円だったものが、今、足元の四半期ベースで5.8兆円まで

上がってきております。これだけ経常利益が上がってきても、なお労働生産性がずっと横を這うということは、景気がよくなると人を雇っている。この労働生産性は、残念ながら、時間を掛けずに就業者数で割ってございますので、単純にその傾向が一番出ますのは2018年でございます、ここに数字はないのですが、2018年というのは、対前年比で労働生産性はマイナス3.01%と明らかに異常値的に悪い年なのですけれども、2018年というのは、実際は別に付加価値ベースとか、数字がそんなに極端に悪いわけではございません。明らかに就業者を採っているというところから、どんと落ちている。

このように、労働生産性を見てまいりますと、付加価値ベースの問題もありますが、どれぐらい雇っているかという要素でも、分母、分子の問題もかなりあるので、この数字は上がったりが下がったりが激しく出る傾向がございます。

左下でございますが、生産性を企業規模別に見ますと、資本装備率が効きます製造業系とIT系はやはり規模の効果が出るが見てとれますが、緑のボックスやブルーのボックスが変わらないように、小売業や飲食サービス業ということになりますと、企業規模と付加価値の相関性は低いように、業種に特性があるということが見てとれるかと思えます。

真ん中はマークアップ率の国際比較でございます。資本装備率の問題は、正直、生産性と大きな相関があると思っておるものの、我々がもう一つ注目しておりますのがマークアップ率でございます、見るからに日本は低い。

右下のグラフでございますけれども、1人当たり名目付加価値額を構成するところの価格転嫁力指標を見ましても、特に系列、次代への影響ということでは十分に価格支配力を持っていない。それは別に大企業だけが悪いという気はございませんけれども、そういったところがやはり大きな頭打ち要因になっているということでございます。

次のページを御覧ください。

私ども、この春に議論いたしまして、KPIの変更をいたしまして、この春の時点で労働生産性を、上の2つ、今後5年間で5%向上ということ、全要素生産性も5%向上ということで目標を変えさせていただきました。

大体5年間で5%と言っておりますので、年間でいうと対前年比1%程度の成長を5年連続させればいい。これは実は現状でいうとオーストラリア程度ということになりますけれども、製造業の資本装備率を上げて、効率を上げていくということと、サービス業その他の価格支配力、単価を上げるという方向でマークアップを上げていく。まさにニッチトップ的などころを目指していくということが、ここからは必要になるかと考えてございます。

現状の足元の数字でいいますと、実は1%出ている年は十分あるのですが、年によって雇い過ぎその他で、2018年ではマイナス3%でありますとか、大体ざっくり言いますと、2008年、2012年、2018年、2019年とぼこぼこ悪い年がありまして、この悪い年を消すと実はこの数字は達成できるのですけれども、悪い年は必ず定期的にやってきますので、現状では足元2%程度ということになってございます。

ほかには中堅企業に脱皮する企業者数を300から400に上げる等々の目標を出してございます。

左下でございます。これは宿題を頂いてございますので、資料の差し替えが間に合わなかったものですから、口頭で数字を御紹介させていただきます。パーセンテージまでは、今日お出しした数字で四類型それぞれ、385万者中何%かということを書かせていただきました。

グローバル型の12.9%は17.5万者に該当します。このうち中小が6.8万者、小規模が10.7万者でございます。

サプライチェーン型の25.1%は32.5万者に相当いたします。中小が13.3万者、小規模が19.2万者でございます。

地域資源型の13.8%は79.3万者に相当いたしますが、中小が7.3万者、小規模がぐっと増えまして72万者でございます。

地域コミュニティ型の39.2%は211.4万者に該当いたしますが、中小が20.8万者、小規模が190.6万者と、こんな母数になってございます。

それぞれこれまでの計画認定等を簡素化いたしまして、一番上の部分につきましては、中小企業を卒業しても、最大5年間はここが壁にならないように、支援が受けられるよう保証枠等々で手当ををしているといったことを説明してございます。

次のページを御覧ください。それぞれの御説明は控えさせていただきますが、大体それぞれの政策が何万者にリーチしているのかというところだけ宿題かと思い、御紹介させていただきます。

日本政策金融公庫の補給金につきましては、90万者ぐらいでございます。この公庫の補給金の世界を特にお使いいただくのは、一番下の地域コミュニティとかその辺であると考えますと、大体300万者に対して90万者ぐらいにお使いいただいている。

中小企業信用補完制度関連補助・出資事業等々は120万者に御活用いただいています。これも母数300万者ぐらいのところ、120万者ぐらいに使っていただいているという感じではないかなと思います。

その次のワンストップ総合支援事業につきましては「よろず支援拠点」というところで行っているワンストップの相談だけで、これまで32.7万者の御相談を頂いています。ここに御相談に来られる方も、一番下の200万者ぐらいの方のところに来ていらっしゃる方々が御利用の制度でございますので、7～8者に1者ぐらいはお使いいただいているような形になります。

真ん中の各予算事業は、後ろで各論があるので飛ばさせていただきますが、一番下のところでいいますと、例えば、小規模事業対策推進等事業ということでの商工会議所等々であれば、149万者の御利用があり、一番下に「マル経融資」とありますが、これはもう極端に小規模な方、ほぼ個人に近いところにお使いいただいている制度でございますが、これまで88万者に御利用いただいています、ここの母数が250～260者ぐらいではないかと思

います。

ちなみに、現状の足元では平均融資残高は689万円でございますけれども、4～5者に1者ぐらいは御活用いただいているような形かなというのがざっくりとしたリーチのイメージでございます。

時間の関係もございますので、各論は飛ばさせていただいて、右下7ページ目の「2-1. 戦略的基盤技術高度化・連携支援事業」でございます。

こちら政策リーチということで着目いたしますと、左下でございますが、サビサポのほうサービス業、サポインのほう製造業でございますが、延べ2,263件を支援してきてございます。

採択率は3.4倍ということで、上にスキーム図がございますが、これは1つのグループの中で、大学か公設試をハブにして2～3者が組んで研究開発するというのがこのスキームでございます。ざっくりと2,200件のうち、1つのチームに2者ぐらいは企業が入っていると計算いたしますと、4,000～5,000者にリーチをしているというような形でございます。

この政策をお使いいただきますのは、サポインはちょっと難しい研究開発をさせていただいておりますので、先ほどの四分類でいいますと、サプライチェーン型の製造業の方々がメインターゲットでございます。サプライチェーン型の中規模で出てこられる方ということだと思いますと、先ほど13万者と御紹介いたしました、このところ製造業比率が7割ぐらいございますので、恐らく潜在的な母数は6～7万者ぐらいではないかと思っております。そのうちの4,000～5,000件の方々がお使いになられているということでございますから、10者に1者よりはちょっと低いぐらいの方々がこれをステップアップの手段として使っていらっしゃる、ざっくりと私どもは拝見してございます。

指標の御指摘がございました。本件につきましては、右側の「アウトカム指標達成状況」を見ますと、まず、個々のプロジェクトごとに最終年の達成度を定義してございます。これは50%以上を達成することということで、85%を達成してございます。

次に、やったものが事業化しているかどうかというところは、これが簡単に100%出るようですと、大して難しくない研究開発にチャレンジしているということになりますので、何%が適正かという判断はなかなか難しいところでございますが、我々は指標を50%超と設定してございまして、実績は41.7%ということで、もう少し頑張れと。

総予算投入額に対する支援した研究開発等に関する売上累計額は、プロジェクトによってそもそも事業化していないものもございすけれども、事業化したものが踏ん張って、取った予算での売上累積額を5年間で150%達成しようというところにつきましては、今、140%で、これももうひと頑張りという状況でございます。

我々の分析でございますが、その1つ上の「効果測定の結果」でございますけれども、サポインで採択した企業と非採択事業のサンプル調査をいたしましたところ、採択から8年たったところで売上高全体で採択した企業群と非採択企業群とを比べますと、売上高で20億円、総利益で約3億円の差があるという分析結果もございす。これらにつきまして

は、さらに中身も含めて手法をよく検討していく必要があると思います。

次のページは分野別、地域別の数字ですが、説明は割愛いたします。

次に、10ページの「3-1. 中小企業・小規模事業者人材対策事業」でございますが、この事業は、大きくはシーズを発掘してちゃんとマッチングするところまでやるということでございますが、そのままですと民間の事業と同じになってしまいますので、我々は2つの点に力を入れてやっております。

1つは「経営課題を見つめ直す」「方策を検討する」といった左側のプロセスの上流に、要は、きちんとした人を探したいというところを、きちんとした意思を持ってやろうとする企業を発掘するところに比較的力を入れてございます。

これは事業を立ち上げるときに民間事業者へも聞きましたところ、この世界では手数料35%と言われておりますが、人を紹介するところは東京側にプロがたくさんいますが、地域で発掘するところまでしっかりとした人を両方に張ると、なかなか利益が出ないということでは、民間だけだとなかなか力が入りにくい。大手3社は少なくともそのような考え方が多い分野でございます。

したがって、どちらかというところ、上流に力を入れて、実際につないでいるところも民間にやってもらっていますけれども、発掘したい玉をできるだけ下流の民間に流していくというところなんです。

もう一つは、真ん中にご覧いただけますが、通常、地方創生のやり口でありますと、内閣府のほうでも類似の事業がございますので、我々は就職氷河期世代、高度外国人材、兼業・副業など、少しテーマを絞ったところでのシーズを拾い出す。左下に数字がございまして、3年やってきてございますが、テーマの絞り方によりまして採択率が1割から3割まで内定率が上がってきている。

最終的にはこの事業は量を出すというよりも、これを通じてマニュアルを公表いたしまして、どういったところに勤どころがあるのかといういいマニュアルを作りたいということを出口にやっている事業でございますけれども、いずれにせよ、やり方も含めて、引き続き課題は多いと我々自身も思っているところでございます。

12ページ目の「4-1. ものづくり・商業・サービス高度連携促進事業」でございます。この事業は、当初予算でやっている事業と平成25年から補正予算でやっていた事業と、両方ともいわゆる「ものづくり補助」と呼ばれておりまして、やや複雑な構成になってございます。

御指摘いただいているのは当初の事業でございますので、事業類型が左下に書いてございますが、いずれも複数の事業者が企業間連携であったり、サプライチェーンの効率化であったり、さらに今、新設類型として令和3年度でお願いいたしますのは、10者以上の小規模事業者との連携による革新的ビジネスモデルということで、協業型でございます。

ただ、残念ながら、令和元年に始めた事業でございますので、なかなか観測できるようなアウトカム指標が出てございません。

ちなみに、補正予算のほうでいきますと、こちらは連携型ではなく個社に対する支援ということで、実は平成25年から約5,000億円の予算を投じて約8万件をサポートしてございます。これは数字上のあやでございまして、評価はなかなか難しいところがありますが、5,000億円投入した事業のその後のフォローアップをしているところ、付加価値総計を5年間の累積で毎年度生み出した価値も貯めていきますと、3.5兆円ぐらいの成果が出ているという数字はございます。

これも取りようによって、数字がいかようにも見えるところもございまして、はっきりしたところは申し上げられませんが、平成25年から補正でやっている個社への設備投資支援の「ものづくり補助」を出した事業については、それなりに売上げを上げるという結果を出しているということは差し支えなく言えるのではないかと思います。

ただ、御指摘をいただいている当初予算の事業につきましては、連携型ということ、しかも予算規模10億円ということで、まだ始まって2年目、3年目ということでございまして、引き続きしっかりと出口を見てまいりたいと思います。

最後の事業につきましては、担当課長のほうから御説明したいと思います。

○経済産業省 最後の事業「5. 地域未来デジタル・人材投資促進事業」でございまして。こちらは新規事業として来年度要求いたしている事業でございまして。

15ページでございまして、今年度までの5年間で実施している事業の振り返りでございまして。

地域の支援機関のネットワークを強化しながら、地域の企業群の新事業に取り組む戦略策定や販路開拓を支援するという事業でございまして。成果指標を事業後5年以内に売上高、または従業員数が増加した割合を50%と置いているところ、中間評価ではございましてけれども、その目標値は越えて推移をしているという状況でございまして。

16ページでございまして。新規事業の概要でございまして。

新型コロナウイルス感染症の中、リモート社会の基礎となるデジタル投資や地域移住への機運を捉えて、地域経済牽引企業に焦点を当てながら、地域経済のデジタル化を進めるという事業でございまして。地域企業のデジタル系の強化、デジタルを活用した新事業開発の促進、デジタルにも貴重な戦略となる若者人材の地方移転を支援するという事業でございまして。

以上でございまして。

○星屋次長 ありがとうございます。

それでは、議論に入りたいと思いますので、評価者の先生方からお願いします。

では、佐藤先生。

○佐藤評価者 よろしくお願いたします。御丁寧な御説明をありがとうございました。

今回の行政事業レビューですけれども、従来型とはちょっと違うと思うのです。これまでは、行政事業レビューなので、普通は事業単位でこの事業がいいか悪いかという議論をするのですけれども、今回問われているのはむしろ中小企業の政策体系全体なのかなと思います。

もちろん、今回、特出的に成長過程にある企業に対する支援策を4つ取り上げていただいておりますけれども、まず問われるべきは、日本の中小企業支援の在り方、全体像が今のままでいいのかどうかということかなと思います。

御案内のとおり、今、中小企業は、生産性の低迷、生産性を測るのが大変というのであれば、例えば、中小企業の従業員の給料が伸びないという問題もあるわけですね。あるいは経営者の高齢化とか、それでこれから廃業が増えるのではないかという問題が挙げられているので、そういう現代的な課題にどう応えているのかなというところが大きく問われるのかなと思いました。

早速、経産省さんからは宿題に答えていただきまして、事務局の資料の4ページにあった、今回、中小企業支援策全体を捉えたときに、支援対象の事業者はどれぐらいなのかというのを、グローバル型、サプライチェーン型、地域資源型、生活関連インフラ型という4つの類型でそれぞれ示していただいて、それは宿題返しとしては非常にありがたかったのですが、1つ質問なのは、今のそれぞれの数字は、例えば、グローバル型は17万5000者であるとか、これらは現行の数字という理解でよろしいわけですね。

○経済産業省 そのとおりでございます。

○佐藤評価者 というのは、なぜかという、今度は経産省さんの資料の4ページ目で、資源型からだんだんなだらかに上に上がっていくということは、ある意味、世界展開を目指してサプライチェーン型をグローバル型へ、地域資源型の事業を拡充させてサプライチェーン型へと、そういう成長過程をまさにイメージされているのかなと思います。

地域コミュニティ型は横になっていますが、要するに、気持ち的には統合・再編も含めて生産性を高めていくということなのだと思うのですが、では、これは今後の見通しがどうなっているのか。

つまり、企業数は多分減っていくと思うので、割合でも構わないと思うのですけれども、これからのそれぞれのタイプの企業の見通しというのは、割合ベースでも数字ベースでも、どのようなイメージを持たれていて、今日紹介いただいた事業を含めて、それに対してどういう道筋でその目標を達成されようとしているのか、それを教えていただければと思います。

○星屋次長 では、経産省、お願いします。

○経済産業省 まず、政策目標としてセットした正確な見通しの数字は、まだございませんということは先にお断り申し上げて、イメージでありますけれども、グローバル型とサプライチェーン型を称して、我々、政策としては「スケールアップ組」と考えてございます。これはどんどん事業規模を大きくしていただいて、どんどん大きなマーケットにチャレンジしていただくというところが重要という思想を持ってございます。

それに対しまして地域資源型や地域コミュニティ型というのは、我々は庁内的には「パワーアップ」と呼んでございますけれども、どちらかという、必ずしも大きくならなくても、地域でしっかりと、それこそ8割経済になっても過剰投資を回避すれば、しっかり利益率は出るはずだといったところも含めて対応していく企業群と。

間にございますのは、地域資源型というところが微妙な斜めになっている気持ちは、最近、地域商社とかDMOと言っておりますが、別に全国制覇も世界制覇もしていただく必要はございませんが、それなりに域外の経済圏から外貨を取ってこない、そもそも縮小均衡の域内経済が回らないだろうというところでは、気持ち上を目指して頑張ってくれという部分がございます。

企業ベースでいいますと、サプライチェーン型の観光事業と地域資源型の観光事業というのは、厳密には線引きはございませんので、それも含めて一つの考え方という提示でございませぬ。

政策的にコミットがありますのは上の目標で、中小企業の4つの世界から卒業する企業の数を、実はこの10年は安定的に300ぐらいで推移してきているのですが、これをまず400に増やそうということは明確にイメージとして持っております。

それも含めて、サプライチェーン型、グローバル型は上へ上へと行ってほしいところがございますが、地域資源型と地域コミュニティ型につきましては、上に上がるかどうかは御本人の経営の考え方次第で、あとは地域であるとか、それから、無理に存続していただくこと自体に政策目的はございませんので、それも含めて全般的に質の高いM&Aであるとか、質の高い事業承継をいかにサポートしていくかということが大事なのかなと。

企業数の変化につきましては、その結果とそれぞれの経営者の方の判断によって決まっていくものと思いますが、いずれの世界につきましても、ここの企業数がそれぞれ増えていくことはない。上2つはどんどん上へ行ってくれと。下の2つにつきましては、それぞれの判断と事情に応じて質のいい経営の引き継ぎをしていってほしい。ざっくりとしたことで恐縮でございますが、こんなイメージでございます。

○佐藤評価者 ありがとうございます。

今度は新KPIなのですが、まず、今は中小から中堅に行くのが300社ですけれども、それをせめて100社増やそうといたしますか、対象となっているサプライチェーン型は、御紹介いただいたとおり、今、32万者ですよね。程度はあるかもしれませんが、その中でも400社というのはいかにも少ないのではないかと。

それから、今、まさに経済がグローバル化している中において、輸出を行う企業を現状の7.8%を10%に増やすというのは、それはそれで結構なのですが、10%というのも、しかもこれは今後5年間ですよ。10%というのは実行は可能そうですけども、ビジョンとしてはちょっと控えめ過ぎるというか、これで中小企業全体の活性化にどの程度つながるのかはやや疑問ですが、この数字の根拠というのは何なのか。

○経済産業省 足元が300であるものですから、まずは400と、以上でも以下でもないというのが設定した側の正直なところでございます。御質問に本質的に答えようと思いたしますと、これは中小企業の定義問題も出てくると思うのですが、特に資本金のところでは踏みすれば、従業員を増やしていても中小企業は中小企業でございますので、そういった制度定義によるバイアスが一般的な評価とちょっとずれた印象をもたらしているという部分はあろうかと思えます。

そういう意味でも、我々としては、定義上中小企業かどうか、その人が政策を積極的に使いたい方かどうかということよりも、実質的に成長していただきたいと思ってございますので、真摯に受け止めれば、そういう実質的な成長のスケールアップの目安に対する指標がここにはないのではないかという御指摘をいただくとすると、確かにそういう面はあるのかなということでございますが、いずれにしろ、政策の目標を出した以上は達成しなければいけないので、とにかく足元300のものはまず400で行こうと、このような考え方でございます。

○佐藤評価者 私は最後にしますが、確かに中小企業の定義の関係から、資本金がなかなか増えなければ、当然、中小企業のままだよねというのは分かるのですが、だとしたら指標としてもっと実態を反映する。例えば、雇用数をどれぐらい増やすとか、一番分かりやすいのは賃金のような気がするので、賃金をどれぐらい上げるとか、実態をちゃんと反映した指標が何かあってもいいかなというのが一つのアドバイスです。

2つ目は、幾ら定義の問題があるとはいえ、300社というのはやはりいかにも少ない。とすれば、そのボトルネックは何なのかという検証、つまり、中小企業は中小のままでとどまり続けている。経営環境が厳しいとか、いろいろ外的な要因があるのは分かるのですが、逆にも支援の政策の中に300社にとどめるようなボトルネックが何かあるのかどうか、その辺の検証をされていなければされたほうがいいと思えますし、されているのであれば、ぜひ御紹介いただければと思います。

以上です。

○経済産業省 真摯にお答えすれば、まだできておりませんので、その2点につきましては、今日は宿題として持ち帰らせていただきたいと思います。

○星屋次長 では、アトキンソンさん。

○アトキンソン評価者 まず、佐藤先生からありました400社の中堅企業のところなのですから、これに関して2つの質問があります。

今まで中小企業白書の数字で見ていると、2016年から2017年の間に290万者ある存続企業の中で、中小企業を卒業した企業の数1,047社しかないのです。小規模事業者から中規模事業者になったのは7万2,000社だそうですが、小規模事業者から中堅企業ですので、製造業であれば20人、それ以外は確か5人を超えたということで中堅企業になるかと思えますけれども、年間で1,100億円ぐらいの中小企業庁の予算の成果としては、例えば小売業であれば、5人以下だった企業が50人になって大企業と。それができたのは47社で、しかも4年間かけて47社です。それ以外のところは、全部で280何万者あった中で、実際に中堅になったのは7万社ぐらい。しかも4年間ということなのですが、これはあまりにも成果が出ていないのではないかと思いますけれども、いかがでしょうか。

○経済産業省 数の議論で申し上げますと、自来、議論の中にも入っておりますとおり、1つは定義、資本金問題がありますということと、もう一つは、小売業でいっても、必ずしも小さな小売店舗が悪いとは私どもも思ってございませんので、実際、どこまでがスケールアップさせるべき、従業員が50人になるべき企業なのかというところについては、恐縮ですが、我々の立場としては、そこは留保させていただきたいと思っているところでございます。

そうでありながらも、なおスケールアップというところで成果が乏し過ぎる、感覚的にいうと1桁か2桁違うのではないかとこのところについては、定義問題の影響と、実質、成長させ損なっている部分について、そこを正確に見る指標をもっと開発すべきではないかという佐藤先生の御指摘をそのまま宿題として持ち帰る必要がある部分かなと思います。

ちなみに、それ以外のところで言いますれば、生産性は、足元は5年間で2.2%上がってきているとか、今回改めて今年成立した中小企業成長促進法の中で、特に中堅企業卒業組については、5年間中小政策を使えるから、そこを気にせずどんどん上に上がって行ってくださいという施策を用意したところでございますので、まさにアトキンソン先生から御指摘いただいた部分について、もう少し実態を反映し、かつ、政策的にもそこが壁にならないような工夫をしっかりとやっていきたいというところでございます。

論理的にストレートなお答えになってございませんが、お許しください。

○アトキンソン評価者 では、次に、今おっしゃったように、別に小さければ云々という話ではないのですが、政策的な矛盾を感じるところで考え方を教えていただきたいのですけれども、経済原則からすると、労働生産性を上げていくためにはある程度規模の拡大が必要になります。それは何百年間続いている経済原則で、それは違うというのであれば、

経済のノーベル賞がもらえるぐらいの大変革になりますけれども、必要になります。

今は多分、地域コミュニティ型、地域資源型で81.2%になっていますので、先ほどの話ですと、このところはそんなにスケールを追求する必要はない。ということは、ほとんどの中小企業は現状維持でいいのだけれども、生産性を上げてもらえると。まず、これは矛盾します。

そうすると、3.4人ぐらいの地域資源型のところで、今度は生産性を上げていってくださいねと。別に100人になる必要はないのですけれども、4人でも駄目なのか。5人になってもいいのではないかと私は思うのですけれども、今度はデジタル庁を作りまして、最先端技術をさらに普及させていってくださいと。同時に、再生可能エネルギーもちゃんとやっていますと。それにはやはり労働生産性と一定の設備投資が必要になってきますが、今の政策だと、5年間かけて毎年400社ぐらいが中堅企業に卒業するとなっていますけれども、労働生産性を上げます。なおかつ、中堅はこのぐらいしか増えません。いろいろなことを求めていきますが、81.2%は別にスケールアップの必要はあまりないということになると、政策としては矛盾だらけになっていまして、実現不可能ではないかと思えますけれども、いかがでしょうか。

○経済産業省 まず、業種でも少し見ていく必要があるかなと思います。まず第1に、規模が上がれば生産性が上がるというところは、各種統計分析から明らかだと思います。それについて、反論を申し上げる気はございません。

逆に言えば、我々のチャレンジとして、規模が上がらなくても生産性が上がるという可能性は捨てたくはないと考えているところがございしますので、矢印がどちらを向いているかという問題は1点あるかと思えます。

それを検証するために、資料でも御説明いたしましたとおり、製造業とITに関しては、やはり規模がダイレクトに効いているという数字は我々の足元でも出てございます。これは385万者のうち、製造業だと38万者、サービス業は4万者でございしますので、380万者のうちの42万者については、明らかにスケールアップによる生産性を語る必要がある、母数があると考えてございます。

これにつきましては、積極的な設備投資補助でございすとか、企業間連携を前提とした研究開発や製造設備投資補助を促していくことによって、できるだけスケールアップを図りつつ、効率的な資本装備率の向上を図ることが必要であると考えてございます。

片方で、それなりのウエイトを持っております建設業とか卸小売業、これらの業種におけるスケールと生産性の問題をどのように考えていくかというのは悩ましい問題があるかと思えます。

加えて、中小企業庁全体として生産性を上げていくという目標の中でも、その中にあって、なおいぶし銀のように地元にしぶとく残る小さな小売業というのはあってもよいと我々は考えてございますので、先生の御指摘は、そのバランスを含めて冷静に考えたとき

に、ここで挙げた5年間のKPIがそれを達成するようなポートフォリオになっているのかという議論になってくるのではないかと思います。

その点につきまして、今日は詳細な数字がまだございませんので、ざっくりとした感覚的なことだけ申し上げますと、現状、5年間で5%向上させるというのは、対前年比1%を平均値で毎年維持していけば達成できる目標でございますが、例えば、足元の数字を簡単に御紹介させていただきますと、今回、2.5%取っている2013年から2018年の対前年比の数字が1.73%、2.57%、0.02%、0.98%、マイナス3.01%で、これを5年平均すると足元では2.2%上がっています。

これはどこの年次を取るかで足元の数字は全然違う数字が出てきてしましまして、先ほど申し上げたとおり、全体の付加価値の増減だけでなく、どれぐらい雇用しているかによって、分母の変化もかなり大きいというのが実態でございますけれども、実はマイナスの年を消していくことで達成できる目標でございますので、そういう意味でも、人手で解決してしまうのか、技術や新しいマーケットで開拓をしていくのか。

人を採って解決してしまうというところのプラクティスを、企業規模にかかわらず一つのテーマとして追求していくと、それなりに達成可能な数字なのではないか。そういう全体の中で、業種ごとに充てるべき政策をもう少し精緻に見ていく必要はあろうかと思いますが、恐縮でございますが、必ずしも目指しているところがそう大きくずれているかという、あとはむしろ雇用政策のところかなという感じがいたしますけれども、いずれにせよ、まだまだ達成していない事実はございますので、しっかりやっていきたいと思っております。

○アトキンソン評価者 小売業のところは全世界的に議論があるところではあるものの、これから賃金を上げていくということを考えていくと、生産性が上がらないと給料も上がるはずもない。これから消費者の数が減っていきますので、給料が上がっていかないと個人消費が減っていきますので、国全体として非常に悪くなると思っております。

そうすると、地域の小売業であったとしても、今、平均して3.4人ですから、3.4人が4人になるような政策、4.2人になっても悪いことは何もありませんが、今のこの政策だと、81.2%の企業はスケールアップも含めて別にやる必要はない。そこまで考えていない。スケールメリットとの関係は捨てたくないという御発言ですと、これはやはり数学の必然性なのですけれども、81.2%の企業を全体の政策から外したままで、グローバル型、サプライチェーン型だけに頑張ってもらっても、1%ずつの全体の労働生産性が上がるはずもない。これはもう平均がどうやって計算されるものなのかという、数学を勉強すれば誰でも分かることなので、不可能になってしまいます。

別の観点でコメントします。

1ページに戻りますけれども、今の中小企業全体の付加価値は135兆1,000億円となっています。それに対しまして、中小企業庁としては予算が1,100億円、年間にするとその付加価値総額の0.08%にしかすぎません。

別のところで全体の事業としてどのぐらいの事業者に実際に補助をしているのかという数字が出ていますが、たしかこれは2015年か2016年の数字だと思いますけれども、8ページのところに2,263者となっていると思うのですが、これは支援件数ですね。

そうすると、年間で150者、下のほうのサビサポの事業ですと年間10者強程度となっていると思いますけれども、中小企業分野というのは日本の99.7%で、付加価値で見ると52.9%です。

大きな政策を持ち上げて実際に書き上げていますけれども、件数でも、全体の数字で見ても、またはアウトプットして小規模事業者が4年かけて大企業になったという、あまりにもハードルが高い基準になったとしても、47社しかできていないと考えると、規模があまりにも小さ過ぎる。それに成果があまりにも出ていないと言えないでしょうか。

○経済産業省 まず、前段でコメントを頂いた部分について申し上げますと、今日御指摘を頂いている事業は、サポインにしても、もの補助についても、製造業向けのところが比較的ピックアップされてございますが、あるといえばあると聞こえたら恐縮でございますが、1つは、サービス業のところは、生産性との関係でいうと、単価、要するに、売る値段を上げていただくということが大変重要ではないかと考えてございます。

従来の系列的な流通に甘えたままですとマークアップできませんので、新しい販路を自ら開拓し、自分自身で値段をつけ、自分自身でなぜそれが幾らなのかを説明する能力をもっと上げていただくということは、逆に言えば、大きくなる気があってもなくても大事なことだと我々は考えてございまして、例えば、4ページにジャパンプランド補助金と書いてございますけれども、そういったものでありますとか、それから、もう一つ、サービス業自身もITを含めた資本装備をする芽はあろうかと思っておりますので、IT化ということになりますと、製造業、サービス業問わず重要な課題と考えてございます。

サポインの横に付けているサビサポというサービス業向けのものは、まさにそういった分野にフォーカスしているものであるほか、IT化補助であるとか、デジタル応援隊であるとか、これは製造業も問わず、サービス業も含めて対象を考えている政策は多数考えているところでございます。

ただ、実際に財政面や執行面の政策の制約もございまして、特に数が増えるサービス業に対して、これで十分なのかというところについては、いろいろな議論があろうかと考えてございます。

それから、後段のところは、自分自身、論点をどこに絞って議論すればいいか理解が及ばなかったところもあるのですが、例えば、サポインの2,263件の評価ということでいいますと、これは繰り返しになりますが、4,000~5,000のリーチに対して、潜在的なサプライチェーン型の製造業の母数は7万ぐらいと見てございまして、この2,263の中には2者ぐらい入っていると見て、5,000件ぐらいの支援がございまして、これは延べ勘定をしております。

サポインは1回採用されると3年間続けてやってございますので、採択件数はその3倍相当に対して年割ということになってまいりますけれども、そのところについて、10者に1者弱ぐらいが国の研究開発助成を得てグローバル型にステップアップしていくという規模感というのは、逆にいうと、あまり何でもかんでも国の研究開発がなければ次に行けませんというのも変だと思えます。

特にサポインの事業の面白いところは、公設試や地方大学を上手に活用していただくということと、この中にうまく入っていただくと、小さい規模の方でも思い切った研究開発にチャレンジできるといった側面もあるものですから、財政上の制約とのバランスを考えても、この規模というのは悪くないのではないかと担当事業者としては考えているところでございます。

○星屋次長 それでは、左三川先生。

○左三川評価者 左三川でございます。本日はありがとうございます。

先ほどの御説明の中で私が感じました点でございますけれども、個別の事業に加えて、関連する産業あるいは地域への波及効果みたいなものを検証するという考え方があってもよろしいのかなと思いました。

その関連といたしまして、アウトカム指標についてなのですが、先ほど佐藤先生からもあったかと思いますが、労働生産性を測るということに加えて、割り算で出てくる指標の場合には、例えば、ある指標が上昇しましたといったときに、分子が大きくなったのか、分母が小さくなったのか、あるいはその両方であるのかといった、なぜその指標が上がったのかという検証も併せて必要かと思えます。

という意味では、賃金が実際にどうであったかという形で別途検証していくということが必要かと思えますし、また、付加価値額で議論をされていますが、付加価値で見ると、営業利益が上がったのか、人件費が上がったのか、あるいは企業努力の結果、すぐに出てくるものでもないのかもしれないかもしれませんが、減価償却費の部分が上がったのかというような、なぜ付加価値が上がったのかというところについても、事業の効果を検証するという点では重要になってくるのかなと思いました。

例えば、先ほど頂戴しました資料の10ページにあります「人手不足対応ガイドライン」の左下のグラフがまさにそうかなと思いましたが、マッチング参加企業数が減っているのに対して内定率が上がっているというグラフをお示しいただいていますけれども、これは分母のマッチング参加企業数が減っているのに、内定率が上がっているのかなとも読めてしまうわけですので、やはりアウトカム指標で政策効果を議論するときに、何がやりたくて、どの要因でもってその指標が上がったのか、下がったのかというところをもう少し詳しくお示しいただければと思います。ありがとうございます。

○経済産業省 ありがとうございます。

本日は御紹介から省かせていただいておりますが、地方創生部局とも連動いたしまして、我々は「RESAS（リーサス）」というツールを持っております。環境省さんも一緒にやらせていただいておりますけれども、その中に「地域経済循環モデル」というモデルを持っております。

これは典型的に三面等価の原則に対して金がどう回っているか。その中で縮小均衡しているのか、投資が入ってきているのか、外貨獲得に成功しているのか、一見して分かりやすく出るようになってございまして、基本的にはあの中で地域経済が循環していくようなところ、もしくは拡大均衡へ持っていく。そこを一つのアウトカムのターゲットとして持っているべきだと思っております。

我々は中小企業庁なものですから、ダイレクトな政策指標としてはそこに持ってきてございませぬが、左三川先生がおっしゃる、そこへのアウトカムとの連関をもっと意識すべきではないかというところについては、考えを一にするところでございます。

それから、重要な生産性その他の指標と割り算というところでいいますと、基本的には価格支配力がどれほどあるかということと、資本装備率とその裏側にある自己資本比率を上げていって、きちんとした資本的体質を持っていただくというところは、これはもう企業規模いかににかかわらず、中小企業全体に対して重要です。

日本の中小企業は全体的に過小資本に過ぎるところではあろうかという意味での一般論としては、そのように思っておりますが、本来であれば、もっと政策指標として議論すべき財務的な指標の議論があろうかと思うのですけれども、中小企業の財務の場合、いろいろな制度的事情もあって、表側の業績と財務体質が必ずしもリンクしないところで動く傾向もあるものですから、その辺は今後、なお分析が必要かなと思っております。

ただ、一点、簡単な問題意識も事前に聞こえてきた部分もありますので、御紹介申し上げますと、CRDという匿名で公表しております財務データの世界、95万者カバーでございませぬが、これを拝見いたしますと、リーマンの直後に赤字だった企業の比率49%が35%に落ちる、もしくは債務超過企業の比率がやはり2010年時点で37%が33%に落ちるということでは、着実に改善はしてきていると思っております。

問題は、こうした財務体質的な指標の問題と、表向きの業績の問題がダイレクトにリンクしにくい中小企業の体質は何なのだということところは議論しなければいけないと思うものの、そういったところも少し意識しながらと考えてございます。

いずれにせよ、割り算の指標が大事だと、丁寧に扱うことが必要だという意味で、御例示いただいた人材について一言御説明いたしますと、おっしゃるとおりです。内定率が上がっているのは母数が減ったからですが、逆に言うと、これは就職氷河期とか、高度外国人の方であるとか、テーマを絞るという作戦に出たものですから、その結果、必然的に声のかかる経営者の数が減りましたが、内定率が上がって、結果としてちょうど内定者が変わらないまま採択率が上がるという数字が偶然出たという状況でございませぬので、これに

については、割り算問題はそんなに出ていないのかなというか、そもそもこの事業は数を出すというよりも、いいマニュアルを作って、今後、民間の方にうまく引き継いでいく知見をためていくための事業でございますので、語弊があったところもございますが、こういった事情があった事業でございます。

以上です。

○星屋次長 それでは、中空先生。

○中空評価者 ありがとうございます。

まず、私からは幾つか疑問に思ったことをお話ししたいと思います。

事務局の御説明にありました中小企業支援策の4ページがあるわけですが、支援事業者数何万者かというのが、今日の御説明の中で口頭で出てきたということにまずは違和感があります。

経産省の方の御説明は非常に分かりやすく、地域コミュニティ型とか地域資源型というのは必ずしも大きくならなくてもいいのではないかということに私も賛同するのですが、一方で、この数字が今日出てきたというのはなぜか。そもそもここが一丁目一番地で、何社をグローバル型にしていくのだということがあるからこそ今までの御説明が成り立つと思うのですが、数字が今日出てきたというのはなぜかなとまず思っています。ここの御説明をいただきたい。

あとは、中小企業支援策の中の今日頂いた御説明の3ページなのですが、労働生産性について書いてあります。この労働生産性の中には中小企業が全体で入っているはずですよ。そうすると、先ほどの御説明どおり、グローバル型、サプライチェーン型の生産性とそうでないものとを分けると、ひょっとしたら違うのではないかということも想像してしまうわけです。

そうすると、一部では一緒くたにした議論をしつつ、一部では細かく分けると違うのですと言われてしまうと、適応する政策とそれに対して使っているお金が必ずしも合っていないのではないかという気になってきます。

なので、中小企業としての生産性を計算するときには、細かい成長のイメージごとに出す必要があるのではないかなと思います。そこはミスリーディングにならないために考えていく必要があるのではないかと思います。

肥大化した財政をどうしていくかという議論もあると思うのですが、PDCAサイクルを回して、正しいものを使っていきましょうというのは非常に正しいと思っています。でも、戦略的基盤技術高度化・連携支援事業の中で、例えば、サポイン事業は3年間で1億円お金が来るという状況です。

アウトカムの中で、事業化率は50%にちょっと満たない程度です。頑張っているというのはよく分かったのですが、かといって、半分は失敗しているのですということだとする

と、その間の線引きはどうしたのか。サポイン事業で1億円を得て失敗した人と、それから、ここにトライしたけれども、対象にならず資金をもらえなかった人と、どういう線引きがあったのでしょうか。そういうところもきめ細かい対応をしておかないと、3年間で1億円というのは結構な金額だと思うので、ああ失敗しましたね、でも、半分できたからいいよねというのでは、違う問題が発生するのではないかなと考えました。

最後にもう一つ、地域未来デジタル人材投資促進事業は非常に大事な分野だと思います。その割には77億円でしたか、それほどの金額に見えない部分でもあるのですが、これで本当に日本の99.7%を支える中小企業に対するデジタル化、DX化が推進できるのか。これはほんの一部にすぎないのか。その辺についても御教授いただけたらと思います。

感想と意見と質問がちょっと混ざり込んでしまいましたが、以上でございます。ありがとうございます。

○星屋次長 時間もないので、簡潔にお願いします。

○経済産業省 数字が今日出てきた点については、深くおわび申し上げます。先般も一旦課長ベースでやらせていただいた機会があったかと思いますが、そのときに御指摘をいただいたということで、なぜ出していなかったのだということで、今日、御用意させていただきました。申し訳ございません。

それから、3ページ目の類型ごとの数字ということでございますが、これは統計上の限界がございまして、サンプルは法人企業統計から母数、付加価値を取っているのですが、こちらのほうに四類型の定義がございません。これはもう相当な数のデータを全部ひっくり返して、四類型を仕分け直すとは。

中企庁のほうは、某リサーチ会社さんの数字とアンケートから組み立てて、今回、この数字を出してございますが、法人企業統計の根っこことリンクしていないものですから、そうしますと、今度はそちらのほうとリサーチ会社のほうから付加価値の数字をもらえますかとか、それは政府統計として使用に堪えますかとか、そういった議論になってまいりますので、この点につきまして、四類型ごとの生産性をどのように計測するかというのは、宿題として持ち帰らせていただきたいと思います。

それから、サポインということでいいますと、これも宿題として持ち帰ります。特にもらえなかった企業と、採択されたけれども失敗した企業との間の比較という視点は、正直、持ってございませんでしたので、そういったところも含めて、もう少し多角的に議論できるように、今日頂いた指摘も含めて考えてみたいと思っております。

なお、DXにつきましては、この後、担当課長からお答えさせますが、実は私どもはここをものすごく重視してございまして、今のミラサポplusであるとか、フルに電子申請化をしていこうとか取り組んでいるのですが、最終的には官が提供するIT化した基盤と、それこそフィンテックベンチャーさんがいろいろな形で、例えば、ボタン一つで役所の補助

金の申請書なんて作れますよというぐらい、いかようにでも官民連携できる余地が出てきている中で、システムのここが切れてございますので、今後、これをどんどんつないでいく。

逆に言えば、電子申請が一つのきっかけになって、デジタル化に入っていくとか、いろいろなバックオフィスの効率化そのものを、補助金を探すのと同時に民間ビジネスが探せてしまう。補助金を使うのをやめて、そちらへ行ってしまったといったことも平気で起きるという方向性を目指して、今、予算もお願いしているところなのですが、やっけていきたいと考えてございまして、まさに中小企業の各種補助金は、自分が主役ではなくて、民間のビジネスをつなぐための黒子であるという形での、政策指標もそうですが、自分の補助金が幾ら成功したかということよりも、その成功がいかにかの民間ファイナンスを引き出せたかとか、ここで苦しんでいた人たちをうまくつないだら、次は地銀のファイナンスに拾ってもらえたとか、そういう前後の民間ツールとの接続性に関して計測するような指標がないのかといったことも、DXの基盤整備と併せて検討していきたいと考えてございまして。

○星屋次長 では、簡単をお願いします。

○経済産業省 地域未来デジタル投資促進事業についての御質問について、お答えいたします。

15ページでございまして、77.8億円はこれまでの事業ということでございまして、中にはIoTやデジタルを使った事業も含まれていたというところでもございまして、来年度新たに30億円で、デジタルにフォーカスを当てながら、また、地域経済を牽引する企業にフォーカスを当てながら、プロジェクトを支援していきたいと考えているところでございます。

○星屋次長 では、滝澤先生。

○滝澤評価者 ありがとうございます。

時間がないので、短く質問を区切ってお話ししたいと思うのですが、1つは資料に関してで、3ページ目のマークアップです。これは1980年と2016年ということで、1980年は安定成長からバブル期に入らんとしているところですが、それと比較して2016年はマークアップが上がっているのはどうしてかということをお考えがあればお伺いしたいと思います。

以降は私のコメントと質問なのですが、1点目は、こうした施策を検証するためには、データの整備が必要だと思うのですが、こうしたデータというのは、公募とか審査などの事務を担当する主体が事業化状況報告書などで把握されていると思いますが、補助事業の前後における従業員とか付加価値を計算するために必要なデータは100%捕捉でき

ているのかどうかということをお伺いしたいというのが1点目です。

2点目は、今申し上げた事業化状況報告書等というのは、補助事業の対象になった企業の成果しか分からないわけですね。例えば、地域未来投資促進事業というのは、地域経済を牽引する企業を支援するものですが、もしかすると支援がなくても伸びたかもしれないという懸念があります。

一方、逆の話もできまして、付加価値の伸びがマイナスであったとしても、もしかすると補助事業のおかげでマイナスがこれだけに抑えられたかもしれない。そういう因果関係を識別できるような手法を政策評価の場でも用いる必要があるのではないかと思います。

最後、3点目は少し細かい点ですが、地域未来投資促進事業のアウトカムの設定について、委託先の支援機関による支援の有効性を評価した企業の割合というのがアウトカムの一つとして設定されていて、その指標は目標をクリアしているようですが、これにつきましては、支援機関が本当に客観的に有効性を評価するインセンティブがあるかどうかということに私自身は疑問を持ちました。

それから、地域の施策ですが、波及効果をどのように測るべきか。誰が見てもある程度納得できる測り方をしないといけないと思います。ですから、事業実施の前後の取引先との取引額の把握とか、そういったことは既にされているのかどうかということをお伺いしたいと思います。

以上です。

○星屋次長 では、それぞれ簡潔にお願いします。

○経済産業省 まず、マークアップ率についてのお尋ねは、大変重要なところだと思っております。数だけいえば、実は小規模企業の数というのはアメリカもフランスも日本も250万者程度でございますが、それがどれだけ生き生きと生産性高くということであると、やはり価格支配力が大きいと考えてございます。

ささやかながら我が下請系の取引的などの施策、いわゆる適正化でありますとか、大企業とのパートナーシップが600者を超えるといったところを地道にやってきてございまして、ある意味、系列取引は、国内マーケットがシュリンクしている以上、もうこれ以上維持できないところがあるという自然な流れと政策的な流れと併せて、大きな傾向としては、それでも緩やかに中小企業は価格支配力を以前よりは取り戻しつつある。どこまでが政策のおかげかよく分かりませんが、そういう傾向は明らかに見てとれるということだと思います。

補助事業前後でマイクロで付加価値が計測できるかどうかということですが、現状、これはできてございません。個々の企業の財務データになりますと、例えば、赤字欠損金の繰り越しその他等々で企業のバランスシートから出てくる経常的な部分、ないしは付加価値的な部分と補助金の因果関係といっても、やはり財務的なコントロールによるバ

イアスというのでしょうか、処理と大分実態がかみ合わないケースが出てきますので、このところを単純に売上げだけで取るのかとか、それから、人材獲得事業などですと、単純に従業員がそれで増やせたのか、増やせなかったのかとか、一つ一つの政策に対して丁寧に指標を拾っていく作業が必要ではないかと思います。

その辺のやり方は、取れている事業もありますし、全然取れていない事業もありますし、それが前後の付加価値ということになりますと、むしろマクロで見れば傾向値は取れるけれども、ミクロを正確に捕捉するのは難しいといったようないろいろな指標ごとの特性が出てくると思いますので、丁寧に見たいと思います。

支援がどこまで効いているのかということと波及効果のお尋ねについては、とにかくこれは極力上手に捕捉するように一つ一つ工夫してまいりますということしか申し上げようがないというか、逆に言うと、一つ一つの事業のやりようによっては、一律に一つの方法というわけにはなかなかいかないものですから、よろしければ、これも宿題として持ち帰らせていただいて、前後で本当のインパクトであるとか、波及効果であるとか、一つ一つもう少し丁寧に拾えないのかということは、引き続き検討してまいりたいと思います。

地域未来のほうで何か補足があれば。

○経済産業省 御指摘いただきました支援機関の有効性につきましては、確かに実際の支援機関側へのプレッシャーといいますか、そういったことが次にうまくPDCAと回るような仕組みという意味では見直すべき点もございますので、新しい事業のほうでは別の事業のアウトカムで成果の指標を見ることにさせていただきます。

波及効果という意味では、先ほど申し上げたとおりでございますけれども、私どもがフォーカスを当ててございます地域未来牽引企業におきましては、域内外の販売額などは全国平均より増加傾向にある企業群でございますので、実際の事業の中でそれをどう見ていくかということについては、今後、しっかり宿題として持ち帰って検討していきたいと考えてございます。

以上です。

○星屋次長 では、アトキンソン先生。

○アトキンソン評価者 今の価格支配力のところで、パートナーシップとか、要するに、大企業の搾取の話をしていらっしゃると思いますが、今年の中小企業白書を読みますと、大企業による下請の悪影響を受けている企業というのは、日本の中小企業の5%という衝撃的な分析の結果が出ていますので、95%の説明にはならないのではないかと思います、それを明確にしておきたいと思います。

中小企業白書というのは、正直な話、去年まではあまりためにならないと思いましたが、2020年の中小企業白書は本当にすばらしいものができていて大変勉強になりますが、問題

は、中小企業庁としては、最新のデータが2016年とか2015年とか、いろいろな数字が出ていますけれども、今日の数字でやっても、5年前とか4年前とか、先ほども御指摘ありましたように、あまりにもデータが細かく出されていない。99.7%の企業を全部一くくりにしてあって、何がどうなっているのか、因果関係はどうなっているのかという説明もできなければ、分析をすることもできない。このデータ不足の問題は何とか直していただきたい。もっと頻繁に正確なデータが取れるようにしてほしいとお願いして、コメントとしたと思います。

○星屋次長 ありがとうございます。

では、佐藤先生には準備のほうをお願いします。

それでは、大臣からお願いします。

○河野行政改革担当大臣 ありがとうございます。

今、議論をいろいろ聞かせていただいたのですが、何となくちゃぶ台返しみたいになってしまって申し訳ないと思うのですが、今、この資金繰りあるいは経営相談といった中小企業にかなりリーチがかかる事業というのは、ある面、意味があるのかもしれないのですが、それ以外の個別の事業者支援は本当に意味があるのか。

1つは、総数からいって数が圧倒的に少ないですよ。それから、例えば、サポイン事業は3年間で1億円という話がありましたけれども、3年間で1億円もらって、結果が出なかったらまずいということだと、これは結果が出るのが分かっているところへお金を出すのか。

だとすると、そもそもそこに支援は要らないのではないか。あるいはそれが分からなくてもやるのだったら、それはむしろファンドのようところがリスクを取って、出口を考えてリターンを設定して、投資をするということになるのではないか。だから、実は個別の支援策というのは、ある程度できるのが分かっているところに支援しているのだとすると、本来、その分は要らないのではないか。

だから、中小企業対策、中小企業支援というならば、むしろこうした個別の事業をやるよりも、ガバナンスとか税制とか、あるいはそういうところに支援をするファンドに税制なりなんりの支援をする。開業率を高くするなら、もっと開業しやすくするようなルールにしていくとか、金融の個人保証をなるべく早く外せるようにするとか、むしろそういう仕組みに注力すべきで、個別の事業に予算を取って、極めて限定された企業にお金をつけるということに本当に意味があるのかというのは、1回どこかで考えないといけないのではないのかなというのが今日の議論を聞いた感想であります。ありがとうございます。

○星屋次長 ありがとうございます。

ほかによろしいでしょうか。

それでは、そろそろ時間ですので、佐藤先生から取りまとめをお願いいたします。

○佐藤評価者 ありがとうございます。

まとめろと言われても結構大変なような気がしたのですが、取りあえずまとめたという感じで、少し長いですがけれども、全文を読ませていただきます。

中小企業は全国で約358万者、全事業者の99.7%を占めている。その現代的な課題としては、生産性・賃金の低迷、経営者の高齢化、中堅企業への成長の遅れなどがある。成長期の中小企業策としては、補助金のほか融資や税制があるが、これらの現行の中小企業支援策が現代的な課題に答えているのか、本来あるべき望ましい組み合わせは何なのかということが大きな問題意識として挙げられた。

さて、今回、レビュー対象となっている成長期の支援策について、企業の生産性・賃金の向上や、地域経済・サプライチェーンの波及効果の把握に欠いている。併せて、中小企業から中堅企業への成長、中小企業からの卒業が進んでいないボトルネックを把握するべきではないか。

四類型された中小企業と、中小企業への個別具体的な各種事業支援策が必ずしもつながっていないのではないか。ゼロベースで政策体系の整理と見直しが必要ではないか。その上で、必要に応じて支援メニューに優先順位をつけたり、選択と集中を図るべきではないか。

今、大臣から御指摘がありましたけれども、支援対象が限定的な個別事業に代えて、規制やガバナンス改革を通じた包括的な支援も考えてもよいのではないか。

各事業を見ますと、アウトカムがそもそも設定されていない、あるいは実態が把握できているのか、実態を適切に把握しているのか疑問な事業もある。データがタイムリーに取れていないということもある。

また、サポイン事業を含めて、採択されなかった企業との比較だけでなく、採択はされたが失敗した例も含めて、アウトカムとしての把握をするべきである。

中小企業支援策に十分に効果を発現していない、あるいは効果の検証が不十分な事業も見受けられるので、事業を継続するとしても、対象の適正化、あるいは効果の最大化をさせる工夫があつてしかるべきである。

最後に、これもちょっとテクニカルになりますが、アウトカム設定が事業間で一貫していない。だから、中小企業支援全体で横串が刺さるような指標があつて、その上で参加企業と生産性向上や経営改善への各事業の寄与度、政策体系の中で、それぞれの事業が目的に対してどれぐらい寄与しているのか、それを把握できるようにするべきではないかということになります。

取りあえず以上が取りまとめになりますけれども、今日はいろいろと宿題を出したので、宿題は必ず提出するようにと私は学生に言っていますから、期限内に早めに提出のほうをお願いできればと思います。よろしく申し上げます。ありがとうございました。

○星屋次長 以上の取りまとめでよろしいでしょうか。

それでは、最後に、大臣からお願いします。

○河野行政改革担当大臣 ありがとうございます。

中小企業支援策は非常に大事だと思います。どのようにやっていくか、これからもしっかり議論をしていきたいと思います。ありがとうございます。

○星屋次長 ありがとうございます。

以上でこのセッションを終了いたします。