

中小企業・小規模事業者政策調査会 提言
内外経済の転換期における地域経済の好循環の実現

令和7年5月22日
自由民主党 政務調査会
中小企業・小規模事業者政策調査会

0. はじめに

10年前、本調査会は、我が国が人口成長社会から人口減少社会へと移行する節目において、地方創生の動きと重ね合わせながら、中小企業政策及び地域政策のあり方を転換する必要があるとの問題意識の下、「ローカル・アベノミクス」の実行を提言した。

具体的には、グローバル経済との十分な接点を持たないローカル経済圏では、「グローバル市場で競争する企業」がまず裨益し、そこから「地域経済を支える中小企業・小規模事業者」へ成長の果実が波及するということに限界があるとの認識の下、地域経済におけるヒト・モノ・カネの好循環を実現することで、ゼロサムではなくプラスサムを生み出すことを目指し、様々な取組を進めてきた。

そして、こうした地域経済の好循環を回していくための起点となるのが、自立した中小企業・小規模事業者による新たな価値創造である。改めて我が国の産業構造を見直せば、多様性のある中小企業が存在し、こうした企業が切磋琢磨する中で、世界でも競争力のある製品・サービスといった価値を創造してきた。このため、本調査会では、こうした多様性のある中小企業を、スケールアップを目指すグローバル型・サプライチェーン型、パワーアップを目指す地域資源型・地域コミュニティ型という4類型に整理し、それぞれの類型に応じた成長パスを示すことで、中小企業による価値創造を実現し、地域経済の成長や社会のウェルビーイングを築いてきた。

他方、過去10年で、中小企業・小規模事業者を取り巻く課題が変化している。第一に、地域の人口減少・高齢化も背景に、中小企業が直面してきた人手不足は、新型コロナウイルス感染症を背景とする働き手の意識変化等も相まって構造的な問題へと変化している。このため、中小企業の省力化投資の促進を強力に進めるだけでなく、ヒトが最も貴重な経営資源であるとの認識の下、人材確保・定着・活用に向けた経営者の人材マネジメントへの支援にも踏み込む必要がある。また、賃上げ・人材活用に際し、社会保障関係の費用が重荷となっているとの切実な声もあり、これに応えなければならない。第二に、約10年取り組んできた価格転嫁の動きが全国に広がっているが、未だ道半ばである。サプライチェーン内の利益分配が不十分であることを踏まえ、中小企業・小規模事業者による価値創造は、これに相応しい対価が支払われてこ

そ、地域経済へ波及し、資金の循環を生み出すという原則を念頭に、昨年の本調査会の提言に基づき改正下請法案が提出され、5月16日に成立した「中小受託取引適正化法」を早期かつ厳格に執行することに加え、地域への波及効果が大きい官公需への取組を抜本的に強化する必要がある。第三に、地域へのキャッシュフローを作るためには、起点となって地域をリードする企業の存在が不可欠であり、まずは、100億企業など成長志向型企業を生み出すメカニズムの構築、中小企業によるイノベーション創出が必要である。その上で、新たな価値観やビジネス手法で地域の社会解決に取り組むローカル・ゼブラ企業を生み出すエコシステムの構築、アジア市場等の外需獲得に向けた体制構築などで地域の課題を新たな稼ぎのタネに育てることも、新しい資本主義として進めるべきである。また、地域を支える小規模事業者の役割に鑑み、その経営力を強化する取組も、引き続き重要である。第四に、日本経済がデフレからの脱却は、中小企業にとっては、インフレによるコスト負担を上回る成長を実現するチャンスでもある。このため、中小企業のファイナンスの多様化、事業承継・M&Aの促進、地方公共団体と連携した支援体制の強化など、ヒト・モノ・カネの好循環を生み出す基盤を強化する必要がある。なお、こうした施策を実現するに当たっては、その具体的な手法について、例えば、新型コロナウイルス感染症の流行時に取った緊急避難的な措置は、政府が経済活動を広範に制限したことに伴うものであることを踏まえ、安易に流されることがないように、真に意味のある手段を検討するとともに、データを整備し、これに基づくPDCAを回すなど、検証しながら目的に適った政策手法を検討すべきである。こうした観点から、本調査会は、以下を提言する。

1. 米国政府による関税措置を踏まえた機動的な中小企業支援

米国が講じた一連の関税措置は、今後、我が国のサプライチェーンに広範な影響を及ぼす可能性はある。また、中小企業・小規模事業者は、こうした影響を受ける可能性がある様々な産業のサプライチェーンにおいて大きな地位を占めているだけでなく、自らも米国市場を対象として経済活動を展開しており、関税措置が中小企業・小規模事業者の経営に対して悪影響が懸念されている。

他方、今般の措置は極めて広範なものであることに加えて、業種・規模・取引関係・地域等によっても影響が大きく異なることが想定されることから、まずは、中小企業・小規模事業者の不安に寄り添うとともに、具体的な影響をきめ細かく把握することが極めて重要である。

政府は、4月3日から、既に約1,000カ所の特別相談窓口の設置や、資金繰り支援、中小企業の事業強化のための支援、取引適正化の要請等の対策を打ち出してきた。また、4月22日に自由民主党政務調査会は、「米国の関

税措置に関する第一次提言（令和7年4月22日）」を策定し、セーフティネット貸付の金利引下げやセーフティネット保証の適用等の資金繰り支援の強化や生産性向上に係るより幅広い支援における優先採択等の検討を提言したところであり、政府は、引き続き、これらの施策の実施に向けて着実に検討を進めるべきである。

その上で、政府においては、引き続き、米国との交渉を通じ、関税措置の見直しを強く求めていくことが求められるが、同時に、本措置の影響が長期化した場合、我が国産業と雇用、国民の暮らしに多大な影響が生じる可能性を念頭に、今後、想定しうる状況（シナリオ）及びそれに応じた対策を予め検討しておくべきである。

具体的には、米国市場において、関税影響によりサプライチェーンを通じて広く売上高が減少するなどのおそれがある。このような場合には、取引の適正化を促しつつも、その影響を十分見極め、業種ごとの業況や事業活動の制限に対応したセーフティネット保証の機動的な適用が期待される。また、例えば、リーマンショック並みに全国的な信用収縮が発生する場合などを含め、影響が更に拡大した場合に備え、モラルハザードに留意しつつ、危機の度合いに応じた資金繰り支援の強化など、我が国の中小企業・小規模事業者を下支えするための支援に万全を期することが重要である。さらに、関税措置に伴って発生したコストの負担を中小企業・小規模事業者に対して一方的に押し付けることや、影響発生のおそれを理由に価格の引き下げを要請すること、原材料費・労務費等のコスト上昇分の価格転嫁を拒むことなど、官民を挙げて推進してきたサプライチェーン全体での適切な価格転嫁や取引適正化の流れを止めてはならない。

その上で、日本経済は、前向きな潮目の変化が継続して見られるものの、賃上げと投資が牽引する成長型経済の実現に向けた正念場にあるが、中小企業・小規模事業者は、物価高や人手不足といった厳しい経営環境が継続する中、さらに、米国の関税措置を契機とした国際経済の構造的な変化にも対応し、既存事業の見直しや新たな事業への挑戦など構造的な取組が求められる。このため、中小企業・小規模事業者の賃上げの原資を確保するため「稼ぐ力」を強化していくことは、引き続き、極めて重要であり、取引適正化、省力化・生産性向上支援、成長支援、健全な新陳代謝や経営資源の有効活用促進（事業承継・M&A、再生支援等）、地域の社会機能を担う中小企業・小規模事業者（ローカル・ゼブラ企業、小規模事業者）等の底上げ支援などといった包括的支援を抜本的に強化する必要がある。

2. 地域経済の好循環実現に向けたこれまでの取組と今後の方向性

これまで約10年間の中小企業政策を振り返ると、2012年以降、アベノミクスの本格的な展開による日本経済の回復とともに、中小企業・小規模事業者

の業況も成長軌道に乗りつつある一方、業績・地域・規模によって回復状況はまだ模様となり、地域経済の振興という観点から十分な対応がなされているとは言えない状況にあった。このため、2014年、本調査会は、「地域経済の好循環の実現のための提言」を取りまとめた。具体的には、グローバル経済との十分な接点を持たないローカル経済圏では、「グローバル市場で競争する企業」がまず裨益し、そこから「地域経済を支える中小企業・小規模事業者」へ成長の果実が波及することに限界があるとの認識の下、地域にターゲットを絞った新たな「中小企業・小規模事業者成長プラン」として、地域経済の自立的な発展をもたらす「ローカル・アベノミクス」の実行を提言した。また、この提言に基づき、技術、観光資源、伝統・文化、農水産品などの地域資源を魅力ある製品・サービスに磨き込み、内外の市場につなげ、地域全体を支援することで自立的に更に魅力ある地域を再生産していく仕組みの実現を目指し、地域における志のある中小企業・小規模事業者に対して様々な支援策を講じてきた。

また、この10年間、中小企業・小規模事業者は、世界経済の構造変化、デジタル化等のテクノロジーの急速な変化、GXの深化など、大きな外部環境の変化に対応してきたが、その中でも、直面する最大の構造的な変化は、国内における人口減少や少子高齢化であった。このため、本調査会の提言に基づく「ローカル・アベノミクス」の始動からほどなく、安倍内閣が打ち出した新三本の矢では、人口減少問題に正面から取り組みつつ強い経済を実現することを目標とし、2016年には、このためのグランドデザインを示した「ニッポン一億総活躍社会実現プラン」が策定された。また、同プランに基づいて2018年に成立した働き方改革関連法は、社会全体で女性や高齢者の雇用拡大、正規雇用者数の増加などの効果が生む一方、2020年以降、中小企業にも新ルールの本格的な適用が開始され、中小企業の経営に大きな変化をもたらした。こうした動きを踏まえ、本調査会としても、深刻な人手不足に直面していた地域の中小企業の生産性向上を中小企業政策における大きな課題と捉え、地域を支えるサービス産業への集中的な支援や生産性革命推進事業の創設など様々な政策を提言してきた。さらに、こうした動きと重なるように発生した新型コロナウイルス感染症は、外出自粛等による内需の縮小、世界的なロックダウンによる外需の縮小などにより、中小企業・小規模事業者の経営に甚大な影響をもたらしたが、本調査会の提言に基づき、政府・地方自治体が一体となって臨時・異例の手厚いコロナ支援策を切れ目無く実施した結果、事業継続を支え、倒産件数も歴史的な低水準に抑制することができた。

他方、長年、人口減少や高齢化等を背景とする中小企業・小規模事業者の減少が続く中、新型コロナウイルス感染症による社会・経済構造の変化も契機となり、2020年以降、中小企業政策の考え方も大きく変化した。具体的には、中小企業の数維持を念頭に置いた全方位支援の限界を踏まえつつ、経

営基盤を強化しつつ、事業者の創意工夫を引き出すことにより、中小企業の労働生産性を向上させ、良質な雇用の提供や地域経済の発展を目指すという新たな考え方を打ち出すとともに、労働生産性の向上を中小企業政策の KPI として位置づけた。また、こうした新たな考え方の下、事業者の「機能」に応じた成長パスを示し、きめ細やかな支援を行うという方針の下、支援すべき中小企業を、地域資源の活用等により付加価値の高いビジネスを展開する「地域資源型」、地域の生活・コミュニティを下支えする「地域コミュニティ型」、グローバル展開などにより地域の中核企業に成長する「グローバル型」、サプライチェーンの中核ポジションを確保する「サプライチェーン型」という 4 類型に整理した上で、持続的な成長を志向し地方創生を支えるパワーアップ型と、事業規模拡大を志向するスケールアップ型という特徴に応じた支援へと中小企業政策を再構築してきた。

こうした取組の結果、中小企業政策の KPI として位置づけられている労働生産性は、2020 年以降、緩やかな上昇傾向にあり、2025 年までに 5% の向上を目指すとする KPI 目標は達成される見通しとなっている。また、マクロ経済状況を見ると、今後、米国による関税措置等の悪影響が懸念されるものの、足下では、2025 年春闘は 30 年ぶりとなった昨年の賃上げ水準を更新しつつ継続しており、設備投資も 2024 年度は 30 年ぶりに過去最高を更新し 107 兆円規模となるなど、石破政権の目指す「賃上げと投資が牽引する成長型経済」に向けて、潮目の変化が見られる。しかしながら、地域経済を支える中小企業・小規模事業者は、新型コロナウイルス感染症の流行による社会構造の変化を背景として深刻化する人手不足、累次にわたる最低賃金の引き上げ、原材料・エネルギー価格の高騰など、引き続き、厳しい経営環境に直面しており、業況判断 DI も足踏みしている。また、業種によっては新型コロナウイルス感染症の流行前の水準を下回るなど、回復はまだら模様であるのみならず、特に小規模事業者の景況感は厳しいものとなっている。さらに、労働生産性の推移を中長期で見ても、大企業は大きく改善したのに対して、中小企業は近年改善傾向にあるものの概ね横ばいトレンドで推移しており、大企業と中小企業の格差は年を追うごとに拡大している。加えて、大企業と中小企業の間の賃上げ率の差も拡大傾向にあり、今後も大企業の水準についていけなければ、地域の中小企業から更なる人材流出が生じる可能性も懸念される。こうした状況が続けば、中小企業や小規模事業者が大宗を占める地域経済に大きな悪影響をもたらすことは明らかであり、消費や生産もいまだに弱い中、地域経済の停滞が、「賃上げと投資が牽引する成長型経済」の実現を阻害することとなりかねない。

こうした状況を打破するには、本調査会が 10 年前に提言したとおり、地域資源を磨き上げながら、内外の市場につなげ、地域全体を支援することで自立的に更に魅力ある地域を再生産していくという地域経済の好循環を実現し

ていくべきであるという本質は変わっていない。そして、今、中小企業・小規模事業者が目指すべき内外の市場も、この10年間で飛躍的に拡大し、多様化した結果、中小企業の各類型において、今や様々な成長パスが存在している。例えば、事業規模拡大を志向し、地域経済を牽引するスケールアップ型の中小企業（グローバル型・サプライチェーン型）が活躍する市場においては、近年急速に進化してきたDX、GXや経済安全保障等を背景とする新たな成長分野において、自らの持つ技術を磨き込み、市場ニーズを的確に捉えた製品・サービスを提供することで、付加価値を創出していくチャンスがある。また、持続的な成長を志向し地方創生を支えるパワーアップ型の中小企業（地域資源型・地域コミュニティ型）がターゲットとする市場においては、グローバルな中間層の拡大やこれを背景とするインバウンド需要の増加等が見込まれる中、観光、食、農林水産業、文化、伝統等の地域資源を活用しつつ、多様な顧客ニーズに丁寧に対応することで付加価値を創出するチャンスがある。さらに、社会の価値観の変化や地方自治体のリソースの不足の中で、地域にある資源を活用しつつ、まちづくり、産業振興、福祉、教育など地域の社会課題を解決しながら収益を生み出す新たなビジネスの可能性も拡大している。

こうした内外の市場の変化に加え、日本経済は約30年続いたデフレから脱却するべく着実に歩みを進めており、今後、中小企業・小規模事業者はインフレを前提としながら自らの経営を考える必要がある時代の転換期に直面している。こうした時代においては、賃上げや金利等のコストが上昇することを織り込んだ上で、これらの増加コスト以上の収益を生み出す必要があるが、中長期で見れば、インフレ下で価格を柔軟に設定しやすい環境において、製品・商品・サービスに掛けた分のコストや生み出した付加価値を価格に転嫁しやすくなることで、思い切った投資・イノベーションや生産性の向上を促し得ることも指摘されている。また、米国による一連の関税措置は、日本のみならず、世界経済や国際的な経済秩序そのものに構造的な変化をもたらす可能性があり、我が国は国際経済の大きな転換点にも直面している。こうした時代の転換点において求められるのは、地域経済を支える中小企業・小規模事業者が、従来の経営の延長線上から何か新たな一歩を踏み出すことであり、これによりGDPの約半分を占める地域経済が持続的な発展・再生産による好循環を実現することである。具体的には、スケールアップ型企業が、イノベーション、新分野への投資、M&A、輸出市場の多角化などに踏み出すことで地域経済を牽引していくことや、パワーアップ型企業が、デジタル化、省力化投資、事業承継、社会課題の解決などに取り組むことで地域インフラを維持しながら、地域経済を内外の新たな市場につなげていくことが期待される。また、こうした中小企業の活動が、域外から更なる人材

や資金を呼び込むことで、地域資源を再生産し、自立的に発展していくことにより地域経済の好循環が実現される。

3. 人口減少社会における構造的な人手不足への対応

(1) 省力化・生産性向上の更なる推進

人口減少社会である我が国にとって、人手不足は構造的に深刻な問題である。また、中小企業の労働生産性が伸び悩むもう一つの要因として、資本装備率の違い（設備投資の不足等）や資本生産性の違い（人的投資の不足やソフト面のノウハウの欠如等）が影響している。とりわけ、省力化やデジタル化への対応は、地域において特に深刻になっている構造的な人手不足への対応という観点から4類型すべてにとって重要となる。特に地域コミュニティ型企業にとっては事業の持続可能性を高めるとともに、それ以外の企業にとっては、高付加価値化にも資することから、省力化・生産性向上への集中的な取組を進める必要がある。

① 業種ごとの特徴を踏まえた省力化投資支援等の推進

人手不足解消に効果のある自動化などの投資を後押しする省力化補助金等の支援について、引き続き、業種ごとにきめ細かく支援を実施していくことが重要であり、今後5年程度を見据えて、集中的で切れ目ない支援を実施すべきである。

また、カタログ注文型省力化補助金については、広く各業種や地方の中小企業・小規模事業者が利用できるよう、中小省力化機器メーカーへの支援を含め、カタログ・製品・販売店等の登録拡大や不断の使い勝手の向上、広報活動など、引き続き執行改善に努めるべきである。

加えて、オーダーメイド設備や、個別の現場に応じて組み合わせた設備・システム導入などの省力化投資を支援する一般型省力化補助金についても、円滑な執行に取り組むべきである。

② 中小企業のデジタル化投資支援の推進

中小企業におけるデジタル化は未だ道半ばであり、アナログ業務からの脱却や特定の業務プロセス効率化のためのデジタル化に止まっている事業者が多い、AI導入もなかなか進んでいない現状にある。こうした現状を打破し、AIの活用も含めた業務プロセス全体の効率化、販路拡大や新製品開発、更にはビジネスモデルの変革に至るDXを実現するために、単なるツール導入にとどまらず、導入後のツールの効果的な活用に対する支援を行うこと等を通じて、中小企業のデジタル化の底上げを図っていくべきである。

③ 中小企業の省力化・生産性向上のための全国的なサポート体制の整備

先述の通り、省力化・生産性向上を後押ししていくにあたっては、資本装備率と資本生産性の両面に課題があることを踏まえ、ハード面・ソフト面一体での支援を進めていくことが重要である。ソフト面の支援については、業種ごとの省力化課題を業務プロセスに分けて深掘り、プロセスの改善を提案するなど、中小企業の現場課題に合わせた伴走型支援が有効であり、伴走型支援とデジタルツール等を活用した支援とを有効に組み合わせつつ、全国の支援体制の整備に取り組むべきである。

（２）中小企業の人材戦略

新型コロナウイルス感染症の位置づけが５類感染症に移行して以降、改めて「人手不足」が経営者にとって大きな課題になっている。採用力が弱く「採り負ける」中小企業と大企業の賃金格差はなお存在しており、賃上げ率の差も拡大している。また、特に若手を中心に、「会社のため」から「個人の幸せ」を重視する働き手の意識の変化や、「転職をすることは良いこと」との認識の広がりも見られる。働き手の手取りを上げ、こうした意識の変化に対応していくためにも、経営者の人材戦略に対する認識を高め、地域の力を活かして人材マネジメントのノウハウを底上げする必要がある。特に、人手不足が深刻な地方の中小企業にとっては喫緊の課題であり、このままでは、地方の中小企業は事業継続が困難となり、ひいては地域経済が崩壊してしまう恐れがある。

一方、中小企業の経営者は、「人手不足」以外にも、その裏側にある「新規採用が難しい」、「育てた人材が辞めてしまい定着しない」、「多様な働き方を可能とする労働条件を整えられない」、「ＩＴを活用した職場環境を実現できない」、「人事評価の仕組みの構築・運用ができない」などの課題に加え、「賃上げ」という社会的要請に応えるため、「初任給の引上げ」、「賃金カーブのフラット化」、その副作用としての「ベテラン世代のモチベーション低下」などの課題にも直面している。また、働き方が多様化する中で、働き手の力を引き出すためには、働き手の「働く意欲」を高め、「やりがい」や「成長機会」を確保する必要がある。加えて、各種「ハラスメント対策」、増加する「労働訴訟」への対応、手数料が負担となる「人材紹介業者」への対応、さらには「働き方改革」による制度変更への対応も迫られている。

経営者がこうした人材面での課題に一人に対応することは難しく、また、特に地方には、やる気のある経営者をサポートする人材やサービス等の体制が不足している。さらに、経営者の人材マネジメントに関する政策は、中小企業政策と雇用・労働政策の両面から検討する必要がある。このため、経済産業省・中小企業庁と厚生労働省が連携して、経営者の人材戦略に対する意識改革を促すとともに、地域の力を活かして、人材の確保・定着を実現し働き手の力を引き出すための、業務の棚卸しや働きやすい環境整備などの「人

材マネジメントに関するノウハウ」を底上げする「伴走支援体制」を整備していくべきである。

加えて、やりがいや所得向上等の観点から「もっと働きたい」という働き手や、仕事を通じて成長したい若者、自己研鑽や技能伝承・研修のために勤務時間以外の時間を使いたい働き手が存在する。そのような方にとっての「働き方改革」の位置付けを、あくまでも働き手の健康をしっかりと確認することを前提に再検討し、「働きたい人が働ける社会」とするための「働きがい改革」につなげていくべきではないか。国際競争が激しさを増す中、「働くべきときに働かない」働き手が増えることは国の競争力の観点からも問題ではないか。

(3) 社会保障に伴う経営者の負担軽減

中小企業の経営者は従業員の賃上げに向けて全力で努力をしているにも関わらず、賃上げに伴い社会保険料の負担も増加するので、経営者の負担が重く、従業員も賃上げの実感を得られないというのが、現場から上がっている切なる声である。社会保障制度については、将来の安心を構築するという重要性は認識した上で、「賃上げと投資が牽引する成長型経済」という正しい資本主義の実現に向けて、賃上げを実感できることが最も重要な時期にあって今の安心も大切であるという観点から、迅速な見直しを検討すべきである。

4. 日本の強靱な産業構造を維持するための価格転嫁・取引適正化の更なる継続・徹底

我が国の多様性ある産業構造を支える要素技術の提供者は地域の中小企業・小規模事業者である。こうした企業が、大企業と連携し、独自の製品・サービスを提供することで、我が国の高い付加価値が生み出されてきた。他方、従来生み出してきた付加価値に適正な対価が十分支払われてこなかったことから、地域における資金の循環が阻害されてきた。

本調査会は、2015年に「価格転嫁」の重要性を提言に盛り込んで以来、2022年には「価格転嫁率」の概念を世に問うなど、足かけ10年にわたり価格転嫁・取引適正化を訴え続け、ようやく「価格転嫁」が人口に膾炙してきたが、価格転嫁率は未だ49%であり、コスト上昇分の半分以上を受注者が負担している状況で、取組は道半ばである。本年3月には、本調査会の提言を受け、価格転嫁の最も基本的な法律である「下請法」の約20年ぶりの改正が動き出したが、それでも一朝一夕に改善するものではなく、粘り強い継続が望まれる。

また、中小企業の労働生産性が、大企業より下回る要因の一つとして、価格への転嫁力の違いが大きく影響しているとの分析もある。中小企業がコスト上昇分の価格転嫁をできなければ、利益が圧迫され、地域経済における賃

金水準の引き上げや、経済全体の需要の維持・拡大に悪影響をもたらすこととなるため、価格転嫁を含む取引適正化を更に推進する必要がある。

(1) 中小受託取引適正化法の早期の施行に向けた丁寧な周知活動及び厳格な執行の実現

本調査会は、競争政策調査会と合同で、昨年2月から7回にわたって議論を重ね、5月に「構造的な価格転嫁の実現に向けた提言」を取り纏めた。この中で、下請法について、「物価高局面における価格据置きへの対応や、手形の利用廃止、下請名称の変更」を含めた、もう一段の取組を政府に要請し、これを受けて、公正取引委員会と中小企業庁が有識者会議を設けて検討を進め、本年3月に「下請代金支払遅延等防止法及び下請中小企業振興法の一部を改正する法律案」が、国会提出され、5月に成立したところである。

本法案の改正内容は、合同会議の提言内容を汲み取ったものであり、価格転嫁・取引適正化を更に徹底するための大きな一歩である。

改正法の施行期日については、来年2026年の春季労使交渉に際し、中小企業の賃上げ原資確保の後押しとなるよう、2026年1月としたところである。このため、公正取引委員会及び経済産業省においては、改正法（中小受託取引適正化法）に対応した運用基準の改定や、発注企業が所属する業界団体、中小企業団体も含めた経済界に対して、発注企業が着実に法令遵守でき、受注企業が交渉に活用できるよう理解促進の観点も含めて、分かり易く丁寧な周知活動を行うなど、施行準備に全力を挙げるべきである。

特に、規制の対象外となる、中小企業間の取引を含めて、実際にサプライチェーンの隅々まで価格転嫁・取引適正化が広く深く浸透させることこそ、中小企業・小規模事業者が利益を確保し、意欲を持って更なる成長に向けた投資・事業活動を行い、賃上げを実現するためにも極めて重要である。また、特に「手形の利用廃止」を実現するためには、大企業間の取引も含めた支払の早期化が重要である。このため公正取引委員会及び中小企業庁は、改正法の早期の施行・周知に留まらず、優越的地位ガイドラインの改正や、併せて改正した受託中小企業振興法に基づく振興基準の改正、それらの効果的な活用のための周知活動の強化はじめ、様々な施策を実施すべきである。

また、改正法の執行が、荷主対策も含めて実効性を持って実施されるよう、公正取引委員会及び中小企業庁は、国土交通省をはじめ各省との連携体制を整え、業務プロセス・執行ノウハウ等の整備など、改正法の執行強化を推進すべきである。

(2) サプライチェーン全体での取引適正化・商慣行是正に向けた取組の強化

サプライチェーン全体、とりわけ中小企業間の取引の適正化に向けて、これまで、

- ・個別企業への規制強化（中小受託取引適正化法の執行強化、独占禁止法・中小受託取引適正化法違反のおそれのある社の公表、価格交渉促進月間における実態調査・社名公表）
- ・業界ごとの取引適正化の取組（業界ごとの取引適正化・自主行動計画の策定要請、Gメンによる取引実態の把握や業界団体への改善指摘等）
- ・業種横断的なルール作り・機運醸成（労務費転嫁指針の策定・周知、振興基準の改正等）

を進めてきたところ。

こうした取引慣行の改善を図るため、引き続き、これまでの取引適正化のための取組を継続・強化するとともに、サプライチェーン全体での取引適正化の実現に向けた取組を集中的に実施すべきである。具体的には、今般、新たに、各業界・経営トップへ直接、取引適正化の意識改革・社内浸透や取引慣行の自主点検などを要請するとともに、サプライチェーンの頂点企業にはサプライチェーン全体への情報発信・深層までの転嫁の取組を推奨することとしたところ、引き続き、こうした取組を継続するとともに、その結果をフォローアップし、必要な取組を検討していくべきである。

さらに、価格転嫁は個々の事業者の努力のみならず、複数の事業者が加入する中小企業組合が主体となる、発注者への価格交渉が可能な「中小企業等協同組合法に基づく団体協約制度」の活用も、組合への周知を徹底すべきである。

（３）官公需における価格交渉・転嫁の推進

「物価高に負けない賃上げ」の実現に向けては、民間企業へ適正取引を呼び掛けている国・自治体が率先垂範して、官公需における適切な契約の実施や、価格交渉・価格転嫁することが重要である。特に、地域経済においては、地方自治体からの官公需の占める割合が大きく、地方創生の観点からも重要である。しかしながら官公需に携わる中小企業、とりわけ印刷業、石油販売業や、人件費比率が高い警備業、清掃・ビルメンテナンス業などの業界からは、「自治体との契約価格は、予算がない等を理由に価格が据え置かれ、価格転嫁に向けた交渉すらできない」、「価格を重視しすぎ、自治体との関わりが薄い企業が安値で落札するケースがあり、自治体と連携できない」等の声が寄せられている。これらに対応し、自治体が昨今の物価上昇に対応して適切に価格交渉・価格転嫁できることが必要であり、まずは国・自治体とも必要となる予算を確保した上で、ダンピング受注防止の実効性を向上させ、価格交渉・価格転嫁ができるよう、内閣府や総務省、事業所管省庁など関係省庁が密に連携し、政府を挙げて取り組むべきである。

また、中小企業の受注を確保する観点から毎年、閣議決定されている「中小企業者に関する国等の契約の基本方針」には、「複数年度の役務等の契約については、受注者からの申出がなくとも年に1回以上の協議を行うなど、率先した価格転嫁を行う」等が盛り込まれ、自治体にも総務省を通じて周知されているが、現場まで徹底されていない。中小企業庁は、総務省とも連携して地方自治体への周知を実施し、実行状況をフォローアップ調査するほか、2025年3月「価格交渉促進月間」の機会においても地方自治体による交渉・転嫁の状況を把握するなど、政府全体の方針の下で、着実に官公需対策を実施すべきである。

(4) パートナーシップ構築宣言の実効性向上

パートナーシップ構築宣言については、本年2月のパートナーシップ構築推進会議でとりまとめられた方向性を踏まえ、

- ① 生産性向上関連の補助金における加点措置を拡充する、
 - ② 中小受託取引適正化法の勧告を受けるなど、宣言内容に違反する企業の宣言掲載の取りやめ
 - ③ 当該宣言の掲載取りやめ後、一定期間、生産性向上関連の補助金における加点措置や賃上げ促進税制の支援対象から除外する
- などの対応により、引き続き、宣言企業の更なる拡大と宣言の実効性確保に取り組むべきである。

5. 地域の好循環の起点となる中小企業・小規模事業者の創出・拡大と地域経済における価値創造の実現

地域の好循環を生み出すためには、域外から資金を呼び込み、域内経済の成長・資金の循環につなげる価値創造（モノ・サービスの提供）が重要である。このため、域外経済から資金を呼び込み、地域の好循環の起点となる企業や、域内経済における資金の循環・価値の創造を継続できる企業を一者でも多く生み出すことが重要である。

(1) 地域の好循環の起点となる企業の創出・拡大

地域経済が自立的に発展するには、スケールアップを目指すグローバル型・サプライチェーン型の中小企業がGX、DX、経済安保など成長分野への積極的な投資を行うことで、地域経済の生み出す付加価値を飛躍的に高めるとともに、賃上げや投資の好循環を地域においても生み出していくことが重要である。

①100 億企業支援の深化・強化

ア 地域に波及力のある 100 億企業を恒常的に生み出すエコシステムの創出

売上高 100 億円を目指して挑戦する企業を恒常的に生み出すエコシステムを各地で創出するためには、100 億宣言企業など売上高 10～100 億円の中小企業への支援策を通じて醸成された成長機運を、中小企業が果たしている役割の可視化とあわせて、全国各地へと伝播させることが重要である。このため、中小企業成長加速化補助金や中小企業経営強化税制を通じて生じた成長投資の動きを効果的に発信するとともに、経営者ネットワーク等を通じて、成長に資する新たな視座・発想・人脈の獲得、経営戦略の磨き上げ、地域の課題解決等のテストケース創出を進め、全国各地に多数存在する裾野企業を巻き込むことで、成長機運の醸成を各地で一層強力に推し進めるべきである。

イ 中小企業成長加速化補助金の継続・強化

構造的な人手不足や賃上げ、エネルギー高・物価高等の厳しい経営環境に置かれる地域の中小企業が生き残るためには、賃上げへの貢献、輸出による外需獲得、域内の仕入れによる地域経済への波及効果が大きい売上高 100 億円超を目指す中小企業を中核とした地域経済全体の稼ぐ力の強化が急務であり、売上高 100 億円を目指す、成長志向の中小企業の大胆な投資への支援（中小企業成長加速化補助金）を切れ目なく強力に推進すべきである。

ウ 成長志向の中小企業へのソフトインフラの構築

成長志向の中小企業の恒常的な創出に向けて、こうした企業が自律的に成長するためのメカニズムを確立することが重要である。このため、成長加速マッチングサービスを通じた成長支援・民間支援サービスの活性化を推進することや、足下で中小企業が直面する事業転換、革新的な新商品・サービスの開発、販路開拓、海外展開、M&A、人材育成等の課題について官民連携して取り組むことを通じ、成長志向の中小企業へのソフトインフラを構築するとともに、こうした官民連携の取組等を契機に中小企業基盤整備機構を始めとした支援機関が伴走支援のキャパビルを進め、自律的なソフトインフラの構築につなげるべきである。また、非上場のファミリービジネスが多い中小企業で、借入が少ない場合には、エクイティ・ガバナンスやデッド・ガバナンスを意識する機会が少ないが、企業の成長に際して、外部からの資金調達を行う場合には、ガバナンスが必要となる。このため、中堅企業等向けのファミリーガバナンスに関する規範について、中小企業に対しても浸透を図り、適切なガバナンスの下で、企業価値を高めようとする行動を促すべきである。

②中小企業・小規模事業者の海外展開・輸出支援の強化

中小企業・小規模事業者が、海外市場に販路を拡大し、「稼ぐ力」を高めることは重要な取組である。

新たな輸出挑戦に取り組む中小企業・小規模事業者の裾野を広げる観点から、「新規輸出1万者支援プログラム」（全国で約2万者が登録、約3千者が輸出実現）を通じた支援を継続し、輸出の経験値や企業の課題等に応じた支援を推進するべきである。

まず、海外展開の準備段階にある企業には、中小機構による伴走支援に加え、中小機構が連携する多様な民間パートナーが持つ強みを生かし、現地情報の収集や商材のテストマーケティング、市場適合化などの支援を強化し、戦略的な市場開拓を目指すよう促すべきである。

海外展開の挑戦段階にある企業や輸出実現・取引拡大を目指す企業には、ジェトロ専門家によるより実践的な伴走支援、越境ECや海外見本市・商談会等の販路開拓の機会を通じて実現を後押しするべきである。

さらに、輸出実現の創出に向け、今一度後押しを必要とする事業者を主な対象としたヒアリング等によるフォローアップを実施するべきである。

海外展開支援の着実な実施にあたり、中小機構とジェトロは支援機能を最大限に生かし、地域企業の輸出実現に波及するよう支援に取り組むべきである。

他方、デジタル技術と掛け合わせた支援や輸出代行サービスなど様々な支援を実施する民間事業者も参入してきており、輸出実現者をさらに増やすためには、こうした民間支援リソースの活用も重要となる。このような民間の輸出支援事業者の自走化促進のため、各支援事業者の強みを活かした支援ネットワーク形成に向けた支援を行うべきである。

加えて、海外展開を目指す100億企業等、成長志向の企業の成長実現を後押しすべく、各企業の中期ビジョンや成長戦略等に応じた市場調査、ブラッシュアップ等の重点的な海外展開支援を実施していくべきである。

③中小企業の新事業進出・事業構造転換、新製品・サービス開発の推進

中小企業・小規模事業者は、賃上げ、人手不足、サプライチェーンの再編等を含め、大きな事業環境の変化に直面している。過去10年間を振り返ると、ものづくり補助金を通じて高付加価値化を後押ししてきたほか、事業再構築補助金を通じ、ウィズコロナ・ポストコロナの経済社会構造の変化への対応を促してきた。他方、コロナ禍の収束に伴い、事業継続を目的とした支援はその役割を終え、成長型経済への転換を強力に後押しする支援へと舵を切る必要があるところ、昨年度の提言を踏まえ、本年3月をもって事業再構築補助金は公募を終了するとともに、新たに、中小企業・小規模事業者の新事業への挑戦や成長に主眼を置いた新事業進出補助金を創設した。

今後、成長型経済を実現する上で、中小企業・小規模事業者が新たな製品・サービスの創出や成長余地の大きい新事業・新分野への進出により「稼ぐ力」を強化し、持続的な賃上げを実現するとともに、地域経済を支える基盤を強化することは非常に重要である。このため、今後も経済社会情勢の変化や産業構造転換への対応を継続・強化していく観点から、こうした挑戦意欲のある中小企業・小規模事業者の積極投資に対する重点的・効果的な支援を切れ目なく推進していくべきである。

(2) 中小企業によるイノベーション促進

地域の「グローバル型」「サプライチェーン型」中小企業が保有する技術は、重要な地域資源であり、こうした技術を市場ニーズに応じて磨き上げつつ成長分野に進出し、持続可能な形で稼ぐ力を向上させていくためには、自前で研究開発部門を抱えることが難しい地域の中小企業が、大学や公的研究機関による高度な研究機能と連携できるようにすることが重要である。こうした観点から、日本版フラウンフォーファー構想を提言したが、10年を経過した今でもその課題は残っている。

イノベーションを通じた中小企業による稼ぐ力の向上が強く求められている中で、ドイツのフラウンフォーファー研究機構が産業ニーズ・技術マーケティングに通じた人材を育成・確保しつつ、川下大企業や民間資金を巻き込みながら年間約5千件にも及ぶ中小企業との共同研究等を通じて、事業化ターゲットを明確化した製品開発を支援し、Hidden Championを生み出してきたことも参考としつつ、我が国においても中小企業が将来のマーケットニーズを探索しながら、外部の研究機能を活用したイノベーションを実現出来るよう支援を拡充すべきである。具体的には、産業技術総合研究所や大学等の研究機関が、フラウンフォーファー研究機構等の海外研究機関や民間企業等との間での出向や人事交流等を進めることを通じて将来のグローバルな市場動向に精通した人材を育成すべきである。また、教員・研究者が事業化を通じた技術の社会実装を実現することが高く評価されるようにするなど、大学や国立研究機関の研究者等がマーケットインのイノベーションを積極的に支援する制度的な環境を整備すべきである。さらに、地域の強みや特性を活かしつつ、産業技術総合研究所と公設試等との間での中小企業のイノベーション支援を活性化させるべきである。

そして、こうした産学官連携のイノベーションを後押しすべく Go-tech（旧サポイン）事業やイノベーション・プロデューサー事業、中小企業向けのイノベーション関連の税制を拡充していくべきである。

これらを通じ、イノベーションの成功事例を創出し、中小企業経営者や支援機関にその潜在力への気づきを与えるとともに、賃上げや働き方改革への支援を通じてイノベーションの担い手確保のための環境を整備することで、

地域における自律的なイノベーション創出エコシステムを育てていくべきである。

(3) 半導体投資を契機とした中小企業の半導体サプライチェーンへの参入

半導体は、1,000以上の加工工程を経て製造され、多種多様な材料・装置が必要であることから、裾野が極めて広い産業である。足下では、TSMC社による熊本県への進出、マイクロン社やキオクシア社による投資拡大（広島県、三重県、岩手県）、そしてラピダス社による北海道での事業開始などを通じて、各地域において設備投資の増加や雇用増、賃金上昇等の経済波及効果をもたらしている。こうした大規模な半導体投資を契機とした波及効果を、地元そして全国の中小企業に行き渡らせるために、中小企業の半導体サプライチェーンへの参入を進めて行くことが必要である。併せて、経済安全保障上の観点からも、中小企業の優れた技術力を国内産業のサプライチェーンに組み込んでいくことは重要である。

① 参入ターゲット

裾野の広い半導体産業のどの分野を参入ターゲットとすべきか。既に、ビジネスマッチング等を通じて、半導体製造企業の関連ビジネス（セキュリティ、物流・倉庫等）への参入は進んでおり、今後は、特に日本企業が強みを有する半導体製造装置の部品加工に中小企業の参入のチャンスがあると考えられる。実際、国による事業転換のための設備投資補助金を活用して、異業種から半導体製造装置の部品製造に参入した中小企業も見られる。このため、数々の課題を克服し、参入を実現した中小企業の事例集を作成し、今後、サプライチェーンへの参入を検討する中小企業の道標とするとともに、新たに創設された新事業進出補助金の活用促進を進め、半導体関連ビジネス参入への成功事例を一層創出していくべきである。

② 技術課題の克服

半導体サプライチェーンに参入するためには、厳しい調達基準を満たす必要がある。実際、地域金融機関の支援により参入を実現した中小企業の成功要因としては、「継続した技術向上への対応」が挙げられている。加えて、半導体産業は、市場動向が目まぐるしく変化し、技術革新のスピードも速い。このような中、半導体サプライチェーンに参入する中小企業には、設備・研究開発投資を始め、中長期的な取組が求められる。このため、将来の市場・技術動向を予測しつつ、中小企業の技術力・販売力（マーケティング）の向上を支援できる人材を確保した上で、大学や研究機関も巻き込んだ中小企業を持続的に支援する枠組みを整備することが必要である。

具体的には、半導体関連企業、中小企業、大学等が参画する半導体関連の地域コンソーシアムにおいて、業界事情に精通した企業人材等による継続支援や産業技術総合研究所（産総研）グループの連携担当者等による技術移転も見据えた連携支援を活用しながら、地域金融機関とも連携しつつ、民主導による中小企業による半導体サプライチェーン参入を促進するべきである。まずは、既に先駆的に取り組んでいる「九州半導体人材育成等コンソーシアム」で試行的に体制を整備し、成功事例を生み出しつつ、全国のコンソーシアム（北海道、東北、関東、中部、中国）に横展開していくことを求める。

なお、「九州半導体人材育成等コンソーシアム」において体制整備をするに当たっては、以下の点を踏まえることが必要である。

ア 半導体関連の地域コンソーシアムは、産学官が連携した地域単位の取組であるため、支援の実効性を確保するためには、企業側での自律的な司令塔機能を強化することが不可欠である。九州においては、以前から「九州半導体関連企業サプライチェーンマップ」（半導体工程別技術マップ）を作成するなど半導体技術の知見を有しているだけでなく、半導体のユーザーサイドも所管する九州経済産業局が司令塔機能を一定程度発揮してきた側面もある。他方で、この支援枠組みを自律的に回し、共同研究や民間資金の呼び込みを始め民主導によるサプライチェーン参入を進める観点から、将来的には一般社団法人九州半導体・デジタルイノベーション協議会（SIIQ）（九州の半導体関連企業や大学等が会員）において、②の取組と併せて司令塔機能の発揮を強化すべきである。

イ 中小企業の参入に当たっては、専門家の単発的なアドバイザー派遣ではなく、ユーザーサイドのニーズを把握することができる人材による継続的な技術力・販売力向上支援が不可欠である。このため、コンソーシアムにおいて、常駐支援人材を確保すべきである。その際、参入を目指す中小企業は、補助金を含む行政による支援のみに依存せず、自律的な取組を行うことが期待される。

ウ 産総研九州センターにおいては、半導体分野の知見を有する企業出身の連携人材が既におり、中小企業との連携体制は整いつつある。SIIQの役割を補完する観点からも、今後、産総研先端半導体研究センター等の人材活用や新規人材の受入を含め、将来の技術・市場予測に基づく支援を行える人材を早急に確保すべきである。併せて、産総研グループである AIST Solutions も、参入を目指す中小企業に対して、積極的に技術コンサルティングや共同研究などの取組を進めることが重要である。

加えて、熊本県では、半導体関連企業の集積や産学官連携拠点の整備などを進める「くまもとサイエンスパーク推進ビジョン」を策定し、その実現に向けて取り組んでいる。その際、幅広い半導体関連企業に加え、半導体のユーザー企業や大学・研究機関を巻き込み、イノベーションのエコシステムを

確立させることで、中小企業の参入可能性を高めることが重要である（関連企業の集積を通じて、廃液処理を始め環境対策の共同化など、中小企業の新たなビジネスチャンスが生まれる可能性もある。）。併せて、「九州半導体人材育成等コンソーシアム」の取組を進めるに当たっては、熊本県のサイエンスパーク構想とも連携することが必要である。

併せて、各地で行われている半導体企業によるビジネスマッチングを進めるに当たっては、成約確率を高めるため、発注側企業から詳細に事業ニーズを説明することに加え、発注側企業や支援機関が個々の中小企業の技術力を的確に把握できるようにすることも重要である。

（４）地域の基盤となる中小企業・小規模事業者の底上げ・強化

①地域を支える小規模事業者への支援強化

小規模企業政策については、これまで、小規模企業振興基本法に基づく「基本計画」に基づき、需要開拓や創業、事業承継、地域経済に波及効果のある事業等を幅広く推進してきた。特に、「小規模事業者支援法」に基づき、事業継続力強化支援計画・経営発達支援計画の認定を行ってきた結果、事前防災の取組や売上の向上につながったといった事例も創出してきている。

一方で、日本経済が大きく変化するチャンスを迎え「潮目の変化」が生じている中、小規模事業者も、これまで以上に「稼ぐ力」を高めていかなければならない。そのためには、「小規模事業者支援法」に基づく商工会・商工会議所の伴走支援がますます重要となるが、経営指導員等の業務が質・量ともに急増し、結果として人件費等の絶対額が不足している状況にある。こうした状況が引き金となり、経営指導員の人手や支援ノウハウの不足が明らかになってきており、支援体制の強化が急務となっている。

経営指導員等の人件費や事業費については、三位一体の改革等の流れを受け、現在は都道府県が地域の実情を踏まえながら措置する仕組みとなっている。基準財政需要額、ひいては地方交付税額が減少する中、国と都道府県とが緊密に連携し、経営指導員等の人件費や商工会館の施設整備費等の事業費の確保に向けて、地方交付税措置の不断の見直しを行う必要がある。

加えて、地域におけるエッセンシャルサービスの担い手の多くが小規模事業者であることから、地域経済の活力や持続性を高めるためにも、事業承継・M&Aを通じた世代交代や経営革新を進めることも必要である。

また、本年３月に「基本計画」の見直しが行われたが、今後はその内容の具体化が求められる。

ア 経営力の向上

小規模事業者の経営力を向上させ、「稼ぐ力」を高めていくためには、商工会・商工会議所等による支援を拡充するとともに、経営者のリテラシーを高

め経営者の自己変革への挑戦を促すよう、経営者向けのセミナー開催や中小企業大学校における研修等を行っていく必要がある。

また、地方公共団体が策定する地域産業ビジョン等と支援内容を連動させることにより、地域の特性や強みをいかした小規模事業者の経営計画の策定を促進することも重要である。

こうした観点から、経営発達支援計画の内容を充実するとともに、その策定や実行を支援するための伴走型補助金や自治体連携型補助金をしっかり措置すべきである。

イ 商工会・商工会議所の支援体制強化

国と都道府県とが緊密に連携し、経営指導員等の人件費や商工会館の施設整備費等の事業費に関する地方交付税措置の不断の見直しを行うべきである。

経営指導員のスキルアップを通じた支援の質の向上や人員不足への対応のため、経営指導員を支える相談員や専門家の設置に加え、商工会・商工会議所において広域的な支援体制の構築や生成ＡＩ等のデジタルツールの活用を促進するとともに、よろず支援拠点や金融機関等の他の支援機関との連携を強化すべきである。

ウ 地方公共団体と連携した小規模事業者支援の強化

地域経済・社会にとっては、地域や雇用を支える小規模事業者の経営が大きな影響を及ぼす。また、三位一体の改革等の流れを受け、商工会・商工会議所の人件費・事業費は都道府県に財源ごと移譲されている。こうしたことから、都道府県は、地域における産業政策の主体として自走化し、独自の取組も含め、小規模事業者振興施策について主体的かつ積極的に講じることが求められており、こうした動きを促進するため、国と都道府県との定期的な連絡会議を開催し、実態把握や事例・知見の相互共有・蓄積を進めるべきである。

また、地方公共団体における中小企業・小規模企業振興条例の制定を後押しするため、中小企業・小規模企業振興条例の制定を要件化している自治体連携型補助金の拡充を検討すべきである。

②地域における創業支援

ア 地域における起業・創業支援の強化

人口減少が進む中で活力ある地域を創っていくためには、地域において雇用や事業を新たに生み出す起業・創業支援を強化すべきである。自治体の規模に応じた創業支援を強化するため、産業競争力強化法に基づき創業支援等事業計画を作成する市区町村に対して、地域の優良事例を共有し、地域で創

業者の事業計画づくりの支援を促し、地域における起業・創業支援の底上げを図るべきである。

イ 地域発のインパクトスタートアップやローカル・ゼブラ企業のインパクト評価・戦略策定やビジネスの構築支援の推進

地域における社会課題解決の担い手となる地域発のインパクトスタートアップやローカル・ゼブラ企業等は、社会的インパクトの創出を図りながら組織運営や資金調達、販路開拓等の事業化を行うことが必要であることから、中小機構と連携し地域においてインパクト評価・戦略策定やビジネスの構築支援を実施するべきである。

③地域における社会課題解決に向けた取組の強化

人口減少や少子高齢化が進む地域において、地域にある資源を活用し、新しい価値観や革新的なビジネス手法を用いて地域の社会課題の解決に取り組む、ローカル・ゼブラ企業に注目が集まっている。

こうしたローカル・ゼブラ企業を生み出す地域のエコシステムを育成し、民間の創意工夫を活かして地域の持続的な発展を実現する観点から、令和6年度の実証事業の成果も踏まえて、ローカル・ゼブラ企業と中間支援組織が中心となって、域内外のステークホルダー（長く地域に貢献してきた地域の老舗・中核企業、社会的インパクトに共感する大企業等）との事業連携や資金・人材面での協力を進め、エコシステムの強化を図る実証事業を行うべきである。

また、ローカル・ゼブラ企業が活躍しやすい環境整備として、ローカル・ゼブラ企業の成長を支える多様なファイナンス手法に関する検討や、資金や人材確保のために必要な社会的インパクト評価手法の整理、そして、地域や業種を超えたローカル・ゼブラ・コミュニティの形成に向けて取り組むべきである。

6. ヒト・モノ・カネの好循環を生み出すための基盤の整備

こうした地域経済の好循環を生み出すためには、ファイナンスや事業承継・M&A、伴走支援等を含め、好循環の流れを加速させるための基盤を整備することが重要である。

（１）事業承継・M&Aの推進

中小企業の稼ぐ力の柱となっているのは経営者であり、経営者の経営力の向上は稼ぐ力を高めていく肝である。一般的に若い経営者の方が成長意欲も高いことから、経営者の若返りはこうした観点からも重要であり、これまでも中小企業に対してはM&Aをはじめとする第三者承継の実現、親族内承継

を検討する中小企業に対してはその円滑な実現に向けた多角的な支援を講じてきた。

しかしながら、70代以上の経営者の割合が過去最高水準となっていることを踏まえると、引き続きこうした事業の今後の在り方についての検討は重要課題である。

これについては、まずは経営者本人が早期に真剣に検討していくことが必要である。また、廃業企業の半数以上が黒字である中、地域においても貴重な経営資源の散逸を防止し、地域の維持・成長を如何に実現するかという観点から、地域金融機関や商工団体、地方公共団体等においても、これまで以上に積極的に事業承継に係る取組に関与していく必要がある。その上で、事業の今後について、その選択肢は、親族内承継や従業員承継、第三者承継（M&A）、廃業など様々なものがあるが、それらの選択肢についての最適な支援政策を、これまでの施策の効果も検証しつつ、予算、税、支援機関による支援など、多面的に検討すべきである。

その際、特に税制面での措置である事業承継税制の特例措置については、一般措置と比べて8倍程度の年3000～4000件程度活用されており、一定規模以上の中小企業の事業承継の円滑化に貢献してきた措置である。特例措置のこれまでの利用状況や効果を十分に検証しつつ、どの程度の事業承継を税制で支援すべきかといった点も含めて、今後の事業承継のあり方の検討を進めていくことが必要である。

また、M&Aは、規模の拡大を通じた経営の効率性向上・シナジー効果を生み出すことで、全ての種類の中小企業にとって喫緊の課題である生産性向上や人手不足解消、賃上げの実現につながる有力な手段の一つとなる。このような観点から、M&Aを推進することは必須であるが、M&A後に売手経営者の経営者保証を外さないままに、売手企業の資金を抜き取るような不適切な買手による問題が顕在化し、M&Aに対する不安が高まっていることを踏まえ、後述の対応が必要である。

① 不適切な買手の問題による中小企業の不安への対応

不適切な買手による問題により、中小企業においてM&Aに対する不安が高まっていることに対し、すでに中小企業庁において、中小M&Aガイドラインを改定し不適切な買手の排除に向けた取組をM&A支援機関に対して求めている。また、不適切なM&Aに関する中小企業等からの情報提供を求める窓口を設置し、実際に寄せられた事案の悪質性が高い場合には調査を行ってきた。その上で、調査の結果、同ガイドラインで示された善管注意義務等に十分に対応せず不適切な買手を紹介したM&A支援機関について、国の登録制度から取り消す、もしくは指導と併せて再発防止策の提出を求める、事業承継・引継ぎ支援センターとの連携を一定期間停止するなど、その悪質性

に応じた対応を進めてきたところであるが、より一層、中小企業に寄り添った対応を進めるべきである。

具体的には以下で述べるように、経営者保証の解除をはじめとする売手のM&Aに対する不安を払拭し、公正公平なM&A支援機関を増やすと同時にM&Aアドバイザー個人の質・倫理観の向上を図り、経営能力に優れた優秀な買手へのM&Aを進めるための取組を実施することが必要である。

②M&Aの売手側の経営者に対する支援策の強化

ア M&A後の不安を解消するスキームの普及

足下、M&A後の雇用維持の約束を守らない、あるいは、経営者保証を外さない不適切な買い手の問題が顕在化し、中小企業の経営者のM&Aに対する不安につながり、その実現を阻害する要因となっている。こうした不安に対処するため、M&A後の契約違反が生じた場合に、売手の意思で株式等の買戻し又は株式譲渡契約等を解除できるスキームを早急に検討し、普及を進めるべきである。

イ M&Aキャラバンによる機運醸成

M&Aが進まない原因として、M&Aへの心理的ハードルがあげられる。これを解消するため、M&Aを実施した売手の成功例等を紹介し、M&Aへの理解を深めるためのシンポジウムの全国的な開催を図るべきである。

さらに、M&Aを実施するという売手の意思決定を促すためには、身近な支援機関である商工団体や金融機関が売手とのコミュニケーションを通じて課題を把握し、売手のニーズを掘り起こしていくことが重要である。このため、商工団体、金融機関等の支援機関へのインセンティブ付与により、売手ニーズの掘り起こしや事業承継・引継ぎ支援センターへの橋渡しを加速させる必要がある。

これらの取組から成る「M&Aキャラバン」を実施することで、売手の掘り起こしを集中的に実施するべきである。

ウ 金融機関におけるM&A時の経営者保証の解除に係る対応

M&A後に売手の経営者保証が解除されないといった問題を解消するためには、昨年8月に改訂した「中小M&Aガイドライン」を踏まえ、M&Aの実施前に売手の経営者自身が、金融機関に対して経営者保証の扱いについて相談する実務の浸透や昨年3月から開始している「保証料の上乗せにより経営者保証の提供を選択できる信用保証制度」等の活用を一層図るべきである。また、金融機関に対しては、M&Aの実施前も含めて経営者保証の扱いについて「経営者保証ガイドライン」に基づく対応を求めている監督指針を踏まえて、適切な対応がなされるよう徹底する必要がある。

エ 実質的な財務状況の把握に係る支援

M&Aを検討する際に、自らの事業の実質的な財務状況を把握できておらずM&Aの実現可能性を判断できない、あるいはそもそも自らの事業がM&Aを実行できると思っていないという潜在的な売手も多い。このような課題に対応するためには、一時的な収支の調整を排除し、資産の時価評価を実施するなどの実質的な財務状況の把握を行うことが求められるが、この把握を事業者自身で実施することは難しい。このため、希望する事業者に対し、税理士、会計士等の士業専門家等を活用した実質的な財務状況の把握を集中的に実施した上で、把握された財務状況に応じて適切な支援機関に橋渡しすることを検討すべきである。

オ 中小企業・小規模事業者のM&A市場における取引相場の醸成

売手が自らの事業がどれほどの対価でM&Aが成立する可能性があるかを把握するためには、(エ)の実質的な財務状況の把握に加えて、実際のM&A市場において、財務状況や事業規模、業種等が類似する者がどれほどの譲渡価格でM&Aを成立させているかといった相場観を確認する必要がある。このため、M&A支援機関登録制度における年間約4,000件のM&Aの取引データを集約するとともに、個社を特定できない形で公開することで、譲渡価格の相場観の醸成を図ることを検討すべきである。

カ 経営者の再チャレンジに対する支援の拡充

希少な経営資源を有する一方で、事業の一部は事業性・成長性に乏しく廃業せざるを得ない売手の中には、廃業費用が出せないために、M&Aを検討できない・事業を畳めないといったケースが存在する。このため一部譲渡の場合の廃業費用を補助する廃業・再チャレンジ枠を含めた「事業承継・M&A補助金」の充実を検討する。

③M&A支援機関の充実

ア M&Aアドバイザーの質・倫理観の向上

M&Aの実施にあたっては、財務、税務、法務等の専門支援が総合的に求められる一方で、M&Aアドバイザーの専門知識には大きなバラつきがある。また、業界全体での規律の浸透を図るためには組織レベルでの規律に加えてM&Aアドバイザー個人レベルでの規律浸透が求められる。

このため、知識・スキルに関する試験を創設するとともに、M&Aアドバイザーとして遵守が求められる倫理規程を遵守することを要件として、試験合格者をM&Aアドバイザーとして登録・公表する資格制度の創設を検討すべきである。

イ M&A支援機関に関する情報開示の強化

M&Aを検討する中小企業がどのM&A支援機関から支援を受けるべきか検討するにあたっては、M&A支援機関の業務や実績等の情報が可視化されることが重要である。このため、それぞれのM&A支援機関が提供する業務や実績、手数料等の情報を比較可能な形で公表し、支援を受けるM&A支援機関を検討する上でのツールとして浸透を図るべきである。また、M&A支援機関間の公正な競争を喚起するような仲介・F A手数料のあり方に関する検討を深める必要がある。

ウ 事業承継・引継ぎ支援センターの体制強化

小規模の案件については、潜在的にM&Aを検討する可能性のある売手が多い一方で、案件を支援するM&A支援機関の数が少なく、特に地方部において、この傾向が顕著である。

このため、小規模なM&Aの成立に向けた支援を強化するため、事業承継・引継ぎ支援センターの体制を複数年間、時限的な拡充を検討すべきである。その際、地域におけるM&A支援人材を育成し、一定期間後には自走できる支援体制を構築する観点から、地域金融機関や地域の士業（中小企業診断士等）等に所属する若手等（トレーニー）の受け入れで体制拡充を図ることや、特に採用が難しい地域における体制強化として都道府県単位ではなくブロック単位での人材確保を検討すべきである。

さらに、データベースの改修による情報の可視化等、事業承継・引継ぎ支援センター間の情報共有の促進を図ることで、各地の事業承継・引継ぎ支援センターをまたぐマッチングを促進すべきである。

④M&Aの買手側の経営者に対する支援策の強化

有望な事業を引き継ぎたい個人と優秀な経営者を迎えたい中小企業とのマッチングを進めることは重要であり、個人がM&Aをする場合に買収資金を供給するサーチファンド型ファンドや従業員承継を促進するファンド、小型案件を対象とする事業承継ファンドへの資金供給等を行うべきである。

⑤親族内承継に関する今後の施策

相続税・贈与税の100%を猶予する事業承継税制（特例措置）について、措置の適用に必要となる特例承継計画の提出期限が26年3月に到来し、加えて、対象となる相続・贈与の期限も27年12月に到来する。

令和7年度与党税制改正大綱において、「事業承継による世代交代の停滞や地域経済の成長への影響に係る懸念も踏まえ、事業承継のあり方については今後も検討する」と記載されていることに鑑み、特例措置の最大限の活用を

図りつつ、特例措置の政策効果を検証するとともに、事業承継に係る政策のあり方の検討を進めるべきである。また、後継者（アトツギ）の効果的な育成を図るため、アトツギ甲子園に加え、大学等における後継者育成プログラムの提供等を通じ、アトツギとして経営に携わる選択肢の浸透等を図るべきである。

（２）中小企業金融

今後、賃上げと投資が牽引する成長型経済においては、４類型全ての中小企業・小規模事業者にとって、資金調達の在り方や経営状況の見える化も含む財務構造の見直し、前向きな投資を促すための資金需要の喚起が課題となる。特に、「グローバル型」や「サプライチェーン型」の成長や、「地域コミュニティ型」や「地域資源型」の持続的発展など、地域における成長資金の確保という観点を含め、事業再生の取組を強化しながら、事業者の属性に合わせた多様な資金需要（創業・事業成長・事業再生等）に応えられるファイナンス環境を整備していく必要がある。

① 円滑な再生・再チャレンジの促進

厳しい経営状況を先送りすることなく、必要な中小企業・小規模事業者においては早期に再生・再チャレンジに着手できるよう促していくため、事業者の経営悪化の予兆の適時適切な把握や効果的な事業者支援の実行に向けて、中小企業・小規模事業者による中小企業支援機関に対する経営情報（定性情報・定量情報）の提供を促す仕組みを具体化するなど、モニタリングの高度化を図る仕組みを検討すべきである（例えば、官民金融機関や税理士等に対する事業者の定期的な経営情報提供へのインセンティブとなる信用保証制度の検討等）。また、中小企業活性化協議会において地域金融機関や専門家等との連携を強化するとともに、再生支援専門家の育成等により体制を拡充するべきである。さらに、再チャレンジの事例集の公表等を通じた事業者や関係機関の意識醸成や再チャレンジに係る各種手続き・専門家費用の支援を進めるなど、円滑な再生・再チャレンジ支援を重点的に行うべきである。

② 積極的な成長投資と「もしもの時の『命綱』」を両立させるファイナンスの在り方の検討

経営者が安心して成長投資を行えるようにするには、設備資金に係る中長期目線でのファイナンスに加えて、取引先の業績悪化等の予期困難な事態に対応するための短期の運転資金需要にも同時に応えられる仕組みもパッケージで考えるべきである。例えば、商工中金は、簡易な手続で極度額の範囲内であれば迅速な資金調達が可能となる「対話型当座貸越」制度を実施してお

り、こうした制度も参考にして、積極的な投資とセットで与信枠を提供する取組（いわば「中小企業版コミットメントライン」）を検討すべきである。

③集約化・統合（ロールアップ）も視野に入れた再生支援体制の強化

再生フェーズ周辺の中小企業については、地域経済の持続的発展という視点も踏まえ、連続的なM&Aによる集約化・統合（ロールアップ）を選択肢に入れるとともに、こうした事業者のロールアップを通じて域外需要の取り込みを狙った事業展開等を後押しするべきである。

ロールアップに向けては、早い段階から経営者との対話を行うため、例えば金融支援を伴う本格的な経営改善や資金繰り管理等が必要な事業者に対する計画策定支援（405事業・Vアップ事業）等の支援をより積極的に実施していくべきである。また、予兆管理からロールアップ支援への移行に関する連携体制を強化するため、中小企業活性化協議会と事業承継・引継ぎ支援センターの案件持ち込みの促進や全国ネットワークを有する日本公庫・商工中金によるマッチング強化等も図っていくべきである。

④官民ファンドを含む政策金融も活用した新たなファイナンスの在り方の検討

地域資源やコミュニティ等の無形資産も活用した事業を生み出すなど、地域のプラスサム型経済を支える事業者等に対するファイナンスについて、海外のファイナンス事例も精査しつつ、政策金融が中小企業金融の選択肢を拡張する必要性を鑑みながら、ファイナンス手法の多様化や政策金融の果たす役割について検討を進めていくべきである。

※詳細は、中小企業金融小委員会提言「今後の中小企業金融の在り方に関する提言（4月16日）」を参照。

（3）よろず支援拠点のあるべき役割を踏まえた機能強化

中小企業・小規模事業者を巡る経営環境が大きな変化を遂げつつある中で、中小企業・小規模事業者が「稼ぐ力」を高めるためには、中小企業・小規模事業者の経営相談を担う「よろず支援拠点」について、その果たすべき役割を再設定し、経営環境の大きな変化に対応することが求められる。

多様化・複雑化する経営課題に対応するには、商工会・商工会議所、金融機関等の支援機関との連携が必要不可欠であり、特に小規模事業者への支援については、商工会・商工会議所との適切な役割分担を通じて、DX化の支援やデザイン・ブランディング、価格転嫁に向けた原価管理等のよろず支援拠点が得意とする専門的な支援に取り組むべきである。また、小規模事業者よりも少し規模の大きい中小企業は地域経済に対するインパクトが大きい一方で、既存の支援機関等による支援が十分に行き届いていないことから、地域の支援体制を補完・補強する役割を持つよろず支援拠点において、こうした

事業者に対する支援の比率を高めていく必要がある。支援に当たっては、まずは事業者の求める課題に対応しつつ、様々な課題に対して自走化できるような課題設定型支援にも積極的に取り組み、収益力の強化を図っていくべきである。

さらに、地域の支援機関と連携した支援をより一層進めていくため、各よろず支援拠点に在籍する様々な専門家の情報や支援メニュー・支援事例などの情報を積極的に発信するとともに、地域の金融機関等の支援機関との支援事例の共有や地域の支援機関との共同相談会等にも積極的に取り組む必要がある。

こうした支援の強化に加えて、全国組織としての強みを活かし、拠点間での知見・ノウハウの共有を通じた支援能力の向上や地域を越えた相談対応が可能となるような環境整備、地域の支援機関・支援人材に対する支援スキル・支援ノウハウの共有に取り組むとともに、広報や各種研修の強化、支援の質の向上及び業務効率化に向けたＡＩ等の活用、各拠点が役割を遂行するための適切な評価指標の設定など、よろず支援拠点自身の運営面についても取組を強化することで、構造的な人手不足を背景とした省力化や人材課題、自然災害等のその時々の方策課題も含めて、地域の中小企業・小規模事業者の支援ニーズを的確に捉える「アンテナ機能」を果たしつつ、地域の支援機関とも積極的に連携しながら、そうした支援ニーズに臨機応変に対応していくべきである。

（４）成長加速マッチングサービスを通じた支援

中小企業に関するデータの連携基盤（ミラサポコネクト）を活用した初のサービスとして、2025年3月に開始した「成長加速マッチングサービス（セカマチ）」は、これまで8,000者を超える中小企業・小規模事業者が登録している。これまで中小企業支援に関わりがなかった新しい中小企業支援プレーヤーを巻き込むことで、成長志向の企業の後押しや民間支援サービスのより一層の活性化につなげるべく、更なる利用拡大に向けた周知広報や成功事例の創出に取り組むべきである。

（５）能登半島等の被災地の復興支援

中小企業政策にとって、能登半島を含め、被災地の復興を支えることは最重要課題である。日本は世界有数の災害大国であり、過去10年を振り返っても、これまで累次の災害に見舞われてきたところ、なりわい再建支援補助金、金融支援等を実施し、被災地の復興、なりわい再建をしっかりと支えてきた。令和6年に発生した能登半島地震については、石川県が令和7年を『復興元年』と位置付け、被災前の活気ある街並みと人々の笑顔を取り戻すための取組を加速させている。能登半島をはじめ、被災地の復興を進めていくた

めに、被災中小企業に寄り添った支援を、関係自治体や支援機関とともにしっかり進めていく必要がある。

また、七尾市の恵寿総合病院は、多くの災害拠点病院が機能停止する中、平時からの免震化や自家発電機・井戸の設置、医療DXへの取組等の強靱化に関する取組によって、多くの入院患者を受け入れ続け、「能登の奇跡」とまで言われた。今回の地震に関する教訓として、中小企業によるBCM、BCPの重要性を広く呼びかけていくことが重要である。

（６）地方公共団体と連携した支援体制の強化

①地方公共団体と連携した小規模事業者支援の強化（再掲）

②地域における起業・創業支援の強化（再掲）

③地方公共団体による事業承継支援の推進

中小企業の経営者の高齢化は進んでおり、早期の事業承継の検討をより一層促す必要性が高まっている。こうした中、地方公共団体は、商工団体や地域金融機関等の自治体内の関係機関の連携のハブになるとともに、中小企業に対する事業承継の機運醸成に向けた意識啓発を果たすことが期待される。このため、地方公共団体が実際に事業承継支援を行う際のノウハウの共有を図るとともに、他省庁とも連携して交付金等の活用を促すべきである。

④再生支援に係る自治体内手続きの迅速化

信用保証付融資割合の高い事業者の抜本再生には、保証協会による求償権放棄手続きが必要となることもある。その際、当該手続きにおいて議会承認を不要とする条例の制定は全国的にも進んできた。しかし、仮に、知事等の専決で権利を放棄できるものでも、当該手続きに時間を要する自治体もあるとの指摘も多く、スピード感が求められる再生支援の現場で支障になっているとの声も寄せられている。このため、自治体によって要する時間にバラつきがあることを「見える化」とするとともに、そうした手続きの円滑化・平準化を促すべきである。

（７）防災・減災に向けた事前対策

地震、豪雨等の自然災害等の多発により、中小企業・小規模事業者の事業活動に大きな影響が及んでいる一方で、事業継続計画（BCP）については、時間や人員不足等の理由により策定に至らない、又は策定後の実施や訓練が不十分な事業者も一定数存在している。

これらを踏まえ、簡素で取り組みやすいBCPである「事業継続力強化計画」について、地方公共団体の施策との連携や商工会・商工会議所の伴走支

援（事業継続力強化支援計画）への支援の充実等により、策定事業者の拡大と計画の実効性向上を図り、これを通じて事業者の防災・減災に向けた事前対策を促進すべきである。

7. データに基づく中小企業政策の展開

これまでの中小企業政策を振り返ると、中小企業・小規模事業者が抱える様々な課題や社会的要請に応じ、様々な対策を講じてきた結果、日本経済は、新型コロナウイルス感染症による未曾有の危機から脱し、成長型経済に移行できるかどうかの分岐点にさしかかっている。

他方、限られた予算やリソースを活用し、効果を最大化するためには、各個別政策の課題・問題意識を常に振り返り、骨太な施策を検討し、打ち出していくことが重要である。こうした観点から、現在の中小企業・小規模事業者政策が意図した対象にアプローチできているか、個々の施策の効果が十分上がっているかなどを含め、データに基づいて、施策対象・効果の分析を着実に進めるとともに、こうした分析を施策の不断の見直しにつなげ、中小企業・小規模事業者政策の効果を最大限発揮できるよう、適切な執行体制を構築するなど、支援を必要とする方に着実に届けていくべきである。また、都道府県においても同様の観点から中小企業・小規模事業者支援に係るデータの収集・蓄積を慫慂するとともに、国も必要な支援のあり方を検討すべきである。

さらに、こうした政策のPDCAを着実に実行しながら、そこで得られた知見も踏まえつつ、今後、新たなKPIのあり方についても検討し、適切な目標をタイムリーに設定していくことが求められる。

以 上

中小企業・小規模事業者政策調査会の開催実績

中小企業・小規模事業者政策調査会

1月29日（水） 第1回

- ① 中小企業・小規模事業者の概況について
- ② 今後の検討課題について

2月19日（水） 第2回

- ① よろず支援拠点について
- ② 支援機関からのヒアリング
 - ・ 立石 裕明 独立行政法人中小企業基盤整備機構
よろず支援拠点全国本部アドバイザー
株式会社アテナソリューション代表取締役
 - ・ 鈴鹿 和彦 岡山県よろず支援拠点チーフコーディネーター

3月18日（火） 第3回

- ① ミラサポコネクト（成長加速マッチングサービス）
現状と今後の取組について
- ② ローカル・ゼブラ企業について
 - ローカル・ゼブラ企業の創出・育成に向けた
今年度の取組について（中小企業庁）
 - ローカル・ゼブラ企業からのヒアリング
 - ・ 石田 遼 株式会社 NEWLOCAL 代表取締役
 - ・ 岡本 拓也 株式会社 LivEquality 大家さん代表取締役社長
千年建設株式会社代表取締役社長

3月28日（金） 第4回

- ① 中小企業のイノベーション創出に向けた取組について
- ② 産業技術総合研究所における取組について
 - 石村 和彦 国立研究開発法人産業技術総合研究所理事長
- ③ イノベーションに取り組む中小企業からのヒアリング
 - 赤羽 優子 株式会社ティ・ディ・シー代表取締役社長
 - 鈴木 誠一 株式会社エステック代表取締役社長

4月3日（木） 第5回

中小企業の事業承継・M&Aの推進について

○中小企業の事業承継・M&Aの推進策について（中小企業庁）

○事業承継・M&Aに係る関係機関からのヒアリング

清水 至亮 静岡県事業承継・引継ぎ支援センター統括責任者

玉越 賢治 税理士法人ゆいアドバイザーズ代表社員

○事業承継実施企業の後継経営者からのヒアリング

山田洋二郎 株式会社山田組代表取締役社長（名古屋市中川区）

4月11日（金） 第6回

生産性向上・成長支援について

高橋 茂雄 福岡県中小企業生産性向上支援センターセンター長

福田 映美 株式会社日本共創プラットフォーム（マネージングディレクター）

4月16日（水） 第7回

ローカル・ゼブラ企業について

○今後のローカル・ゼブラ政策について（中小企業庁）

○ローカル・ゼブラ企業からのヒアリング

・岡村 充泰 株式会社ウエダ本社代表取締役社長

・古田 秘馬 株式会社 umari 代表取締役社長

4月24日（木） 第8回

中小企業における人材戦略について

○中小企業をめぐる人手不足の状況について（中小企業庁）

○有識者からのヒアリング

小川 嶺 株式会社タイミー代表取締役

藺田 直子 株式会社リンクス人事コンサルティング代表取締役

山田 恵一 株式会社日本労務センター代表取締役（オンライン）

5月21日（水） 第9回

提言案について

中小企業・小規模事業者政策調査会、競争政策調査会 合同会議

12月12日（木） 第1回

- ①下請法改正に向けた検討状況
- ②価格交渉促進月間（2024年9月）のフォローアップ調査の結果

1月21日（火） 第2回

- ①価格転嫁対策の全体像及び下請中小企業振興法について【中企庁】
- ②下請法改正に向けた検討状況について【公取委】

中小企業・小規模事業者政策調査会 小規模事業者プロジェクトチーム

12月18日（水） 第1回

小規模企業振興基本計画（第Ⅲ期案）の検討状況について

2月5日（水） 第2回

小規模企業振興基本計画（第Ⅲ期）案の検討状況について

中小企業・小規模事業者政策調査会 中小企業金融小委員会

2月13日（木） 第1回

足元の中小企業の資金繰りを取り巻く環境について

3月13日（木） 第2回

- ①本小委員会での議論を踏まえた政策対応の効果の確認
（再生支援の総合的対策公表後の状況と更なる課題について）
- ②モニタリングの高度化に向けた現状と対応の強化
 - ・日下 智晴 日下企業経営相談所代表
 - ・井上 真伯 一般社団法人神奈川県中小企業診断協会監事
 - ・加藤 寛史 阿部・井窪・片山法律事務所パートナー弁護士

4月2日（水） 第3回

再生支援と地域のプラスサム型経済を支えるファイナンスについて

- ・牛越 直 ロングブラックパートナーズ株式会社(グループ統括パートナー)
サザンカパートナーズ株式会社代表取締役
- ・田淵 良敬 株式会社 Zebras and Company 共同創業者/代表取締役

4月16日（水） 第4回

中小企業金融小委員会における提言（案）について

中小企業・小規模事業者政策調査会 半導体プロジェクトチーム

2月26日（水） 第1回

半導体サプライチェーンの現状について

3月19日（水） 第2回

①第1回半導体PT（半導体サプライチェーンの現状について）に関する補足

②半導体産業のサプライチェーンへの中小企業の参入についてのヒアリング

- ・株式会社肥後銀行
- ・株式会社スズキ（大分県、半導体商社）

4月20日（日）～21日（月） 熊本出張

<視察・意見交換先>

- ・熊本県 木村 敬 知事
- ・くまもと半導体グリーンイノベーション協議会
- ・熊本大学
- ・東京エレクトロン九州株式会社