

# 未来投資会議構造改革徹底推進会合

「ローカルアベノミクスの深化」会合（中小企業・観光・スポーツ・文化等）

（第1回）

## （開催要領）

1. 日時：2016年11月2日（水）10:00～12:00
2. 場所：合同庁舎第4号館11階共用第1特別会議室
3. 出席者：

石原 伸晃 内閣府特命担当大臣  
越智 隆雄 内閣府副大臣  
中川 俊直 経済産業大臣政務官

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

大河 正明 公益社団法人ジャパン・プロフェッショナル・バスケットボールリーグ  
田名部 徹朗 株式会社三松代表取締役  
辻 庸介 株式会社マネーフォワード代表取締役社長CEO  
萩本 範文 多摩川精機株式会社代表取締役副会長  
水上 圭 株式会社瀬戸内ブランドコーポレーション代表取締役社長  
村橋 克則 一般社団法人せとうち観光推進機構事業本部長  
八木 敏郎 多摩信用金庫理事長

## （議事次第）

1. 開 会
2. 民間事業者からのヒアリング
3. 自由討議
4. 事務局からの説明
5. 関係省庁による取組説明
6. 自由討議
7. 閉 会

## （配布資料）

資料1：日本経済再生総合事務局提出資料

資料2：株式会社三松提出資料

資料3：株式会社マネーフォワード提出資料

資料4：多摩川精機株式会社提出資料

資料5：多摩信用金庫提出資料

資料6：一般社団法人せとうち観光推進機構・株式会社瀬戸内ブランドコーポレーション提出資料

資料7：公益社団法人ジャパン・プロフェッショナル・バスケットボールリーグ提出資料

資料 8 : 経済産業省提出資料  
資料 8 (参考) : 経済産業省提出資料  
資料 9 : 金融庁提出資料  
資料 10 : 厚生労働省提出資料  
資料 11 : 農林水産省提出資料  
資料 12 : 国土交通省提出資料  
資料 13 : スポーツ庁・経済産業省提出資料

(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「ローカルアベノミクスの深化」会合(中小企業・観光・スポーツ・文化等)」の第1回を開会いたします。

本日は石原大臣に御出席をいただいておりますほか、越智副大臣、経済産業省から中川大臣政務官に御出席いただく予定でございますけれども、後ほど御到着と伺っております。

まず初めに石原大臣から御挨拶をいただきたいと思っておりますので、よろしく願いいたします。

(石原大臣)

皆さんおはようございます。本日は御多忙の中、お集まりをいただきまして心から感謝を申し上げたいと思っております。

成長戦略の新しい司令塔といたしまして、未来投資会議を設置させていただきました。そのもとに4つの構造改革徹底推進会合、具体的な議論を詰めていただく部局ができております。今回は、そのうちの一つでございます中小企業・観光・スポーツ・文化等をテーマといたします「ローカルアベノミクスの深化」の初会合でございます。

三村会頭には本会合の会長、また御立議員には観光・スポーツ分野を担当する副会長として議論をリードしていただければと存ずる次第でございます。

今、雑談で話していたのですが、宮本長官がいますけれども、私は大臣になる前に中小企業調査会長をやっておりますして全国をいろいろ歩かせていただきました。やはり地方の中堅企業、またその下にいる中小企業、こういう人たちが本当に日本の経済を支えている。そして、その人たちの産業の付加価値生産性の向上がローカルアベノミクスの鍵となるということは、釈迦に説法ではございますけれども強く感じていることでございます。

この中で最近、本日はバスケットボールの有識者様にもお出ましをいただいておりますけれども、スポーツ、あるいは観光、この分野は大変有望な分野ではないかと、歩きまして強く感じたところでございます。地域の魅力を向上いたしまして個々の事業者の生産性を向上させることで、地域全体の経済の活力というものが増してくるのではないかと考えております。

TPPの関連で私も歩かせていただきますと、本当に従業員が10人、20人の企業の方でも東南アジアあるいはアメリカに出て行きたいといった意欲をお持ちです。しかし、1つ例を出させていただきますと、ランドセルをベトナムに輸出をされている方とお話をさせていただいたのですが、従業員が17人しかいらっしゃいません。しかし、私は初めて知ったのですが、ベトナムのランドセルの関税が3割かかる。3万円のものをもって4万円になってしまいます。あの国では、3万円と4万円の差というのは我々が考える1万円よりも10倍くらいの差だと思っております。

さらに、輸出しましたらすぐ模倣品が入ってきたそうでございます。模倣品は1万円くら

いで売っているのですが、御丁寧なことに日本ランドセル協会認証という印が本当に押し  
てあるというのです。そこまでやられてしまいますと、なかなか商売にならない。

では、今度はアメリカへ持って行ったら、8%関税がかかっている。こういう意味で、関  
税がなくなりますと、これを契機にした様々な取り組みを考えておられる方が地方にいら  
っしゃるのだなということを示唆する話ではなかったかと思っております。

本日は越智副大臣、中川政務官も参りますし、関係省庁の方々もいらっしゃいますので、  
ぜひ連携いたしまして先進的な取り組みを民間の方から聞いて政策に取り入れていただき  
ますように私からもお願い申し上げます。

(広瀬日本経済再生総合事務局次長)

それでは、議事に入らせていただきます。まず、民間の方々からのプレゼンに移りたいと  
思います。株式会社三松の田名部徹朗代表取締役からお願いいたします。

(田名部株式会社三松代表取締役)

本日は九州の福岡から参りまして、地方の製造業といいますか、中小の製造業の課題に対す  
る取り組みというか、我々なりに努力している部分をお話させていただきまして皆様方の  
御参考になればと思っております。

まず、本日は最初に当社がどういった企業活動を行っているかというところを御説明さ  
せていただきまして、その上でこういった課題を持って、さらにそれに対してどういう取り  
組みをしているかというようなことの御説明をさせていただきたいと思っております。2  
ページをご覧ください。当社は、設立してちょうど45年目に入っております。売り上げ規  
模といたしましては23億4,000万、従業員数141名という形で行っております。金属の  
板、鉄ですとか、銅ですとか、ステンレスとか、アルミとか、そういった金属の1ミリから  
3ミリくらいの板を切って、穴をあけて、曲げて、溶接して、塗装して金属の箱をつくら  
るところをなりわいにしている会社でございます。

拠点としましては、福岡県内に2カ所の工場、それと中国に提携企業が1社、さらにこの  
12月にはベトナムのローカル企業との合弁で新しい工場を設立して運用していくというよ  
うな体制をとっております。

3ページをご覧ください。具体的につくっておりますものは、先ほど金属の箱と申し上げ  
ましたけれども、金属の箱はお運びしても空気を運ぶだけのようなものですから、最近はその  
中にお客様が組み込まれる装置そのものを我々のほうでお手伝いして組ませていただい  
たり、あとはその設計のお手伝いをさせていただいたりしています。

一番わかりやすいのが100円パーキング、コインパーキングの精算機ですとかロック版、  
これはいわゆる外回りを我々が製作して、その中の電装品も含めて組ませていただいて、ど  
こそこの駐車場へお運びするといったようなことをやらせていただいております。あとは、  
携帯電話の基地局ですとか、半導体の製造装置のメインフレームと言われているようなも  
のなのですけれども、こういったものをおつくりしたりしています。

最近では、ロボットを使った省人化の設備というようなところを我々のほうで設計開発  
を行わせていただいております。お客様さまのほうに御提供するというところを行ったりしています。

4ページをご覧ください。我々自体はいろいろなメーカーさんというようなところがあ  
るのですけれども、そちらのメーカーさんのいわゆる機能の代行みたいなところをなりわ  
いとしていこうということを標榜しております。単純に部品を加工するところから、お客  
様の設計ですとか開発というところのお手伝いをさせていただいたりということを行って、

さまざまな製造シーンの中でお困りのところを我々でお手伝いしようかということです。

ただ、我々がやっている数でいきますと1個から大体数百数、数千個くらいのものをおつくりしております、数としては1台の試作なりしたものを数百台くらいのレベルのものづくりのお手伝いをさせていただく。我々自体としては、月産で10万個くらいの部品から、先ほどの100円パーキングみたいなものを含めて、1個から数百、数千個という単位のものをおつくりして、そのうち7割は1個だけをつくっているといった生産体制をしいている会社でございます。

我々自体のブランドなるものはほとんど持っておりません、日本一の縁の下の力持ちを目指し、いわゆる製造部門だけを特化して請け負っているというような会社でございます。

5ページをご覧ください。分野としましては、いろいろな多岐にわたった機械装置ですとか半導体装置、さらに建築というようなところが主だった分野でやらせていただいておりますけれども、750社ある中で今、重点的に力を入れているのが医療機器とか食品関係の装置というようなところを我々が手がけていくということを大きなテーマにしまして、それがこの後にお話するような我々自体の課題というようなところで挙げさせていただいております。

6ページをご覧ください。こういう分野をさまざまに手がける中で今、我々として直面している課題ということで、次のページに3つ挙げさせていただいております。

1つはまさに新しい成長分野、我々自体としての目指している成長分野、医療とか食品に、加えてロボットを組み込んだところでのお仕事をできないかということで、そこに進出したいと思っているのですけれども、それに当たっての障壁とか課題というところを掲げています。

それと、今はIoTなどという言葉になってはいますが、我々はIT化するものは今から20年以上前から取り組んでいるのですが、それをさらにリアルタイムでいろいろなデータを引っ張り上げてきて、それを生産改善につなげていくことでコスト競争力などを増していくことをやりたいと思っています。

さらに、今これが一番頭の痛いところなのですが、非常に人手不足と採用に苦労しております、単純にいうと働きやすい環境をどうつくっていくか。さらに、魅力的な職場というものはどういうものかということで、その具体例の解決策としてそれぞれ3つの課題について取り組んでいることを次のページから御説明させていただきます。

7ページをご覧ください。まず「新しい分野への挑戦」ということで、先ほど食品ですとか医療ということを申し上げましたけれども、我々は装置自体を開発し、ロボットを使った装置でお手伝いしているのですが、ほとんどが例えばプレス工場のを搬送するとか検査をするという装置をつくっている中で、今度はそれを医療とか食品ということに展開したいと思っているのですが、これは非常に雑菌とかほこり、汚れを嫌うような生産品でございます、それをやるためのクリーンな環境をつくっていく。

ただ、我々は1台から数百、数千という非常に少ない数をちょこちょこつくっていくものですから、量が安定的に流れていかない、柔軟に生産体制をしきながら、多くても少なくても対応できるような生産体制をつくるということで、新しい工場を今、建設中でございます。そちらの投資ということで効果というのは目論見ではございますけれども、3億くらいの売り上げで、利益率7%を高いとするのか低いとするのかよくはわかりませんが、そういったものの利益を確保することによって我々自体の新しい分野への取り組みと付加価値を上げていこうという取り組みをしております。

8ページをご覧ください。さらにIoTへの取り組みということで、2番目の課題に対する対策、取り組みというところでは、先ほど申し上げたように20年ほど前から我々はIT化ということで生産管理のシステムを導入してきました、1個から数百、数千というお話をしました。1個の製品をつくるのにどれだけコストがかかるかを把握するシステムは導入済みなのですが、これをさらにリアルタイムで今、物がどこにあるかを把握しております。

工場内というのは、基本的にどこに物があるかを把握するのがとても大事な話なのですが、作業者がどこにあるかうろろう探したりすることがあります。そういうことの無駄取りを解決するためのシステムということで、パナソニックさんと組んで物の流れのデータを吸い上げるシステムをやることによって工数の削減ということをやっているようにしています。

9ページをご覧ください。また、「苦渋作業からの解放」ということで、これは働きやすい職場づくりということがあるものですから、ロボットを使ったような装置、我々自体がそれをビジネスにしていますけれども、これをうちの社内で導入することで一つはモデル工場にしていくということと、それを今度は外販していこうという取り組みをやったりしております。

こういったところを、3つの課題に対しての取り組みということで行っているのを一例として御紹介させていただきました。

10ページをご覧ください。最後に、せっかくの機会でございますので提言ということで、昨今話題というか、IoTに関する取り組みについてのお話をさせていただきます。

課題としては、我々もIoTという取り組みをやらせていただいているのですが、正直、九州という土地柄もあるのかもしれませんが、我々の周りでIT化そのものに取り組んでいる企業さんは非常に少ない。我々が今やっている活動も、実際のところうちの中だけでのシステムを一生懸命やっているところがありまして、我々がそういうシステムを導入するときの相手先さんがなかなかそれに対応していないということで、そこはやりませんかとお誘いはしているのですが、お金がかかるし、どういうことをやっていかによくわからないというお話があるので、そういったモデル例というところの啓蒙活動みたいなことをぜひ政策的にとり行うということをやっていただきたいと思います。

あとは、ベトナムに我々は進出している中で特に痛切に感じるのですが、割と海外勢、特にドイツなどの企業のFA機器というのがたくさん入ってしまっていて、日本製のメーカーの分だと接続ができないとか、そういったような問題を抱えていますので、ぜひぜひ日本企業のデファクトとなるものを世界的にきちんとスタンダードに広めていただくというような活動、これまた啓蒙活動ですが、そういうところをやっていただくことによって我々が海外に行くときに変な障壁をなくしていただきたいということがあります。

そのようなところを我々としては1社だけではなくて複数社、さらには政策的なところの御支援もいただきながらやっていただければということで、我々のほうからのお話させていただきます。

(広瀬日本経済再生総合事務局次長)

続きまして株式会社マネーフォワードの辻庸介代表取締役CEOからお願いいたします。

(辻株式会社マネーフォワード代表取締役社長CEO)

本日はどうぞよろしく申し上げます。IT業者のITのツールを開発しておりますが、今、結構中小企業でITを導入する企業と、先ほど田名部社長からもありましたけれども、

IT をうまく活用して圧倒的な生産性を上げている企業と、そうでない企業との差がかなり広がってきています。そこで、それをどういうふうに国として広げていくべきなのかということを考えるために、成功事例であるとか現状をお話させていただければと思います。2ページをご覧ください。簡単に自己紹介ですけれども、私はソニー、マネックスという会社を経て起業をしております。現在、新経済連盟のFinTechの幹事もさせていただいております。テクノロジーで世の中が変わるのではないかとということで、金融の面とITの面からビジネスをさせていただいている者でございます。

3ページをご覧ください。まだ起業して4年ほどなのですが、調達金融が48億円ほどで今、社員が220名ほどです。半分くらいがエンジニア、クリエイターです。ですから、フェイスブックであるとかグーグルとかアップルのようなテクノロジーで世の中を変えていこうということで我々はやっております。

FinTech企業ということで金融機関様からも非常に御支援をいただいております、ご覧いただくような株主様に御支援をいただいている形でございます。

5ページをご覧ください。本日の話は、我々は2つの事業をやらせていただいているのですけれども、1つ目は個人向けとして、今の利用者が400万人ほどということで、日本で最大の家計簿アプリを提供させていただいているのと、中小企業向けにクラウドサービスを提供させていただいております。

6ページをご覧ください。今、クラウドのサービスは会計から給与、請求書、経費、マイナンバーという形でバックオフィス、ほとんどのサービスを提供させていただいております。これは我々だけではなくて、クラウドサービスのメリットとしましては、先ほど田名部社長から金額が結構高いというお話がございましたが、どうしても金額がネックで広がっていくのが難しいので、金額を抑えましょうということで、初期が無料で月額も数千円でやれるようなサービスを展開しております。

7ページをご覧ください。ポイントといたしましては、例えばバックオフィスで今まで経理を手入力ですべて、仕訳も手で切ってデータを流してということをやっていたのですけれども、今はIT、クラウドでデータがつながる世界ですので、もともとの初めのデータをそのまま自動で取得してきて、人工知能で学習していった仕訳も機械にさせてしまう。

そういうことによって、今まで人でやっていたものを機械でやりましょう、今まで紙が大量に出ていたものを全部電子化してしましましょう、ということでまず自動化します。それがリアルタイムで数字が入ってきますので、経営者が今までですと1~2カ月先にしか数字は会計事務所様にお願いして出てこなかったのですけれども、自動でリアルタイムで出てきてPDCAサイクルを回していけるというような仕組みが徐々にできています。

また、これはスマホも見られますので、外出先が多い社長さんでも本日の売り上げはどうだったかとか、すぐ現場に指示を出すことができるというのが特徴でございます。

8ページをご覧ください。これは経産省さんとの取り組みで、「ローカルベンチマーク」もクラウド会計のほうに実装しております、非常に好評をいただいている次第でございます。

9ページをご覧ください。我々は、やはりこういうことを広めていくために人が大事だと思っております、地方創生という文脈の中で地方自治体様であるとか、商工会議所様であるとか、金融機関様であるとか、会計事務所様といった方々と連携して、実際に中小企業に近い方のアドバイスをっております。中小企業はどうしてもITの人材が不足していますので必要となっておりまして、今はそういうことを促進しています。

具体的には北九州市様であるとか、松浦商工会議所様であるとか、宮崎商工会議所様とこ

ういった取り組みを今スタートさせていただいているところです。こういったモデルケースをつくって、中小企業の生産性をアップして給与を上げていけるようなモデルケースがどんどんできてくれば、日本中に広がっていくのではないかと考えています。

ちょうど 10 月 29 日に新聞で、こういう事例がどんどん広がっていますということが紹介されたのですけれども、本当に実際に人が動いていただいてコンサルティングをしてオペレーションを変えていくというようなところまで皆様と御一緒にやらせていただいています。

11 ページをご覧ください。あとは、エコシステムをつくるのが大事だと思っていまして、まさにクラウドのいろいろなすばらしいサービスがありますので、サービスの方々と我々日本全国の 2,000 以上の会計事務所様に使っていただいているサービスなのですけれども、そういう会計事務所様と金融機関様が一緒になってエコシステムをつくっていこうということで、一般社団法人の Business IT 推進協会というのも立ち上げさせていただいて、私も理事をさせていただいています。マイクロソフトさんとか USEN さんとか、いろいろないサービスをされるところは入っていただいています。

13 ページをご覧ください。このクラウドの特徴といたしましては、1つのサービスだけではなくて全てのサービスがつながるといところがメリットでございます。例えば飲食店の場合ですけれども、今までですとレジがありました、最近ですと iPad に無料か数千円のアプリを入れるとレジになってしまいます。それで、毎日の入金情報とかがクラウドの会計にリアルタイムで入ってくる。また、受発注のシステムから連携して入ってくるということで、こういった売り上げ情報と経営情報がリアルタイムでつながっていく世界が実現できてきております。

14 ページをご覧ください。具体例としましては、10名ほどの小さな飲食店ですけれども、こういうツールをうまく使って 50%バックオフィスを減らしまして、その分を営業に回すと売り上げが 20%上がりました。何より、人がやらないのでミスが圧倒的に減りましたというような事例でございます。

15 ページ以降ですが、ほかにも農園での成功事例であったり、動物病院での成功事例であったり、こういった成功事例が業種問わずバックオフィス共通ですので導入の効果が出ているという形でございます。

17、18 ページをご覧ください。最後に、導入への課題と期待ということで簡単にまとめさせていただきました。IT 人材の不足であるとか、クラウドサービスの認知がまだまだ足りないとか、経営者がもっと意識を持たないといけないといった課題がございますので、我々 IT 人材の不足という形では商工会議所様とか会計事務所様と一緒に、こういう IT のスキルを中小企業にトランスファーしていこうという取り組みをやらせていただいています。

政府の皆様におかれましては、日本全体を上げてこういうものが必要であるという成功事例を出していこうとか、補助金によるインセンティブの設計とか、こういう後押しをぜひ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)

続きまして多摩川精機株式会社の萩本範文代表取締役副会長からお願いいたします。

(萩本多摩川精機株式会社代表取締役副会長)

当社は、長野県の最南端の町の飯田というところにある企業でございます。地域の中核企

業として、多摩川精機は航空機市場でマーケティングに力を注ぎ、世界中で開発中の機体に参入することができ、主力の機体メーカーやシステムメーカーと多くの契約を結ぶことができました。

その結果、売り上げはまだまだ全体の中では小規模なのですけれども、この10年で10倍の約20億円の事業規模にすることができました。

また、多摩川精機は地域への貢献のために、地域の中小企業が航空機産業のサプライチェーンへ参入できるように支援し、その範囲は次第に全国に及ぶようになってまいりました。地域企業の売り上げだけでも、多摩川精機の売り上げを除いて10億ほどの規模になってまいりました。いよいよこの産業は、開発段階から量産段階へと移行し始めていると思っています。

2ページは私たちの実績の例なのですが、多摩川精機は機械的な動きを機体の中でセンシングするセンサーのメーカーでございます。具体的な機体を次々と実績を重ねているという事例でございます。

3ページで産業全体のことを申し上げます。産業は回り舞台のように常に変化しております。同じ事業が永遠に続くことはありません。地域にはかつてこの変化に苦しみ、口減らしに追い込まれた時代もございました。長野県の蚕糸産業は、そのようなことから精密機械産業へと転向しました。

その教訓を今に置き換えて危機感を地域で共有し、新産業への挑戦を2006年から始めました。飯田航空宇宙プロジェクトを創設し、地域で産学官の連携も強まりました。アジアナンバーワン航空宇宙産業クラスター形成特区に参加し、知の拠点づくりへと進化してまいりました。

4ページは航空機産業の産業構造ですけれども、いろいろな産業が航空機産業にもありますが、実は航空システムというところがこの産業の中で日本がおくれている中抜け産業だと考えております。

5ページですけれども、この産業はそもそもメガコンペティションの市場でございます。地域クラスターが成功するためには、そしてこの産業を地域に育てるポイントは、高い技術を身につけ、市場のニーズにキャッチアップすることだと思っています。それを可能にするのは、技術を育む「知の拠点」であります。そして、それは国によってしっかりと支えられるべきものと思っています。

この産業を自立可能な産業へと押し上げていくために、各種の交付金や補助金などの支援が重要になると思います。なぜならば、この産業の泣きどころは資金の回転が非常に遅く、投資から回収まで数年という単位でかかるというところがございます。財務基盤の弱い会社をどう支え、どうこの産業に導くかがこの産業の重要な課題だと思っているところであります。

6ページをご覧ください。「知の拠点の核」は、大学と公設試であります。長野県では航空機システムにフォーカスし、信州大学に航空機システム共同研究講座を創設していただくことになりました。そして、システム評価のために試験設備を整え、航空機システムの専門家を迎え、廃校になった地域の工業高校を県から払い受けて、産業振興の拠点へと衣替えを始めたところであります。それを可能にしているのは、県や国の大きな力添えだっと思っています。

7ページは、長野県の航空機産業振興ビジョンを今年つくったということの報告であります。県のビジョンでは、航空機産業をさらに航空機システム産業というふうなフォーカスし、さらに寄附講座を創設するために産官学金が連携してコンソーシアムを創設し、信州大



学に寄附講座を開設することになりました。

8ページをご覧ください。多摩川精機は、地域の中小企業との連携を容易にするために、自社の特殊工程の作業部門を分社して敷居の低い新しい企業、多摩川パーツマニュファクチャリングを創設いたしました。これらの企業が地域で連携し、地域内一貫生産が可能となり、市場への提案力が増したと思っています。航空機産業は欧米のルールが縛りとなる難しい産業で、部品づくりでは特殊工程がボトルネックです。国の絶大な支援で産業設備の導入、そして拠点工場の整備ができたということを報告しておきたいと思います。

最後のページですけれども、急成長の期待される航空機産業です。地域ぐるみでこれを受け入れ、育てることに意味があると思っています。それが、今まさに重要な地方創生事業だということだと思っています。

既に私たちは10年の歳月をかけて取り組んでまいりましたが、いよいよそれが離陸のときを迎えていると思っています。飯田地域には、リニア新幹線が開通するという夜明けのときが10年ほど先に近づいています。新しい産業をつくり、輝く町を目指したいと思っています。

最後に、そこに2つの要望が私の手元に寄せられておりますので書かせていただきました。

条例について地方公共団体と論議する場が制度的に確保されれば、さらに事業環境を改善でき、面的な地域経済の活性化をリードすることができるのではないかと申し上げて終わりにしたいと思います。

(広瀬日本経済再生総合事務局次長)

続きまして多摩信用金庫の八木敏郎理事長から御発表をお願いいたします。

(八木多摩信用金庫理事長)

資料5をご覧ください。まず1ページで、私どもの営業エリアなのですが、東京都の西のほうをエリアとしておりまして、いわゆる多摩エリアと呼ばれておりますけれども、全体で26市3町1村ございます。人口はおよそ421万人抱えておりまして、その中で立川という昔の陸軍航空基地があったところに店舗展開しておりまして、今は航空基地の跡地で非常に新しいビジネスオフィス街を形成しつつある地域であります。

こういった中で私どもは事業展開しておりまして、本店が立川で、支店数は77持っております。そのほかに出張所を4店舗、あとは個人の課題を解決する、「すまいるプラザ」というものを8拠点構えております。こういった形で、およそ多摩全域に事業展開できるような形でやっております。

2ページをご覧くださいと思います。私どもの課題解決活動なのですが、我々の課題解決は3つの成長戦略を持っておりまして、事業所に対するもの、個人に対するもの、また地域に対するものですが、その中で本日は事業所に対する課題解決ということでお話をさせていただきます。

上のほうをご覧くださいと思うのですが、私どもは事務所との課題解決だけではないのですが、全体で価値創造事業部というところに134名職員を配置しておりまして、ここが本部として77の営業店をサポートしております。

こういった中で、営業店もいろいろなお客様とフェイス・トゥー・フェイスで課題をしっかりと把握して、本部と課題を共有して実施していく。その中では、本部の中にもコーディネーターを置いておりまして、また外部の専門家へ依頼するケース、あるいは内部の専門部

署で対応しております。例えば、海外支援であるとか、地域支援、商談会、ビジネスマッチング、こういったところを整理しまして、また我々だけできないものはミラサボ事業によります専門家へお願いをしたり、あるいは私どもの本部で同じように課題解決プラットフォーム TAMA というものを創設しております、年間およそ 300 件の専門家を派遣させていただいております。

円グラフのほうでこういった内容が出ているかがおわかりになると思うのですが、その下をご覧いただきたいと思います。「支援の仕組み」としては、我々の活動は事業者の“課題解決”を実現することを目的とし、ただ融資を行うことが重要な課題解決になるとは考えておりません。

また、2つ目の「>」の下に書いてございますが、地域の外部専門家です。あるいは自治体、先ほど 26 市 3 町と申し上げましたけれども、このうち 10 の市と事業連携しております。また、多摩エリアには大学が 44 ありますが、その中で 9 の大学、高専と連携しております。そういったことで、ネットワークを構築して地域のお客様へ支援させていただいているという活動をしております。

特に、私どもは一番下の「>」に出ておりますが、「創業」「事業承継」「事業再生」を我々の重点施策としております。全体では、7 年前に我々のエリアで事業所が 13 万 5,000 あったと把握しておりますが、2 年前の数字では 13 万ちょうどぐらいで 5,000 社くらい減っているわけなので、将来的に少子高齢化を目指してこういったところで創業支援もしっかりやること、また事業支援についても前向きに取り組んでおります。それ以下については 3 ページ、4 ページに出ておりますので、御参考までにごらんいただければと思います。

短い時間ではございますが、我々は特にいろいろな国のお力を借りながら、あるいは各自治体と協調しながら、これからも「創業」「事業承継」「事業再生」、地域の中小企業の活性化に努めてまいりたいと思います。

最後のページにそういった事例が 3 つほど載せてありますので、これはまた後ほどごらんいただければと思います。

(広瀬日本経済再生総合事務局次長)

それでは、続きまして一般社団法人せとうち観光推進機構の村橋克則事業本部長、そして瀬戸内ブランドコーポレーションの水上圭代表取締役社長からお願いいたします。

(村橋一般社団法人せとうち観光推進機構事業本部長)

私のほうから、本年 4 月に発足をいたしましたせとうち DM0 について御説明をさせていただきます。

2 ページ目にこの資料の中身、コンテンツが書いてございます。このような順番でお話をさせていただきます。

3 ページをご覧ください。まず、私ども組織の発足に当たり、使命・役割（ミッション）を決めています。「せとうちブランドの確立による地方創生（地域再生と成長循環）の実現」ということで、これを全ての活動の核にしていこうと決めております。

ここで重要なのは、単に一過性のプロモーションによって観光客を集めるということで終わりではなく、新しい産業、雇用の拡大、定住人口の増大というところまでを我々の活動のスコープにして入れております。

4 ページをご覧ください。我々の活動自体は永続的なものと考えておりますけれども、一旦 2020 年をスモールゴールといたしまして、そのときに実現したい姿、ビジョンを定めて

おります。先ほどのミッションを受けてのビジョンというふうにご理解ください。

5 ページをご覧ください。次に、このミッションを果たし、ビジョンを実現していく中で、2020 年にありたい姿を実現したときの数値目標を7項目にわたって決めております。特に、最終的には地域にお金落ち、住民の満足度が上がるということをご目標としております。

6 ページをご覧ください。この目標達成を目指す組織として、せとうち DMO というものがあります。せとうち DMO は、一般社団法人せとうち観光推進機構と、株式会社瀬戸内ブランドコーポレーションの2社のある意味バーチャル組織だと御理解をください。

一般社団法人せとうち観光推進機構は、主に行政体を中心としてそこに民間の力を入れているという形です。一方、瀬戸内ブランドコーポレーションのほうは主に金融機関を中心として組織しております。そこにやはりその他メーカー、小売等々の協力者を仰いでいるという形です。それで、現在この2社が一体となって同一フロアで業務を進めております。

7 ページをご覧ください。それぞれの組織の機能・役割なのですが、まずせとうち観光推進機構のほうはマーケティング組織と御理解ください。ここが世界中、日本中に向けてマーケティング活動、プロモーション活動をすることによって瀬戸内に人を呼び込む。その際に、当然域内の事業者の皆様、特に観光事業者の皆様にはビジネスチャンスがやってまいりますので、そこでせとうちブランドコーポレーションのほうで経営支援、資金支援という形をとらせていただいております。「顧客の創造」と「地域の魅力(商品・サービス)向上」を一体的に推進できる体制がせとうち DMO です。こういった形の DMO は、世界でも珍しいと言われております。

8 ページをご覧ください。DMO の M はマーケティングだけではなくてマネジメント、地域をマネジメントしていくということで、7 県という広いエリアをマネジメントしていく上で我々は部会というものを設けております。1 つはテーマ別マネジメントということで、サイクリング、クルーズ、アート、宿、食、地域産品という6つのテーマを掲げ、それぞれ地域の事業者の皆様とともに部会を開いて商品・サービスの開発を推進していくというふうにご決めております。

一方、各県、各市町村の行政と受け入れ態勢の整備、例えば多言語対応であるとか、二次交通であるとか、Wi-Fi であるとか、そういったものの整備を図っていく場としてエリア別の部会を設けております。

9 ページをご覧ください。「ブランド化・プロモーション施策」としては、情報発信で「瀬戸内ファインダー」というインターネットのサイトを運営しております。これをゲートウェイとしてそのバックで事業者やユーザーのマッチングを図っていくということをしております。

10 ページをご覧ください。また、「瀬戸内ブランド登録制度」という地域の事業者の皆さんの商品、「せとうち」の目指すブランド価値を体現する商品・サービスを「瀬戸内ブランド」というふうにして登録しております。9 月末時点で、663 商品を登録しております。

次のページ以降、しばらくこのブランド登録商品の成果を書かせていただいております。大変商品数としてはどんどん伸びているということと、当然、出口としての販売が地域の事業者の皆さんには大切ですので、瀬戸内フェアなどを流通の事業者さんとともに一緒にやっております。これも、今は大変数が増えております。

しばらくその事例でございまして、17 ページには地域の皆様の感想というか、この登録商品についての御意見を並べさせていただいておりますので御参考までにごということです。

そしてもう一つ、18 ページです。ここでは、域内の事業者や住民の皆様をどうマネジメ

ントしていくか、どうコミュニケーションしていくかということで、メンバーシップ制度をこれからつくってまいります。地域の皆様を受け身ではなく、主体的にこのDMOの活動にかかわっていただくというようなことを考えております。大きなうねりを、ともにつくっていくという仕組みでございます。

では、一旦、水上さんのほうにバトンタッチをします。

(水上株式会社瀬戸内ブランドコーポレーション代表取締役社長)

私自身は長年、投資ファンドで事業育成ですとか、事業再生を手がけておりまして、昨年までは10年間ほど海外の投資ファンドの日本代表を務めておりまして、この1月から広島で瀬戸内ブランドコーポレーションの立ち上げ準備から手がけさせていただいております。

先ほど7ページ目に「推進体制」とございましたけれども、せとうちDMOは、せとうち観光推進機構と、私ども瀬戸内ブランドコーポレーションが一体となって取り組んでおりまして、せとうち観光推進機構のほうで観光客を瀬戸内の地に呼び込んでくるという活動、私ども瀬戸内ブランドコーポレーションが観光客に対しまして、より魅力的な観光商品・サービスを地元の観光関連事業者さんが提供できるように、さまざまな形で事業支援をさせていただくというような取り組みでございます。

では、その取り組みの幾つか事例を御紹介させていただきたいと思っております。

19ページ目の1つ目が「せとうちDMOメンバーズ」という新しく立ち上げる会員組織でございます。これは実は昨日発表いたしました、本日も地元の新聞には出ているのですけれども、瀬戸内7県、大変広域ですが、その中の観光関連の事業者さん、宿泊関係ですとか、飲食ですとか、地域産品ですとか、そういった観光関連の事業者さんをメンバー、会員組織にいたしまして、この右側でございますように例えば広域でのビジネスマッチングですとか、インバウンドの観光客に対しまして外人とのトラブルが起こったときにコールセンターで12カ国語でいろいろ対応できるようなサービスを提供するとか、E-commerceクラウドファンディングというものを提供していこうと思っております。

時間が少ないようなので少し割愛させていただきまして、もう一つ大きな取り組みというのが23ページ目でございます。ファンドというものがございまして、恐らく日本のDMOの中ではこういったファンドを持って投資をしているのは他にはないと思うのですけれども、最初に申し上げましたように観光関連事業者さんの支援の一環としまして、資金のニーズが必要な場合にはこういったファンドを活用して投資をさせていただくという取り組みを行っています。

24ページ目、25ページ目に事例があるのですけれども、1つ目が「瀬戸内周遊クルーズ事業に対する支援」ということです。これは、せとうちホールディングスさんという広島にある会社なのですけれども、瀬戸内海を満喫できるハイエンドな宿泊型のクルーズ船を運営しようということで、船を建造するところで私どものほうから資金支援をさせていただきまして、今後旅行商品等をつくっていくところもいろいろ御支援をさせていただくものでございます。

2つ目は、徳島県の「古民家宿泊事業に対する支援」ということで今、古民家を活用して宿泊施設等に転換、リノベーションしていくということが非常に多くなってきておりますけれども、このちいおりアライアンスという徳島の会社は非常にこれの優良企業でございまして、そちらに関しまして支援をさせていただきました。

今、瀬戸内地域にはたくさんの古い町並みが残っておりまして、その古民家を活用して宿泊施設に転換したり、レストランに転換していくというようなことに取り組んで地域再

生を行いたいと思っております、そういった際にこういった提携しておりますちいおりアライアンスさんなどといろいろ一緒に取り組んでいきたいと思っております。

(村橋一般社団法人せとうち観光推進機構事業本部長)

最終の 31 ページは私どもがただいま活動している中での課題感でございます。

やはり将来にわたって地域に責任を持って、安定的かつ持続的に施策を展開していくために、財源の問題と人材の問題を抱えております。恐らく、日本中これから DMO はどんどん立ち上がってくると思いますので、この辺はぜひ国のほうでも御検討いただけるとありがたいと存じます。

(広瀬日本経済再生総合事務局次長)

それでは、最後に、公益社団法人ジャパン・プロフェッショナル・バスケットボールリーグ、B. LEAGUE の大河正明チェアマンからお願いをいたします。

(大河公益社団法人ジャパン・プロフェッショナル・バスケットボールリーグチェアマン)

私は 1981 年に三菱銀行というところに入りまして、30 年近く銀行員をやっていました。その中で 2 年と少し草創期の J リーグに業務出向しております、当時の川淵三郎 J リーグチェアマンとそこでお会いしました。そんな御縁もありまして、2010 年から J リーグのほうで仕事をしております、昨年バスケットボールがいろいろな国際試合の出場停止とか、そのようなピンチになったところで川淵さんとの御縁で今 B. LEAGUE のこのような仕事をさせていただいています。

3 ページをご覧ください。B. LEAGUE というのは何なのだろうというところを少しまず簡単にお話ししますと、B. LEAGUE は実は B1、B2 を中心に B3 まで入れますと、初めから 34 都道府県に 45 のチームがあるという非常に大所帯であります。

4 ページをご覧ください。J リーグが 38 都道府県で 53 クラブ、25 年を経て広がってきたわけですが、J リーグ、B. LEAGUE とともに地域に根差したスポーツクラブをつくっていかうという理念のもと、たくさん地域にいろいろなチームを持っています。

5 ページをご覧ください。バスケットボールというのは、世界では実はサッカーより競技をしている人口は多くて 4 億 5,000 万人と言われてます。さらに、日本の国内での競技者の登録人口では、サッカーに次いで 63 万人というのがバスケットボールの立ち位置です。

6 ページをご覧ください。キーワードは、若者や女性の支持率が非常に高いということです。オリンピックでは女子の日本代表のバスケットボールチームも活躍いたしましたけれども、男子の高校のウィンターカップであるとか、インターハイも含めてバスケットボールは人気種目になっております。

我々は、「BREAK THE BORDER」を合言葉に新しいウィンタースポーツ、室内スポーツ、アリーナスポーツのプロリーグをこれからつくっていくということになります。

8 ページ以降にありますとおり、開幕は、代々木第一体育館のほうで LED コートなどを使った演出を行いまして、アリーナスポーツというのはこのような感じだということをして少しは日本の国内で御理解いただけたかと思いました。

では、バスケットボール、B. LEAGUE が地域活性化とどのようにかかわっているのかということですが、14 ページをごらんください。

まず 1 つの事例を挙げさせていただきますと、サンロッカーズ渋谷という元日立製作所さんが母体となっているチームなのですが、ここは青山学院記念館をホームアリー

ナとして産学の連携を行っています。さらに、ホームタウンが渋谷区ということではっきりしていますので、渋谷区長も初めこの青山学院の体育館を使って非常ににぎやかな土日の試合が行われているということでもあります。

15 ページをご覧ください。試合を行うだけではなくて、同じく渋谷を本拠にしていますアルバルク東京というチームがありますけれども、こういったチームと同時に地域との交流を図り始めたということでもあります。

16 ページをご覧ください。少し地方に目を転じますと、新潟アルビレックス BB、こちらは新潟県の長岡市、新幹線から雨に濡れず、風に吹かれず、デッキをずっと通って行くとアオーレ長岡というアリーナがございます。市庁舎、市役所と併設しているわけですがけれども、アリーナの周辺の地域の再活性化にも役立つ、まさしく非常に好事例であるアリーナであります。

17 ページをご覧ください。実は試合を観に来る人、それから実際にアオーレ長岡へ来場されている人を見ますと、長岡市内の方が 25%で約4分の1です。新潟県の長岡市以外の方が 56%、さらには新潟県外から約 20%弱の方が来られている。このような地域との連携が行われています。

18 ページをご覧ください。ほかにもクラブのチームを通じて、秋田であるとか、仙台であるとか、さらには東京、千葉、いろいろなところで地域とのコミュニケーションをとったホームタウン活動といったものを実際にはやっているということになります。

21 ページ以降ですが、最後に、「拡大にむけた課題」です。

22 ページをご覧ください。今いろいろ有明アリーナの話でちょっと世間をお騒がせしております、別に私は陳情に来たわけではないのですけれども、やはり大事なものはアリーナなのです。

アリーナについて少し補足しますと、日常と非日常を考えていただきますと、非日常ではスポーツ、コンベンション、コンサートといったものがアリーナの一般的なイメージなのですが、26 ページで日常の世界では地域の住民の方のイベントであるとか、場合によっては医療施設といったものにアリーナが使われるということでもあります。

アリーナの地域に与える価値ということではいいますと、主なものが2つあります。30 ページですがけれども、1つは地域医療とか介護への貢献ということ。特にサッカーの鹿島スタジアムでは、鹿島スタジアムの真横にいわゆる腰が痛い、足が痛いといった御年輩の方を治すクリニックができました。こういった地域医療の再生にも役立ちます。

さらには、31 ページをご覧ください。防災機能、防災拠点としてアリーナが使われるということでもあります。

33 ページをご覧ください。最後になります。こういった課題解決に向けた行政の皆さんへの期待ということですが、1つは公設民営、民設民営、こういったアリーナを目指していきたいわけですが、やはり固定資産税であるとか、公園法の問題であるとか、こういったところをもっともっと運営時に柔軟な対応ができないか。

それから建設時になるのですけれども、これからたくさんの方が海外のお客さんも含めて来られます。防犯のためのいわゆるゲートといったものがないと、テロ対策であるとか、こういったときに非常に困ります。そして、夢のアリーナを実現するためには天井から釣りビジョンがないと非常ににぎわわないわけです。

このようなところへの ICT の投資促進といったことも含めた補助金制度であるとか、そういったものを活用させていただけると、自前で採算をある程度とっていけるようなアリーナを運営しながら地域を活性化していきたいというのが私たちの願いでございます。

(広瀬日本経済再生総合事務局次長)

以上、民間の方々からプレゼンをいただきました。この後、質疑応答を若干行いました後に各省からの御報告に移り、民間の方々からのプレゼンに対しての質疑もまとめて最後にやらせていただきますが、この段階で民間の方々に御質問がありましたらお願いいたします。

(三村会長)

本日お聞きして、特に IT などを、中小企業が実際にもう活用しておられる例を聞いて非常に希望を持ちました。

というのは、後で出てくるとは思いますけれども、中小企業の中でも製造業で 10%、非製造業でも 30% ぐらいの企業は、大企業平均よりも生産性が高いと言われています。それはなぜかと思っていたのですけれども、本日その解が一つ出てきた気がします。つまり、具体的に IT を活用しているところと活用していないところの差のような気がしたのですが、そういうことなのでしょう。むしろ非常に希望を持って、今後、IT 活用をどうやって広げたらいいのかという問題意識を持ったのですけれども。

(辻株式会社マネーフォワード代表取締役社長 CEO)

おっしゃったように、本当に使えている企業と使えていない企業にかなり差があると思います。ただ、現実問題として、使える企業というのはやはり社内に IT に詳しいある程度人間がいなくなかなかわからない。選べないし導入もできないので、そこが今は一番大きな障壁になっているのかと思います。ですから、この差はどんどん広げるのですけれども、日本全体としてやはり底上げしていかないといけないので、そこをどうサポートしていくかというのが大きな点かと思っています。

もう一つはちょっとずれるのですけれども、結局つながる世界をつくっていく上で、例えば金融であるとか、いろいろな FinTech の流れで、情報を閉ざすのではなくて国としてオープンにしていく方向を出していくことによって支援していくことができるのではないかと考えております。

(御立副会長)

瀬戸内の話を伺うと非常に面白いのですけれども、やはりポイントは金融機能とマーケティング、マネジメント機能の両方あるというところで、必要なところに投資ができる。しかも、それをもともとファンドのプロでいらっしゃって、経済合理性のあるものについてはちゃんとお金をつけて伸ばしていこうというほうが非常に効いてくるのだらうと思っているのですが、出資者の中には地銀さんが複数で入っておられます。

こういう地銀さんとの連携の在り方とか、あるいはデットの使い方とか、場合によっては伸ばすほうではなくて、これは皆さんの役割の外側なのですけれども、本来は観光などと退出する事業さんの退出をお手伝いすることもしないとなかなか元気な地方になっていけないので、この辺についてももし何かお考えがありましたらお聞かせいただければと思います。

(水上株式会社瀬戸内ブランドコーポレーション代表取締役社長)

おっしゃられますように、私どもの組織は銀行とも連携しておりますし、出向者もたくさ

んこられておりますので、やはり彼らのほうからいろいろ情報を得まして、そこで一緒に何ができるかというところで取り組むというのはすごく重要かと思っております。

やはり外からだけではなくて、地銀さんはそれぞれの企業の中に相当食い込んでいますので、彼らの情報ですとか人的なつながりというのはすごく重要かと思えます。

(石原大臣)

2点お聞かせ願いたいのですが、まず1点は大河チェアマンにお聞きしたいのですけれども、私は青森県のスケート場と大分県のサッカー場と見てきたのですが、青森の場合はフルスペックになっていないので国際大会が開けない。アイスホッケーなどはできるのですけれども、氷上競技の限界がある。大分などはちょっと人口に対して大きいものをつくり過ぎてしまったので、サッカーだけではやっていけなくて音楽関係をやろうと思うのですけれども、5年前に何とかが来てその後は来ていないとか、そういう問題を見てまいりました。

その点、本日御説明になったアリーナ型のもは箱が小さいですから、地域の方々が利用できる施設としてやれば何かできるのか。

ただ、その地域の方々が何かやるというほうのニーズはあるのですけれども、プロスポーツというか、まだスポーツビジネスというのが日本は非常に下手だと思うんです。その辺の発展性、またその互換性、ほかのものとどういうふうにすればそういうものをつくっても、公設民営にしても必ず箱物をつくりますと負担が持てなくなるようなことが多いので、それをお聞かせ願いたいというのが1点です。

第2点目は八木理事長と萩本社長にお聞きしたいのですが、理事長のほうはやはり多摩というような割と東京で産業を集積するところでも5,000社も減ってしまっている。その一方で、新しい産業クラスターで飯田のほうでは新しい産業をつくろうとしている。航空というのはもう飯田がとったわけですが、こういうものが各地域、これから何か多摩などでやっていくことができるのか。飯田のほうでは精密機器などもたくさんあの地域はやると思うのですけれども、さらに裾野が広がっていく可能性があるのか。それとも、航空というところでとまってしまうのか。その辺について、お話を伺わせていただければと思います。

(大河公益社団法人ジャパン・プロフェッショナル・バスケットボールリーグチェアマン)

日本は見るスポーツ文化というのはまだなかなかなくて、やはり競技する人用にスタジアムでもアリーナでもつくられてきたというのが歴史だと思います。

これからは、見る人に優しいアリーナをつくるとなると、まず大切なことというのは立地といったこともあると思います。大分のように、山の上に行きますとなかなか4万人が集まるというのは大変ですし、地方に行けば車社会ではあると思いますけれども、やはり交通の便もいいところでビールでも飲んでスポーツ観戦をしてというような立地がまず大事かと思えます。

それから、アリーナはバスケットボールだけに限らず、バレーボール、ハンドボール、そして卓球やバドミントンといったいろいろな競技ができますし、それをプロの仕様として見るものにもできれば、一般の人が健康増進のために楽しんで地域の住民がやるということもできると思います。

今までつくった分は基本的に維持をするためにどんどん赤字が垂れ流されていくというのが日本の構造だったと思います。これは仕方のないところがあるのですけれども、コンサート、イベント、いろいろな複合化をすることによって、100%回収できないまでも、やは



りそういったもので投資を回収できるようなスキームにスポーツ界自体が先頭に立ってアリーナ文化をつくっていきたいと思っています。

(萩本多摩川精機株式会社代表取締役副会長)

航空機の話の御質問がありましたけれども、航空機産業を取り上げる前提として産業基盤が大きく変革期を迎えているという共通の認識がまず必要でした。その上で地元で基盤化している精密機械産業の次の展開はどこにあるかということから航空機産業というテーマがクローズアップしました。しかし、航空機に限ることではなくてリードをする産業が地域を牽引すれば、その裾野は広がっていろいろな産業へと普及していくのではないかと考えており、それを期待しているというのが現状でございます。

(八木多摩信用金庫理事長)

今の石原大臣の御質問の中で、黙って手をこまねいているとどんどん事業者数が減っていくというのは、やはり中小企業というのは非常に人材が不足しておりますし、また一番の悩みは我々もある大学と連携してアンケートをとると、およそ4割の企業が将来に後継者がいないとか、事業を閉鎖しようとか、そういうことをお考えの企業がいらっしゃる。そういった先には、まず事業承継等にどういった支援をしていくかということのも非常に力を入れています。

例えばセミナーをやったり、あるいは身内だけじゃなくて社員の後継者と目されるような人に次の世代のネクストリーダープログラムというのを毎年募集してまして、もう10期になるんですけれども、そういった方々を育成していかなければいけないということです。

それから、地区には非常に優秀な技術をお持ちの中小企業がありまして、大分、社長さんたちが高年齢になるとM&Aという需要もありますので、そういった中で我々は積極的に関与していきたいと思っています。

もう一つは先ほどちょっと触れましたけれども、創業支援です。これは、我々も創業補助金とか、あるいはいろいろな創業支援セミナーとか、年間50回ぐらいやっていますけれども、各自治体とも連携しながらこれからもやっていき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、各省からの説明に移らせていただきます。

まず、経済産業省から中川大臣政務官よろしくお願いいたします。

(中川経済産業大臣政務官)

経済産業大臣政務官の中川俊直です。三村会頭を初め各議員の先生方、本日は本当に多くの御意見を賜って私たちもしっかり持ち帰らせていただきたいと思います。

余談ですけれども、私の地元広島では、瀬戸内・海の道1兆円構想もありますし、またスポーツでは、マツダスタジアムの中にお化け屋敷とかトランポリンとかをどんどんつくっていて、民間の知恵が入ってきて今年カーブが優勝に導かれたということもあるので、引き続き幅広い関係者の皆様と地方創生に向けて連携させていただきたいと存じます。

私たち経済産業省といたしましては、中小企業の観点からということでアベノミクスの数多くの成果というのはありますけれども、いまだに中小企業のほうに実感が行き渡っていないようなことが大きくあろうと思っております。

こうした中で、例えば下請代金の支払い条件の改善につきまして、手形に関する通達を50年ぶりに見直すなど、さまざまなことで全国津々浦々の中小企業ですとか地域に実感の成果というものを届けていくように、もう一段の施策を政府一丸となって検討して実践することが重要であると考えております。

また、地域の中小企業の役割を考えますと、所有と経営が一致をしてスピード感を持って大胆な取り組みを取り得る主体でもあって、日本の経済の活力そのものでもありますので、その力を大いに引き出し、稼ぐ力を高めることが重要であると考えております。

そこで、本日は資料8の1ページ目をご覧ください。こちらをもとに私の方からお話をさせていただいた後に、中企庁長官や鍛冶審議官の方から話をさせていただければと思います。

「稼ぐ力」については、2つの切り口があると考えております。1つは「業種」、特にサービス業のベストプラクティスの普及と、もう一つは「地域」での「波及」効果の高い取り組みの支援です。

まず、「業種」から見たベストプラクティスの普及ですけれども、今年の5月に中小企業等経営強化法案が成立をいたしました。7月に施行しているわけですけれども、認定件数は施行からおよそ3カ月で1,621件となり、出だしは非常に好調ですが、件数の3分の2が大体製造業と、サービス業の比率は非常に低いままでもあります。今後、各省の協力のもとで指針の周知ですとか推進体制整備、さらには生産性の核となるITの導入の検討、実施、またサービス業も使えるような設備の投資支援の強化が鍵になると思っております。

中小企業の活力という観点からは、2020年ごろですけれども、団塊の世代の経営者というのが大量に引退する時期を迎えます。そういった中で、事業承継の円滑化のための集中的な取り組みが必要であると考えております。

また、中小企業が経営改善ですとか生産性向上に取り組む環境をつくっていくためには、金融機関による伴走者のような経営支援が重要であると考えています。金融機関が、より主体性を持って中小企業の事業性を評価して融資を行うとともに、「稼ぐ力」を伸ばす助言をしていく仕組みを整えるための信用補完制度の見直しですとか、ローカルベンチマークの普及に取り組んでまいりたいと考えております。

もう一つの柱でもある「地域」ですけれども、地域全体に裨益する波及効果の高い地域中核事業の創出です。さらには、成長を支援することが重要です。そのために、今後地域において成長が期待できる新たな分野への投資、例えばIoTやビッグデータなどを利活用する新たなビジネス。

さらには、先ほどあるような観光ですとかスポーツ、航空機産業など、地域固有の強みを生かした先端分野などへの地域未来投資の加速化と、課題の解決に向けての政策資源を総動員すべく、新たな法的な枠組みを私たちは今、検討させていただいているところでもあります。

本日、御出席いただきました議員並びに民間の事業者の皆様におかれましては、ぜひ地域や中小企業の未来に向けた取り組みにおいて、解決すべき具体的な課題を御議論いただきまして、さらなる包括的な支援策を私たちも検討してまいりたいと考えております。

いずれにしましても、本当に私どもとしましては関係省庁と連携をしつつ、日程感、しっかりとスケジュール感をもって対応してまいりたいと思っておりますので、引き続きよろしくお願いを申し上げます。

(宮本経済産業省中小企業庁長官)

では、引き続きまして中小企業庁のほうから説明をさせていただきます。

資料の3ページをご覧くださいと思います。中小企業の位置づけでございますが、企業数の99.7%、雇用の7割、付加価値の過半を占めるという意味で非常に重要な位置づけ、そしてイノベーションを担う重要な主体だと考えております。

今、中川政務官のお話にありましたが、中小企業は日本経済の活力そのものであるはずでございます。他方で、最近企業数が大幅に減少している、低生産性構造が固定化している、あるいは、経営者の高齢化が進んでいるという意味で、我が国の経済の活力が損なわれるリスクも強まっているのではないかとという危機感を持っております。

4ページをご覧くださいと思います。そうした観点から、3つの視点で構造改革が必要かと思っております。

左をご覧ください。生産性の向上を最終的なゴールといたしまして、低生産性向上の改革、担い手の育成、中小企業の支援環境の整備、これらに集中的、一体的に取り組んでいく必要があると考えております。

5ページをご覧ください。冒頭に御説明しましたが、中小企業と大企業の生産性の格差はかなり開いております。なかなか中小企業が大企業の生産性を超えるのは難しいというイメージが確かにあります。ただ、三村会頭のお話にもございましたが、例えば、右側の表で、小売業では、中小企業の34%は大企業の労働生産性の平均を超えています。

左下でございますが、こうした生産性の高い中小企業はIT投資、設備投資、それから賃金、こうした面で他の中小企業を上回っている、いわば、攻めの投資を続けているということが鍵かと思っております。

6ページをご覧ください。生産性向上の支援体制の枠組みとしては、ことしの7月から施行されました「中小企業等経営強化法」を中核に据えているところでございます。この法律では、赤字の中小企業でも払う必要のある固定資産税について3年間半減し、設備投資を支援する、あるいは、資金繰りを支援する、こうした支援措置を講じております。

あとは、各省連携で業種ごとに生産性の向上の方策をまとめた「事業分野別指針」を現在12の業種について作成しております。先ほど政務官のお話もございましたが、ここ3カ月で1,621件の認定と順調なスタートでございますが、まだまだ体制の強化、あるいは支援の拡充など、課題は多いと考えております。各省の取組みは、後ほど各省から御説明いただくことになっております。

7ページをご覧くださいと思います。7ページの下の方の表の業種は労働生産性の高い順に並べておりますが、その左から2番目が先ほど申し上げた指針が策定されている12の業種でございます。

また、その右は生産性向上を民間の立場から推進いただく組織として認定しております「経営力向上推進機関」というものを掲げております。具体的には、先ほどの12の指針の業種のうち、既に機関が認定されたものは2業種、それから昨年1つ追加されたもので現在調整しているものが3業種と、まだ少ないので、推進体制の整備に向けて各省庁の連携でこの取組みを広げてまいりたいと考えております。

8ページから、当省の関係で製造業、卸・小売業について若干言及させていただきます。8ページは、製造業でございます。法律では3分の2に当たる1,500件ほど認定されておまして、推進機関は日本能率協会を初めとして今、複数の団体と調整しているところでございます。

製造業のこれまでの生産性向上の取組みとしては、例えばカイゼン指導者育成事業といったもので企業のOBのスキルを利活用して指導者を育成する事業、それからロボット導入

実証事業など、数々の施策を講じるところでございます。

9 ページをお願いいたします。ここは卸・小売業になります。法律の認定件数は、64 件となっております。推進機関としては、日本ボランタリーチェーン協会と調整を進めております。

この業種の生産性向上取組みとしては、生産性向上に関するベストプラクティスを創出してこれを普及展開するという事業を進めてございます。

具体的なイメージで、例えば 10 ページにボランタリーチェーンでの先進的な IT 導入の事例、それから 11 ページに業界全体に RFID、いわゆる電子タグを導入して精算、在庫管理の効率化を図るという取組みを紹介してございますが、時間の関係で詳細は省略させていただきたいと思っております。

続きまして、12 ページをお願いいたします。ここは、まさに生産性の中核となります IT 投資の話でございます。左の表をご覧くださいとおわかりのように、業種ごとに IT ツールがどの程度導入されているかという比率を示してございますが、最初の一般のオフィスシステム、いわゆるワードとかエクセル、あるいは電子メール、これはさすがに 4 割から 6 割の企業で各業種導入されておりますが、その次の例えば給与、経理のパッケージソフトになりますと 3 割から 4 割くらい、さらにその右側の収益に直結するような調達、販売、受注管理、あるいは情報共有ツールになりますと 1 割から 2 割くらいと非常に低い数字となっております。

一方で、実際にこういうものを導入した例が右に書いてございますが、例えば建設では受発注管理を入れることで営業利益が 3 割アップ、宿泊では社内情報共有ツールを入れることで 4 割アップなど、こうしたツールを入れることで大きく生産性が上がっている例が散見されます。

13 ページでございます。一方で、中小企業がこの IT 投資がおくれている要因としましては、先ほど来お話が出てきています人材不足、知識不足、そして資金の不足などが制約になっております。またこのページの下にありますように、やはり経営課題というものが業種ごと、企業ごとにさまざまにありますので、こうした制約あるいは業種の特性を踏まえたきめこまやかな対応が必要になってくるということでございます。

一方で、今さまざまな分野で非常に安くて生産性向上をもたらすクラウドサービスについて、先ほど来御紹介いただいております。マネーフォワードの辻社長の御説明にありましたように、同社では 4,000 円を切るような安い形のサービスの提供をいただいておりますし、さらには複数企業と連携して決済、受発注、在庫など、パッケージで提供いただいております。

私ども、まさにこうした例を参考とさせていただいて、今までの直接、国なり地方が支援するというアプローチを変えて、このページの下にありますが、民間の方々の能力を活用して、業種ごとに対応した IT サービスを、パッケージで、広範な中小企業者に導入していくという体制を整備したいと考えております。

続きまして、14 ページをご覧くださいと思います。これも IT の次の次元の投資といえますか、三松の田名部代表取締役からも積極的な取組みの御説明がございましたが、いわゆる IoT、あるいは第 4 次産業革命でございます。これは、中小企業にとっても大きなチャンスになる部分だと思っております。

他方で、これもまた田名部社長のお話にありましたように、多くの中小企業にとってはまだ IoT の理解が十分に進んでいるとは言えないと思っております。したがって、具体的な成功事例を集めるとともに、これを積極的に活用しようとする企業に対しては支援を進めてい

く。

一方で、IoTを導入するに当たって、例えば業界や取引ごとに異なるシステムを入れなければならない、その結果かえってコストが増えるなどの阻害要因を除去する取組みをあわせて進めていきたいと考えております。

15 ページですが、一般的な設備投資につきましてもまだまだリーマンショック前の水準には達していないので、引き続きこういう設備投資支援も必要かと思っております。

それから16 ページですが、冒頭申し上げた3つのガイドラインのうちの2つ目、「担い手の強化」でございます。経営者の高齢化が進みますと、もちろんその事業承継という意味もありますが、投資意欲が低下する、あるいは、リスク回避の傾向が強まります。逆に言うと、経営者が交代する、あるいは、若い世代になると、利益率が上がる、あるいは、売上高が増加するという傾向は一般的でございます。そういう意味で言うと、この事業承継という部分も生産性の向上と結びついているものということができます。

ただ、一方で、そのページの右にありますように、70代、80代の経営者の方でも事業承継の準備をしていない方は過半に到達しています。

17 ページをご覧くださいと思います。恐らく2020年ごろに人口動態上、大量に団塊世代の方々には引退期を迎える可能性がありますので、今後5年間ぐらいこれを集中的な期間と位置づけまして政策パッケージを立てる必要があるかと考えております。

特に、経営者の方々の事業承継に対する意識を少しでも早くから喚起するために、事業承継の「プレ支援」と書いてございますが、例えば年間5万件ぐらい事業診断をするというような体制を整えることで皆さんの意識を喚起し、事業計画の支援をしていきたいと思っております。

また、その際に事業承継で大きなネックとなっておりますのは個人保証という部分でございますので、「経営者保証に関するガイドライン」をさらに普及促進していく必要があると考えております。

18 ページは飛ばさせていただきます、19 ページです。3つの課題の最後でございます「支援環境の整備」でございます。先ほども議論がございましたけれども、やはり中小企業の支援機関の中で中小企業を最も見ているのは金融機関でございます。私どもはそういう意味で、現在、信用補完制度の見直しを進めております。信用補完制度は、中小企業の資金繰りにとっては非常に重要な柱ではあるのですが、一方で金融機関において過度に信用保証に依存し、事業評価をした融資、あるいはその後の経営支援などが行われないうという声もあることから、金融機関と保証協会との適切なリスクシェア、あるいは中小企業の資金ニーズに細かく対応するという形で見直しを行っております。

これとともに20 ページにございますが、金融庁様に進めていただいている「金融仲介機能のベンチマーク」とも連携いたしましてさらなる効果を高めていきたいと思っております。

21 ページ、あわせて金融機関と中小企業の対話を進めるローカルベンチマークの普及にも努めていきたいと思っております。

こうした形で、先ほど申し上げた3点を各省と連携しながらスピード感をもって対応していきたいと思っております。

(鍛冶経済産業省地域経済産業審議官)

続きまして、経産省地域グループから22 ページ以降、地域未来投資ということについて駆け足で御説明いたします。

23 ページです。これまでの地域経済産業政策でございますが、2つの柱がございました。

産業クラスター、全国 18 の集積支援、それから 10 年前からやっております企業立地促進法、それぞれ一定の効果がございましたけれども、クラスターはどこも似たようなものができてしまったということ。それから、企業立地促進法も製造業中心でございまして、先ほど来御議論が出ております新しい産業の芽と必ずしもミートしてございません。

23 ページの下のほうに書きましたように、新しい環境変化の流れをどう受けとめるかという問題意識で幾つか鍵があると思っております、随時御説明申し上げます。

24 ページもおさらいでございしますが、地域経済の稼ぎ手がどんどんシュリンクしております、製造業は自動車の東海、それからジェネリック薬品の北陸に投資が集中しております。それから、非製造業は巨大マーケットを持っている首都圏に投資が集中しております、その他、地域がへたってきているということでございます。

25 ページですが、そういう中で何とかその地域を盛り立てようという新しい動きが出ておまして、まさに本日御説明がありました飯田の航空機、あるいは瀬戸内の観光、スポーツ、そういったところが新しい担い手なわけでございますが、25 ページで簡単にそれを総括させていただきますと、これから伸びゆくであろう分野、航空機、医療機器、あるいは第 4 次産業革命由来の産業分野、それから観光、スポーツ、そして食、医療介護など、日本のニーズに非常にマッチした分野でビジネスチャンスをつかみつつある方が多分おられます。

その方々の特長として、本日の民間の方々にあるように強力なリーダーシップをお持ちの方が地域の産学官金とうまく連携している。それから、その中でやはり資本金 1 億円、10 億円程度の中堅企業が結構、肝になっているケースが多いような気がいたします。

それから、そのビジネス戦略を明確に磨いた上で、非常にスピード感のある経営判断と、そこにリスクマネーの導入、設備投資をどんどんする。こういう方々が成功し始めているような気がいたします。

次からのページは幾つか事例で、多摩川精機はまさに御説明がありましたので省略します。

福島の会津若松は、たった 10 万人の町ですが、ここにビッグデータを解析する一大拠点をつくらうという話が市役所と IT 企業の連携で進みつつございます。

それから、27 ページはお猿さんが温泉に入っている絵がついておりますけれども、これはまさにスキー宿がへたっている中で外人に大変人気の高いスノーモンキーを集客資源にしたインバウンド促進ということで、ここで非常に注目すべきは地銀さんと REVIC さんがリスクマネーをあえて流されているということで成功しつつございます。

その他、観光、スポーツは既に御説明がありましたので飛ばしまして、29 ページです。やはり農業でもビッグデータ活用分野、それから 29 ページの下の岡山の事例は御立副会長御関与の事例で大変僭越でございしますが、やはりここは岡山大学と地域の医療ベンチャー、医療機関がかなり綿密なプラットフォームをつくり上げて、役割分担を明確化することで非常に発展が期待できるやり方だと思っております。

要しますれば、最後の 30 ページに書きましたように今、申し上げたような成長可能性分野というものをしっかり地域固有の強みをにらみながら確定した上で、そこに対する戦略をしっかりと立てていく。先ほど政務官が地域未来投資と申し上げましたが、そのようなものを集中支援するために今、御列席の関係省庁の皆様とも連携して具体的な、場合によりましては法的な枠組みの整備も含めて検討を深め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、引き続き金融庁から御説明をお願いいたします。

(遠藤金融庁監督局長)

本日、多摩信用金庫の八木理事長から御説明がありましたけれども、多摩信用金庫がおっしゃっているように、その事業者の課題解決を実現することが自分たちのミッションである。そのために創業、事業承継、あるいは事業再生というものに取り組んでいく。こういった地域金融機関が全国に展開するという事になれば、各地域における顧客企業の生産性というものが上がっていくのではないかと。我々金融庁はそういう問題意識を持っておりまして、そのために金融機関とどういった議論をしていくか。あるいは、金融庁自身の行政をどういうふうに変えていくかという形でここ数年取り組んでおります。

資料9の1ページですが、金融庁というのは98年に大蔵省から分かれた組織でございますけれども、不良債権問題の解決というのが我々に最初に与えられたミッションでございました。

そのため、2ページにありますように、我々金融庁の仕事のやり方は金融機関の資産査定中心の健全性評価ということに重きを置いておりました。これは不良債権問題に対しては非常によかったのですが、今の時代にならばこういった資産査定中心の健全性評価を余り厳しくやると、金融機関本来の仲介機能とか、事業者の支援に対して積極的に取り組んでいこうといった対応というものを少し阻害してしまうのではないかと。この数年、2ページの右側にありますように資産査定というのは金融機関の判断を尊重しよう。それよりも事業性評価、その金融機関が企業の事業性をいかに評価して融資を促進しているかということを見ていこうではないかと。大きな金融行政のやり方の転換を図っております。

3ページ、4ページ、5ページは、我々はずっと金融機関でいろいろ議論しているのですが、昨事務年度、その金融機関の向こう側にある顧客企業というのは金融機関をどういうふうに見ているのだろうかというアンケート調査をやってみました。

3ページにありますように、これは一応1,000社をやろうということを目標にして、実際には751社のヒアリング、2,460社のアンケートで回答を得たわけでございますけれども、全国の企業の規模割合というものをサンプルに集約したような形の分布となる対象にヒアリング、あるいはアンケートをしております。

結果は4ページ以降でございますけれども、企業がメインバンクに求めるものは安い金利ということではなくて、やはり自分の会社、あるいは自分の事業への理解をきちんと金融機関がやってくれるかどうかということでございます。

5ページを見ていただきますと、企業が欲している情報と、それから金融機関がその企業に対してよかろうと思って提供している情報というのはかなりギャップがあるということでございますし、金融機関から自分たちに有益な情報を提供してくれた、あるいはさまざまなコンサルティングをしてくれた結果、この金融機関による経営支援サービスによる貢献度として売り上げの増加とか、利益の増加とか、財務内容の改善とか、さまざまにいい効果があらわれているといった結果が、5ページの右側の棒グラフに見てとれます。

6ページを見ていただきますと、企業から評価される地域金融機関というのはどのような取り組みをしているのだろうかということでございますけれども、特徴が3つございます。この「共通の特徴」の①から③でございますけれども、まず金融機関は企業に対してさまざまな工夫をしながらその経営課題の把握、企業のニーズ等を捉えようとしている。例えば、経営者との直接対話でありますとか、ヒアリング項目の策定でありますとか、ITの活用等でございます。

2つ目の特徴として、自分たちのそういった事業性評価を企業に開示しながら企業と課題を共有し、その解決のために対応しているということでございます。

また、3つ目の特徴といたしましては、企業への経営支援に当たっては営業支店任せにせず、本店も積極的にサポートするような体制をとるとというのが、「企業から評価される地域金融機関の取組み」でございました。

こういった金融機関の一つの例といたしまして、先ほどの多摩信金の例もございましたけれども、7ページは公的資金が入った自分自身が再生しなければならなかった足利銀行が、栃木県の鬼怒川温泉をさまざまな専門機関と協働して面的再生を果たし、鬼怒川温泉そのものの生産性を向上した例を挙げております。

8ページには、こういった金融機関が絡んだ形の「生産性向上」、すなわち、企業の実業性向上、あるいは地域の生産性向上というのは経済対策の重要な柱だということで挙げられております。

我々は、この金融機関がどのような取組みを行っているのかということについて、さらに踏み込んだ議論をするために、このほど金融仲介機能のベンチマークというものを発表いたしました。

このベンチマークの内容は、10ページにありますように共通ベンチマーク5項目については、全ての地域金融機関においてここにあるような項目について数字を自分たちでつくって示していただきたいというものでございますし、選択ベンチマーク50項目に関しましては自分たちのビジネスモデルに合った形のベンチマークを選択して、それを示していただきたいといった内容のものでございます。

こういったベンチマークは、共通ベンチマークを見ていただきますと、取引先企業の経営改善や成長力の強化、取引先企業の抜本的事業再生による生産性向上、担保・保証依存の融資姿勢からの転換等々について、定性的な議論ではなくて定量的な数字をもとにしてお互いに踏み込んだ議論を金融庁とやる。あるいは、こういったベンチマークを使って外に発表していただくといった内容のものでございます。

最後に12ページでございますけれども、これは先ほど中小企業庁のほうからお話がありました「経営者保証に関するガイドライン」、これは平成25年12月に策定しております。この経営者保証ガイドラインの活用実績といたしまして、一番下にありますように、新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の割合は約12%という形になっております。こういった割合をさらに引き上げていくべく、ガイドラインがどのように活用されているのか、よく検証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)

それでは、厚生労働省からお願いします。

(椎葉厚生労働省大臣官房審議官)

資料10でございます。まず1ページの医療のから御説明させていただきます。

「医療業における生産性向上の取組について」でございますけれども、中小企業等経営強化法に基づきまして112件の経営力向上計画を認定しております。

その内訳ですが、歯科診療所が77件、歯科技工所が29件、歯科関係が106件ということで95%を占めております。

この取組みでございますが、右のほうでございますけれども、歯科の診療所でCAD/CAMと「※」が書いてありますが、入れ歯などの補綴物を製作するコンピューター支援設計・製



造ユニットです。これを使うことによりまして、これまで歯科技工所に治療に委託していた補綴物の製作を院内で行えるようにしたということと、それからそれと連動して歯科技工所のほうは、それまで伝統的な手作業でやってきたこの製作を ICT 化して、高品質な技工物を提供できるようになるということでございます。

また、人材育成につきましても時間を大幅に短縮できるということで、かなり歯科医療に関して近代化が図られるということで期待しているところでございます。

(吉本厚生労働省大臣官房審議官)

保育分野でございます。保育につきましても、小さな乳幼児を安全な環境のもとで個々の育ちを支援していくということで、専門的な人材、保育士の確保が非常に重要だと考えておりますが、「課題」のところにありますとおり現在保育需要がどんどん高まる中で保育士が不足しておりまして、また、ほかの職種に比べましても早く退職してしまわれる方が多いといった現状がございます。

そういう中で取り組みといたしましては、やはりまず事業者には人材を確保し、定着、育成を図っていただくというようなことで、具体的には左の下の囲みにありますとおり、質の高い保育を提供するための研修機会の提供、それからまたそれを評価するような人事制度、賃金制度の整備、さらに保育士が全ての業務を行うということでは業務負担が大きくなりますので、できるだけ内部業務等、ICT 化によって効率化が図れる部分については図っていくといったようなことも、あわせて就業継続につなげていくということをお願いしているところでございます。

続いて、右の「主な認定事例」でございます。現在のところ3件でございますけれども、具体的には研修、外部研修を取り入れて質の向上をするといった内容。また、入園から退園に至るまでの保護者とのやりとり、あるいは内部のシフト管理などにつきまして網羅的なシステムを取り入れるといったような事例があるところでございます。

(坂口厚生労働省大臣官房審議官)

最後に、同じ資料の最後のページの介護分野でございます。介護分野におきます生産性向上の取り組みでございますけれども、下の段にございますように ICT の活用に向けてということで、予算事業によりましてその実態把握でありましたり、ICT 導入の効果検証、あるいは ICT を活用した業務効率化に向けた手引きの策定というようなものを行ったりしております。

また、介護ロボットの活用に向けても、介護の現場のニーズを開発内容に反映させる事業でありますとか、効果的なロボットを活用した介護方法の開発、あるいは介護業務の効率化というような面での効果検証などについて予算事業として行っているところでございます。

それからまた、経営強化法の関連でございますけれども、こちらのほうにつきましても介護分野で法律に基づく指針を策定いたしまして、下段にありますようにタブレット機器の導入による職員の負担軽減というような事例等、8件を認定しているというところでございます。

(広瀬日本経済再生総合事務局次長)

続きまして、農林水産省からお願いいたします。

(大角農林水産省大臣官房審議官)

資料 11 の 1 ページをご覧ください。当省からは外食・中食産業についてお話し申し上げます。

農林水産省では、外食・中食産業の生産性の向上に向けまして、その現状を調査いたしますとともに付加価値の向上の取り組みの推進、あるいは安全性の向上と品質管理の徹底等の課題を整理させていただいたところでございます。

下の 1 番でございますけれども、外食・中食産業にかかる事業分野別指針におきましては、マーケティングなり、商品・サービスの開発、あるいは販路拡大等による顧客価値の向上、新規需要の創出、あるいは、食材のロスの把握と抑制、さらには、労働力の活用、こういったようなことの取り組みを整理させていただいたところございまして、認定件数、外食・中食産業では、現在、6 件でございます。

このほか、当省所管の事業全体では、食料品製造業等で 112 件、飲食料品卸売・小売業で 15 件、耕種農業等で 19 件が認定されているところでございます。

現在、生産性の向上に係るモデルコンサルティング事業を実施いたしますとともに、ICT の利活用の導入やキッチン業務の改善などによって生産性向上を図る取り組みを支援しているところでございます。

今後、コンサルティングから得られたノウハウを活用した手引きを作成し、セミナーの開催やアドバイザーによる普及啓発を実施してまいりたいと考えております。

後ろにいろいろ資料をつけておりますが、取り組みの事例につきましては認定事例ではございませんが、最後の 2 枚のほうに、例えばスマートフォンやタブレットを活用してのリアルタイムでの把握、あるいは最後のページにクラウドを活用した食材の共同仕入れ等による生産性の向上等を御紹介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)

それでは、国土交通省、観光庁からお願いします。

(海堀国土交通省大臣官房建設流通政策審議官)

資料 12 の 1 ページをお開きください。建設業についての取り組みを御説明します。9 月 12 日の第 1 回未来投資会議で、i-Construction の推進、生産性の向上について御報告をさせていただきました。建設業、特に団塊の世代が離職する時代を迎え、担い手不足を見据えて、さらに生産性を高めるということで、現在関連制度の検証等を行っております。

2 ページ目をご覧ください。いわゆる中小建設企業の実産性の向上にあわせて処遇改善、適正利潤の確保、あるいはそのための円滑な事業支援ということで金融等の施策をあわせて実施をしております。

もう一度、1 ページにお戻りください。中小企業等の経営強化法についての取り組みでございます。既に建設業関係では、9 月 28 日時点で 64 件の認定をさせていただいております。具体的には建設機械の購入等の案件、あるいはシステム導入に伴う融資などがその大きな柱です。

この建設業についての指針についても、単なる労働生産性の向上とあわせて、いわゆる担い手確保のための処遇の改善、あるいは新工法・技術の導入とあわせて中長期的な人材確保などを、いわゆる目標指標の中の特性を踏まえた別の指標として追加をして実施をしているところでございます。

(堀家国土交通省大臣官房審議官)

引き続きまして、資料の6ページをご覧ください。貨物自動車運送、トラック運送について御説明をさせていただきます。

目下、国交省全体として石井大臣のリーダーシップで生産性革命というものに取り組んでおります。働き手の減少を上回る生産性の向上によって成長実現することが狙いですが、トラック運送事業は平成27年度の有効求人倍率がトラック運転者について1.72倍であるなど、人手不足に直面しておりまして、生産性の向上は喫緊の課題でございます。

また、トラックドライバーは全産業平均と比較しましても低賃金長時間労働でございます。今後とも、女性や若年層も含めた担い手を持続的に確保していくためにも、労働時間の短縮、適正な運賃の収受による給与水準の引き上げが必要と考えております。

また、トラック運送事業者は荷主等の関係で立場が弱く、荷待ち時間の負担を強いられる、あるいは、適正な運賃の収受が難しいといった課題がございます。生産性向上の実現には、荷主の理解と協力、荷主との連携が不可欠でございます。

そのための具体的な取り組みとしまして、官邸主導のもと「トラック運送業の生産性向上協議会」を設置いたしまして、荷主業界ごとの商慣行も調査してきめ細かい対策を検討しているところです。

あわせて、関係省庁の御協力も得ながら「トラック輸送における取引環境・労働時間改善協議会」を中央及び全都道府県に設置をしております。

取り組み事例として、7ページをご覧ください。パイロット事業を実施しております。これは福島県の農産物のトラック輸送のケースでございますけれども、ポイントとしまして発荷主、農協さん、あるいは着荷主、青果市場も含めまして、関係省庁も含めた関係者が一度に介し、連携して長時間労働の改善策の検討を行っているところでございます。

なお、中小企業等経営強化法につきましては、10月31日時点で9件の計画認定を行っております。推進機関であります全日本トラック協会と連携しながらセミナーを開催するなどして、より一層の周知や啓発を図っていきたくと考えております。

(蝦名国土交通省観光庁次長)

続きまして、宿泊業の関係の御説明をさせていただきます。

8ページをご覧いただきたいと思っております。インバウンドの急増などもございまして、大変需要が拡大をしております。他方で、従業員不足などの人手不足というのも深刻化しているということで、宿泊施設の生産性を向上させるということは喫緊の課題になっております。

大きく3つの取り組みをしております。1つはICT化などの生産性向上に対する支援、横展開をしていくということでモデル的な取り組みをしてそれを広めていくという活動、それから人材の育成ということでございます。中小企業経営強化法でも8件の計画を受理しておりますけれども、さらにその推進機関候補として日本旅館協会を今、認定すべく調整を進めているところでございます。

具体的には、次の9ページをご覧いただきたいと思っております。これは、ICT化などの生産性向上でございます。先ほど幾つか御披露があったものもありますけれども、例えばタブレット端末を導入する、あるいは厨房などでローラーコンベアのようなものを導入して大幅にコストを削減していく、あるいは一人何役もやるマルチタスク化といったような形で非常に従業員の生産性を上げていくといった活動をしているところもございまして、旅館は一般的に大変低い生産性だと言われておりますが、積極的にこういうことに取り組んでいらっしゃるところは非常に生産性を上げているという事例も出てきているということでございます。

10 ページをご覧くださいと思います。これは先ほどのトラックと同様で、生産性の協議会を設けるモデル的な取り組みをしております。大規模、中規模、小規模、ビジネスホテルといった4類型、8つのホテル、旅館をモデルケースといたしまして、製造業のノウハウなどを活用いたしまして、さまざまな運搬距離の短縮でありますとか、あるいは動き方の短縮でありますとか、そういったことをこまめに積み重ねていって作業効率を上げるといった取り組みをやり、これを広げていく取り組みをしていきたいと思っております。

11 ページをご覧くださいと思います。人材の育成でございます。先ほど DMO のお話もございましたけれども、観光産業そのもの、それから地域の司令塔になるような DMO の人材というのが明らかに不足をしております。

これは、3層の構造の人材育成が必要だと考えております。

1つは、いわゆる観光産業を世界レベルに引き上げるようなトップ人材ということでございまして、これは文科省さん、経済産業省さんとも協力をしながら MBA のようなレベルの創設をしていきたいと思っております。今、一橋大学、京都大学に具体的に MBA コースを創設すべく準備を進めております。

それから、やはり地域に密接に連携をした中核人材の育成も必要だと思っております。地域の旅館業のトップ、あるいは DMO を率いるような人材に育てていただきたい。そのために地域の大学と連携をしてマーケティング、ブランディング、あるいは経営や金融などがわかる人材を育てるといったコースをつくっていききたいということで、今、実証的な取り組みをしております。

もう一つは、現場の人材でございます。これもバックヤード、フロント、あるいはシーツの交換といったいろいろな作業がございますけれども、現場人材のスキルアップのための専門職のスキルアップ、こういったことの人材活用のプログラムを進めていきたいということで文科省さんと連携しております。

さらには、忙しい経営者の方々でまだまだ財政的な面、あるいはコストの面などの知識が十分ないようなの方々にとっては、オンライン講座のようなことで人材を育成するといった取り組みもしております。以上のような形で、生産性向上に取り組んでいきたいと思っております。

観光に関しては少し全体像も説明してくださいという御依頼がございましたので、12 ページ以下を簡単ではございますけれども、全体像を御説明申し上げます。おかげさまで 10 月 30 日に 2,000 万人を超えるということで大変好調でございますけれども、2020 年 4,000 万人を目指して観光ビジョンを策定させていただきました。

この柱は、3つでございます。1つ目は、資源を磨くということ。2つ目がこの産業、今回の主題であります産業の競争力を高めていくということ。それから、受け入れ環境を整備していくということでございます。

そのために、以下、例で 13、14 ページは資源を磨いていくために公的施設の観光、文化財、国立公園、景観整備といった資源磨きをしていくということ。

そして、15 ページが本題に当たる産業の視点 2 の部分でありますけれども、産業の生産性を向上するための人材育成、あるいはそのための取り組みの制度の見直しということでございます。

さらには、7番の「観光地経営」のところにありますが、DMO やそういった観光地を再生するためのファンド的な意味での資金提供の仕組み、こういったものをつくっていくということがビジョンの中でうたわれております。

16 ページには、DMO がございます。DMO を育てていくためには瀬戸内 DMO のような取り組みをもっと広めていく必要があるわけですが、そこには情報の支援、人的な意味で

の支援、そして財政の支援というものが必要でございます。そのための仕組みを講じていくということでございます。

さらに次のページでございますけれども、資金的に支援していくためにはいろいろなタイプのファンドがございますが、観光のようなファンドあるいはクラウドファンディングみたいな仕組みを利用しながら資金を提供していく。また、その成功事例をさらに横に展開していくことが必要だと思います。

18 ページはその受け入れ環境のための整備ということでございまして、こうしたことを総合的に政府を挙げて展開をしていくことによって、19 ページにありますような目標値を達成すべく努力をしていきたいと思っています。

(広瀬日本経済再生総合事務局次長)

それでは、最後にスポーツ庁からお願いいたします。

(高橋文部科学省スポーツ庁次長)

スポーツ庁は昨年10月に設置しまして、ほぼ1年を経過いたしました。スポーツ庁では、スポーツ行政のウイングを広げていこうということで長官以下取り組んでおりまして、その一つとしてこのスポーツビジネス、スポーツ産業の活性化ということを経産省等の全面的な協力をいただいて今、進めております。

私どもとしては、大きく3点の方向性を出してはどうかと思っております。

1点目は本日大河チェアマンからもお話がありましたが、スタジアム・アリーナ改革です。これまでのどちらかというと競技をすることに視点を置いた競技場とか体育館ではなくて、観る人の視点を大幅に取り入れたスタジアム・アリーナというものを前面に出して、スポーツ施設というのはどちらかというとこれまではコストセンターと言われておりましたが、むしろ利益を生み出すような施設にしていく。現に、現在プロリーグの関係もあって、30以上の地域ではスタジアム・アリーナの整備計画というのもあります。

現在、スポーツ庁においてはこのスタジアム・アリーナの整備を改革する方向でやっていくべく改革指針というものをつくろうということで、これも関係者と協議を進めておりまして、現にこれから2巡目国体をやる中で新たな施設整備をしなければいけないという県からも随分関心を持っているというような声も聞いておりますので、こういった取り組みをしっかりと進めていく。

2点目が、石原大臣からもスポーツビジネスが日本はまだまだ下手だという御指摘がございましたが、やはりそのためには人材というものが何よりも重要であります。残念ながらスポーツ界では、特にまだプロ化されていないような競技団体では経営マインドを持った人材というものがまだまだ不足しているという指摘がございます。

それから、実は大学スポーツというのもアメリカにおいてはかなり活性化して稼いでいる部分があるのですが、日本では大学のスポーツについてもまだまだ人材が足りないということで、現在スポーツ経営人材の育成に向けたプラットフォームをつくって、そこでスポーツ界の中から育成していくということと、外の分野から、他産業、他分野からスカウトをしていくといった2つの方向でこのスポーツ人材を育成していこう。

3点目は、スポーツというのはITとか、観光とか、いろいろな産業とも大変相性がいい分野でありますので、そういった他分野との融合によって新たなスポーツビジネスの展開を図っていこうということを今、議論しております。

1つだけ、これから5年間ぐらいを見通しますと、2017年には札幌冬季オリンピック、

2019年にはラグビーワールドカップが全国12会場で展開されます。2020年の東京オリ・パラ大会の後には、関西で2021年ワールドマスターズというものが開催され、また18年のピョンチャン冬季オリンピック、22年の北京冬季オリンピックではやはり日本がキャンプ地になるということもありまして、これからの5年間は世界的なメガスポートイベントが日本を中心に東アジアで大きく展開される。こういったスポーツ産業の育成を進めていくときには、非常にチャンスのある5年間であると考えております。

(広瀬日本経済再生総合事務局次長)

それでは、最後に資料1をご覧ください。事務局のほうの今後の検討の視点を記したものでございます。

キーワードは生産性の向上、その中で2つ目の「〇」のところでございますけれども、やはり産業構造が大きく変化する中で地域の中小企業・サービス業ならではの果たす役割、これを見定めながら、同時に人手不足、これはいろいろな議論が出ましたけれども、それに対処することが結果として日本経済の再生の試金石なのではないか。

3つ目の「〇」ですが、生産性の向上とともに、もう一つはやはり事業再生・承継・適切な新陳代謝。

そうした中で最後の「〇」でございますけれども、中小企業政策、地域政策、横割りの施策と分野別の施策をいかに掛け算で組み合わせていくのか。そして、個々の中小企業の自助努力はもちろんでございますけれども、それに加えていかに複数企業との取り組みを促進していくか。それから、地域金融機関とか自治体との「地域ぐるみ」の取り組みを促進していくか。そのようなことが書かれてございます。

それでは、以上のプレゼンを踏まえまして、全体としての自由討論とさせていただきます。各省からの説明、それから民間の方々からお示しいただいた課題、それは縦・横いろいろございますけれども、そこら辺を関連づけた御意見も含めてお願いしたいと思っております。

(三村会長)

1つ目に、金融庁の動きを高く評価したいと思います。金融機関は事業性評価によりある程度リスクを取れ、またもう少し長期的な視野に立てと言っていると理解しました。したがって金融庁としての評価もそういう視点に立ってぜひともやっていただきたいと思っております。多摩信用金庫のような金融機関が、どのくらい素早く、どのようなスケジュールで出てくるのか、強く期待したいと思います。

2番目に今、中小企業庁あるいは各省での取り組みには随分共通点があるような気がします。恐らく業種ごとに課題は違う、対策も違うということでしょうけれども、共通的に使える手だても随分あると思うので、ぜひともいい意味での共同作業を行って、成果を上げていただきたいと思っています。

逆に言えば、経営力向上計画の認定件数はまだまだ少ないです。これをどうやって増やすのかということは恐らく共通課題だと思っておりますので、ぜひともよろしくお願いしたいと思います。

それから、三松さんにお聞かせいただきたいと思っております。これは、新しいビジネスモデルですよね。というのは、今まで箱をつくっていたのだけれども、今は箱の中に、他社の部品を組み込んでいるということですので。そうすると、誰の責任で、それを最終ユーザーに渡すのでしょうか。三松さんが全部受注してそれを渡すのであれば、それは非常にわかりやすいのですが、いろいろなものをつくりつけて、しかし、それは彼らの機能を三松さんが代行

するという形ですから、所有権はほかのところにあるわけです。ですから、こういうものをつくるということは新しい形での事業になるという印象があって、お尋ねする次第です。

(田名部株式会社三松代表取締役)

ありがとうございます。我々としては、今までにないものづくりというか、サービスを御提供しているつもりなのですけれども、単純に言うとうちのまさにメーカーと言われているお客様がかなりお困りのところを我々がお手伝いしましょうかということです。

ただ、お手伝いさせていただくのですけれども、正直リスクまで我々がお手伝いするというわけにはいかないものですから、最終的な責任に関して、いわゆる保証に関してはメーカーさんにおとりいただいて、我々のほうではつくるということに特化してそのお手伝いをやらせていただいております。

それも1から10まで全部やるわけではございませんで、もちろん1から10までやるようなケースもあるのですけれども、1と3と7ぐらいやってくださいということであればそこをお手伝いするというので、ものづくりのサービスを分単位でお貸ししましょうかというようなところをやらせていただくのが我々の役割でもあります。

また、例えば溶接工とか塗装工とかの職人さんの技術というのはなかなか大手さんでも継承が難しくなっているのですけれども、我々なりに泥臭い研修を含めて伝えていく。大手さんでもできなくなっているところが逆に言うと我々的にはチャンスなので、それをどう御提供するかということで、ものづくりインフラを御提供するというイメージのビジネスを展開して、それにITなどを絡めているというところがございます。

(三村会長)

非常におもしろいと思います。1つだけつけ加えると、中小企業への支援対策のお話で、中小企業等経営強化法に基づく経営力向上計画とかものづくり補助金とか、活用するための申請が製造業に偏っているということですが、機械設備の新設に対してのみ3年間固定資産税を軽減するというような条件が影響しているかと思います。一番生産性向上が遅れているのは、サービス、建設、宿泊などの非製造業です。そうすると中小企業等経営強化法の本来の趣旨からいって、固定資産税の軽減措置を機械設備に限定するのはやはりおかしいのではないかという気が非常に強くいたしております。

(御立副会長)

せっかくこういう会議に入れていただいたので、大臣、副大臣、事務局のみならず、各省庁の皆さんとも同じ船に乗ったつもりでおりますので、あえて3点申し上げます。

1つは、本日のお話を伺っていて参入支援、成長支援促進というような個々の企業の生産性の話は結構出てくるのですが、産業として見るときには正直申し上げてやはり欧米比較、例えば観光などですと5掛け、6掛けぐらいしか生産性がないというような数字もあるのをスピードアップするには、退出促進という話はやはり避けられないのではないかと。

生産性の高い方が伸びていき、そのための支援はすると同時に、生産性の低い方はある程度スムーズに、廃業支援とか退出支援というところもやっていかないといけない。例えば景観の問題が付加価値生産性を上げる上で観光では非常に大きい問題になっています。リゾート法のとてつくって箱物で退出できないまま残って廃墟のようになっている旅館がいっぱいあって、海外のハイエンドの旅行客を連れてくると、あれがなければ2回、3回来るのと言われることが非常に多いわけです。最近はやらないですけれども、どう新陳代謝

という要素を入れ込むのか。

2点目は、そういう意味で、金融庁の取り組みに非常に期待しているところがありまして、特に金融仲介機能のベンチマークと事業分野別指針の連携をぜひ御検討いただけないか。できるだけその物を見る目が近ければ近いほど、動くと思っております。

そのときに、物を見る目として私は3つお願いできないかと思っております。

1つは、本日ずっとあった経営技術ノウハウを高める。これはかなり出てきているのですが、もう1つ産業構造を見るという話とガバナンスを見るという話がないとだめかと思っております。産業構造は本日の辻さんのところも三松さんもそうなのですが、プラットフォーム事業です。ほかの人の生産性を上げるようなプラットフォーム事業を営む人がいるのかいないのか。これがあるとないのでは中堅中小企業の実産性にかかなりかかわってきますので、こういう人にもっと支援をして伸びてもらいたいようなことがないのか。

もう一つは、構造として生産性を高められないような要因がないのかどうか。一つの例で言いますと病院の実産性を上げようとなると、公的公設病院については生産性が以前よりはかなりよくなってきたとはいえ、まだまだ低いところが多い。地域の中で実は生産性の低いところが赤字を出すので地公体から最後に赤字補てんをしてもらい、しかも賃金レベルも生産性にかかわらずやや高い。民間の市場機能が働かないようなところが残っていることが正直言っているとしますので、こういうところを各分野別に見ていく必要がある。

最後の3点目のところはやはりガバナンスで、実は金融機能的なガバナンスもあろうかと思っておりますが、それ以外にも当政権が非常によくやっていたい働方改革、特にサービス産業の場合、ある程度労働法制などについてもアプライしにくいようなところがあって、本当にきちんとやっている人が得をしない仕組みになっていないかとか、耐震基準はちゃんと守られているかとか、本来やるべきことがあってガバナンスが進んで生産性の高い強い企業が伸びていくというようなことができないかということです。

最後に大きい3つ目でございますが、退出的話と、金融仲介機能のベンチマークと事業分野別指針との連携を、リンクをしながら見たときに御一緒に悩みたいのは縦串を通すことでもあります。国の政策は正直言ってかなりいいものができているような気がするのですが、現場に行ってみますと都道府県市町村まで含めて、この辺のところではなかなか進まない例がある。

どうしても市町村の現場に行きますと民主主義の中で、例えば言い方は悪いですがけれども、みんな同じ額だけお金を配らなければいけないとなると、メリハリをつけた形で効果のある施策が出ないようなことが見受けられます。

こういうところに対して、縦に落としていくときにそういうボトルネックをどうやったら動かせるのかというような議論を御一緒に悩ませていただければと思っておりますので、ぜひよろしくお願ひし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、今お二方から御指摘がありましたところにつきまして、お答えいただければと思います。

金融庁につきましては、要するに今の流れの中でどういうところを見ていくのかということ。

それから、中小企業庁につきましてはいろいろな業種別に共通課題がありながら、そういうところについてどう成果を出していくのか。恐らく、中小企業省と各業種間省庁と一緒にやっていくところをどうしていくのかということ。



それから、国交省につきましては宿泊業のところについての退出促進も含めて付加価値生産性をどうしていくのか。それから、医療のところにつきましてもいろいろな生産性を高められない要因もあるのではないかとということについて御回答をいただければと思います。

最後に地域経済産業グループの鍛冶審議官には、全体の市町村レベルも含めて現場でうまくいかない要因というのをどう解き起こしていくのか。そんな御指摘がございましたので、そこら辺も含めて少しコメントいただければと思います。

(遠藤金融庁監督局長)

我々と金融機関とのかかわり合い方で、三村会長からありましたように、目先の視点ではなくてやはり彼らが中長期的にその地域において事業活性化に取り組んでいくので、そういったものを中長期的な視点で我々が見るべきだという御指摘をいただきまして、全くそのとおりだということがございます。

我々はベンチマークを入れて、これから彼らと特に定量的な対話はしていきますけれども、それは中長期的な視点に立って今の水準がどうだということではなくて、それが右肩上がりのベクトルになるような体制を整えているのか。そして、金融機関がどういうことを考えて各地域の企業、それから地域との取り組みを行っているのかという形で、我々自身もそういった視点を持って取り組んでいきたいと思っております。

それから、副会長からお話がありました事業分野の指針との連携でございますが、これも全くそのとおりだと思います。個別企業の生産性だけではなくて、個別企業というものが属しているその地域における産業群とか、全体の面的な生産性がどのように上がっていくのかということは我々も見なければいけないと思っておりますし、まず金融機関がそういった意識をもってその産業群に属する企業をどういうふうに見ているのかということ意識して見ているのかということ、我々自身も知識をつけて議論しなければいけないと思っております。

そのために、我々自身も実は単純に金融検査等の技術を磨くというだけではなくて、もっと産業とか地域の実態というものについての知見を蓄積してから、各金融機関と議論をしていこうというような体制を今つくりつつあります。

(宮本経済産業省中小企業庁長官)

三村会長から御指摘のありました、各省共通の課題もあるのではないかと御指摘は、ごもっともだと思います。中小企業庁はもともと各省横断的に中小企業政策を見る立場にありながら、恥ずかしながら他省所管のサービス産業の詳細な実態などの部分を十分に把握してこられなかったところがございます。

今回、この強化法ができ、各省の皆様方に御協力いただいて、分野別指針の策定や御説明のあった具体的な取組みをしていただく中で、改めて御指摘があったように共通課題というものがたくさんあることがわかってきました。

したがって、そうした点も含め、本法のPDCAを回す中で、事業分野別指針、あるいは基本指針そのものを見直していく、共通の課題にはお互い相乗り入れて支援策も使っていくというような取組みを各省連携の下で加速していきたいと思っております。また、認定件数をもっと増やして、そのベストプラクティスを集めて共有していくことをぜひやっていきたいと思っております。

それから、支援策が製造業中心という御指摘がありました。この法律の支援策として固定

資産税の特例措置があるのですが、この対象になっておりますのは今は機械装置だけでございますので、どうしても結果的に製造業に裨益する部分が多うございます。製造業以外、サービス業とかがより裨益するもの、具体的に申し上げますと機具備品とかをぜひ対象にすべく、今、拡充の要求をしているところでございます。

その他予算措置、例えばいわゆる「ものづくり補助金」は、施策名に「ものづくり」と付きますけれども、これはサービス業も問題なく使えます。

それから、金融仲介機能のベンチマークと事業別分野指針の連携について、これはぜひ金融庁さんと協力をさせていただきたいと思っております。

(蝦名国土交通省観光庁次長)

なかなか退出支援をいきなり強制するわけにはまいりませんけれども、地方、地域の宿泊の生産性を向上させていくために一つの大きなポイントは、DMOのような中核組織を中心として温泉街のような面的な観点からアプローチをして、その地域を再生させるためにDMOを中心として生産性を上げる取り組みをしていくところに対して積極的に支援をしていく。そういうところに加わらない人たちがある意味では振り落とされていくというか、乗っていけない仕組みになっていくということが必要だろうと思います。そのためにやはり幾つか成功事例のようなものを積み上げて、そういった生産性を向上する取り組みをしていかないと、このインバウンドという新しい需要を吸収できないということをおわかってもらうことが重要だと思えます。

もう一つ大事なのは、若手の経営者の皆さんの中には新しくこういうIT投資であるとか、機械化投資みたいなことに積極的な方々がたくさんいらっしゃいますけれども、なかなか地域の経営者の皆さんは頭が切りかわっていかないという意識的な部分が非常に大きい面があります。

そういう意味では、オンライン講座などもやらせていただいていますけれども、経営者の意識を改革していくための人材教育というところとあれですが、現在携わっていらっしゃる方々の意識を改革していくためのプログラムというようなことも重要になってくると思います。

そういう形で、地域が変わってきたということを見せることによって、いろいろな形の経営を変えていかなければいけないというマインドにつながっていくのだろうと思っております。

(椎葉厚生労働省大臣官房審議官)

御立副会長のほうから、生産性を高めない要因ということで自治体病院の例がございましたけれども、本当にそういうことがあるということは受けとめております。

ただ、昔は例えば赤字が出て補てんできるとか、賃金が高くて組合活動もかなりあるというようなこともありました。それから、院長も大学から順送りに来るとか、事務長も自治体から順番に来るとか、余り責任を持ってやっていないところがあったかもしれません。

ですが、かなり今、改善されておまして、特に疾病構造が変化していくということと、人口がより減っていくというようなことで、どこの病院も最近は真剣に変わってきておまして、総務省から自治体病院のガイドラインということできちんとやりましょうということも出ております。そしてまた、厚労省のほうでも地域医療構想をとということで、病床機能をきちんと分化してよりよい病院にしていこうということとそういう取り組みも進めておりますので、今後生産性が一番いいのは病院だということとやりたいと考えております。

(鍛冶経済産業省地域経済産業審議官)

メリハリのついた支援という観点で今、内閣府と共同で進めております RESAS のシステムなどをうまく活用することによりまして、地域で本当に稼いでいたり、雇用を支えている企業をいい意味で合理的に優先的にピックアップできるような仕組みの検討を進めているところでございます。

それから、条例レベル等の地域レベルのようにいろいろ難しい規制とか課題というのは非常に広範かつ根の深い分野だと思っておりますが、現在検討中の仕組みの中で自治体に積極的にむしろビジネスプランづくりから関与していただくことで、みずからがみずからの規制などを振り返っていただくような仕組みができないか。

あるいは、特に割とニーズの多そうな、例えば農地の転用といったような問題については具体的に農水省さんなどと何か改革の仕組みができないかとか、今、検討も開始しております、また随時御報告でき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)

それでは、最後に越智副大臣から一言、締めくくりの御挨拶をいただきます。

(越智副大臣)

皆様、ありがとうございました。

本日は、民間の皆様はじめ、わざわざお越しいただき、貴重なプレゼンをいただきまして本当にありがとうございました。

また、会長、副会長には鋭い取りまとめの質問をいただきましたが、限られた時間ではありましたけれども、有意義な会ではなかったかと思えます。

私が感じたのは、政策が展開する中で、好事例が出てきた。ただ、数はまだ限られていると感じました。先ほど三村会長からお話ございましたが、中小企業の小売業では 34.5% が大企業より生産性が高いというデータがある一方で、御立副会長の御指摘がありました。その流れに乗り切れない人をどうするかということも含めて考えないといけません。本日、民間の皆様、民間議員の皆様から御指摘があった点は、ぜひ各省で持ち帰って真剣に検討していただいて、関係府省と連携しながらまた次の議論に参加していただきたいと思っております。

今回は本日までの議論を踏まえまして、今後の制度改革の具体化に向けて検討の深堀りをしてまいりますので、どうか引き続きよろしく申し上げます。ありがとうございました。