

平成30年度 小規模企業の動向

第198回国会（常会）提出

2019年版 小規模企業白書の概要

第1部では、最近の小規模事業者の動向について分析する。

第2部では、経営者の高齢化を踏まえ、引退する経営者や、フリーランスや副業として新たに経営者になる者について、その現状や課題などについて分析を行う。

第3部では、リスク把握や損害保険加入などの小規模事業者の災害対策を扱う。

※ 小規模企業白書が対象とする「小規模企業」とは、小規模企業振興基本法(第2条第1項)に定義された、おおむね常時使用する従業員の数が20人以下(商業又はサービス業は5人以下)の事業者のことである。なお、本白書の本文中では、「小規模企業」に、会社のみならず、個人事業者も含まれることをわかりやすく記すため、「小規模企業」のことを「小規模事業者」としている。

第1部 平成30年度(2018年度)の小規模事業者の動向

●小規模事業者の動向

我が国経済は緩やかな回復基調にあり、これに伴い、小規模事業者の経常利益も緩やかに増加する傾向にあるなど、改善傾向にある小規模事業者の景況などを分析する。

●小規模事業者の構造分析

小規模事業者の企業数の増減や、それに伴う従業者数及び付加価値の従業者数を分析する。足下の4年間で、存続している企業が付加価値を伸ばすことで、廃業した企業による減少分を上回って、全体で見ると成長していることなどを示す。

第2部 経営者の世代交代と多様な起業

●個人事業者の事業承継

事業承継や、廃業に伴う経営資源の引継ぎについて、引退する経営者に着目して分析する。特に、個人事業者にとっての事業承継に際しての課題について、個人事業者と小規模法人の比較を通じて明らかにする。

●フリーランス・副業による起業

フリーランスや副業として起業する際の利点や課題について分析する。一般的な形態で起業する場合と比較して、開業費用が低いことや、フリーランスとして起業して従業員を雇用するに至る者や、副業として始めて本業に移行する者が、一定数存在することを明らかにする。

第3部 小規模事業者の防災・減災対策

近年多発している自然災害における小規模事業者の被災や復旧の状況を分析し、災害に関するリスク把握や損害保険加入を含む事前対策の進捗、実施に当たっての課題などについて示す。

第1部	平成30年度（2018年度）の小規模事業者の動向	1
	第1章 小規模事業者の現状	2
	第1節 小規模事業者を取り巻く状況	2
	第2節 まとめ	20
	第2章 中小企業の構造分析	21
	第1節 企業数の変化	21
	第2節 開廃業が企業に与える影響	24
	第3節 まとめ	28
第2部	経営者の世代交代と多様な起業	29
	第1章 個人事業者の事業承継	30
	第1節 個人事業者の事業承継に向けた論点整理	30
	第2節 個人事業者の事業承継	37
	第3節 廃業した個人事業者からの経営資源の引継ぎ	64
	第4節 まとめ	76
	第2章 フリーランス・副業による起業	77
	第1節 我が国の起業の実態	77
	第2節 起業家の実態と起業活動	104
	第3節 成長過程の実態と課題	116
	第4節 フリーランス起業家の実態とフリーランス活用	135
	第5節 まとめ	150
第3部	小規模事業者の防災・減災対策	151
	第1章 小規模事業者に対する自然災害の影響	152
	第1節 自然災害の発生状況	152
	第2節 被災による小規模事業者への影響	157
	第3節 まとめ	167
	第2章 小規模事業者における、自然災害への対策状況	168
	第1節 自然災害に関するリスク認知の取組	168
	第2節 自然災害に対する備えの状況	175
	第3節 損害保険・火災共済の活用状況	195
	第4節 BCP（事業継続計画）の取組	206
	第5節 まとめ	217

平成30年度において講じた小規模企業施策.....**219****第1章 需要を見据えた経営の促進**.....**222**

第1節	生産性向上・技術力の強化	222
第2節	IT化の促進	224
第3節	販路・需要開拓支援	225
第4節	海外展開支援	226

第2章 新陳代謝の促進.....**229**

第1節	創業支援	229
第2節	事業承継支援	232
第3節	資金繰り支援、事業再生支援	233
第4節	人材・雇用対策	236

第3章 地域経済の活性化に資する事業活動の推進.....**240**

第1節	地域資源の活用	240
第2節	商店街・中心市街地の活性化	241
第3節	その他の地域活性化施策	242

第4章 地域ぐるみで総力を挙げた支援体制の整備.....**244**

第1節	経営支援体制の強化	244
-----	-----------	-----

第5章 その他の小規模企業振興関係施策.....**245**

第1節	被災地の中小企業・小規模企業振興関係施策	245
第2節	財務基盤の強化	250
第3節	取引価格の適正化、消費税転嫁対策	251
第4節	消費税軽減税率対策	253
第5節	経営安定対策	253
第6節	官公需対策	255
第7節	人権啓発の推進	255
第8節	調査・広報の推進	255

第6章 業種別・分野別施策.....**257**

第1節	中小農林水産関連企業対策	257
第2節	中小運輸業対策	259
第3節	中小建設・不動産業対策	260
第4節	生活衛生関係営業対策	261
第5節	環境・エネルギー対策	262
第6節	知的財産対策	264
第7節	標準化の推進	268

付注	269
参考文献	271
図表索引	273

本書で取り上げた事例一覧

第2部 経営者の世代交代と多様な起業

第1章 個人事業者の事業承継

企業名等	所在地	事例	掲載ページ
事例 2-1-1 見島塗装	佐賀県 神崎市	徐々に後継者に実質的な経営を任せ、円滑に事業を引き継いだ個人事業者	49
事例 2-1-2 大井川事務機	静岡県 焼津市	後継者の経験をいかし、事業を多角化した個人事業者	50
事例 2-1-3 手島最中店	山口県 下関市	後継者不在の個人事業者の事業を承継し、伝統を守りつつ成長を目指す個人事業者	51
事例 2-1-4 ペンションオードヴィー (現ゲストハウス tesoro 奥志賀)	長野県 山ノ内町	事業引継ぎ支援センターの支援により、遠方の創業希望者とマッチングし、事業承継した個人事業者	52
事例 2-1-5 長野県安曇野市、安曇野市商工会	長野県 安曇野市	インターネットを活用した事業承継のマッチング支援をする地方自治体と商工会	53
事例 2-1-6 滋賀県東近江市	滋賀県 東近江市	小規模事業者の後継者のマッチング支援を行う自治体	54
事例 2-1-7 やだばん	島根県 松江市	廃業する企業から経営資源を引き継ぎ、成長する個人事業者	75

第2章 フリーランス・副業による起業

企業名等	所在地	事例	掲載ページ
事例 2-2-1 株式会社ファーストブランド	大阪府 大阪市	「スキルの棚卸」により過去に培ったニーズのあるスキルの掘り起こしを行い、シニア起業家を支援する企業	82
事例 2-2-2 鹿児島県奄美市	鹿児島県 奄美市	「フリーランスが最も働きやすい島」を目指して、環境整備に取り組む自治体	91
事例 2-2-3 株式会社ベイジ	東京都 世田谷区	フリーランスとして起業し、売上高と雇用の面で着実な成長を続ける企業	118
事例 2-2-4 株式会社 Ponnuf	千葉県 富津市	フリーランスとして起業し、地域の雇用を創出している企業	119
事例 2-2-5 一般社団法人フクラボ	和歌山県 和歌山市	副業経験を経て起業し、事業範囲の拡大に合わせ雇用を進める企業	124
事例 2-2-6 バタフライボード株式会社	神奈川県 横浜市	副業として始めた製品開発で着実に成功を重ね、本業への移行を果たした企業	125

事例 2-2-7 WA babywrap	石川県 金沢市	看護師の傍ら起業し、よろず支援拠点などの支援を受けることで、本業への移行を果たした個人事業者	134
事例 2-2-8 株式会社ベジタル	群馬県 前橋市	経営課題の解決に多様な外部専門家の知見を活用し成長する企業	143
事例 2-2-9 株式会社スペース R デザイン	福岡県 福岡市	フリーランスを「コントリビュート社員」として活用し、人材・組織・事業の成長を図る企業	144

第 3 部 小規模事業者の防災・減災対策

第 1 章 小規模事業者に対する自然災害の影響

企業名等	所在地	事例	掲載ページ
事例 3-1-1 株式会社 IKEMOTO	岡山県 総社市	豪雨で甚大な被害を受けたが、復旧に向け迅速に対応して再建した企業	165
事例 3-1-2 有限会社瀬戸生花	福井県 坂井市	大規模災害の被災をきっかけに、生産性向上に取り組む企業	166

第 2 章 小規模事業者における、自然災害への対策状況

企業名等	所在地	事例	掲載ページ
事例 3-2-1 ピエゾパーツ株式会社	東京都 八王子市	災害時の供給体制強化を目的として、拠点分散化を行った企業	178
事例 3-2-2 有限会社徳豊設計	神奈川県 大和市	災害の発生に備え、外注にて重要情報をデータ保管している企業	179
事例 3-2-3 有限会社ソガクリエイト	熊本県 西原村	熊本地震の教訓をいかし、重要な経営資源の保護に取り組む企業	180
事例 3-2-4 丸田屋生花店	岐阜県 下呂市	被災経験を教訓に、小さなことから災害対策に着手している事業者	181
事例 3-2-5 西光エンジニアリング株式会社	静岡県 藤枝市	遠方企業との連携協定を含んだ BCP を策定することで、取引先からの信頼を高めている企業	182
事例 3-2-6 サーマル化工株式会社	埼玉県 戸田市	支援機関の力を借りて BCP を策定し、災害時でも従業員・会社を守る体制を構築した企業	184
事例 3-2-7 協和 ACI 株式会社	山梨県 上野原市	事業承継も視野に入れた、広義の BCP 策定に取り組んでいる企業	185
事例 3-2-8 あけぼの会（静岡県ホテル旅館生活衛生同業組合女性部）	静岡県 静岡市	宿泊客の安全確保のため、知恵を出し合い災害対策に取り組む女将たち	186

事例 3-2-9 全国 ^{めぼえかい} 芽生会連合会 石巻芽生会	宮城県 石巻市	東日本大震災の教訓をまとめた冊子を通じて、全国の料理店の災害対策を支援する団体	187
事例 3-2-10 おかやまローカルアソシエイト (OLA)	岡山県	商工会議所・商工会・中央会・よろず支援拠点・県の交流組織	188
事例 3-2-11 パティスリーラール	和歌山県 新宮市	被災を契機に保険を見直すなど、防災・減災対策を強化した事業者	203
事例 3-2-12 有限会社妹尾建美	岡山県 倉敷市	水災対応の損害保険に加入していたことで、事業再開へ向け、資金を確保することができた企業	204
事例 3-2-13 株式会社誉建設	徳島県 徳島市	BCP を策定したことにより、業務効率化や従業員の働き方の改善など、平時のメリットも実感している企業	213
事例 3-2-14 ナブテスコ株式会社	東京都 千代田区	取引先の事業継続を支援し、自社の事業継続力の強化に取り組む大企業	214
事例 3-2-15 株式会社紀陽銀行、紀陽リース・ キャピタル株式会社	和歌山県 和歌山市	地域企業の事業継続力強化に取り組む地方銀行	215

本文を読む前に（凡例）

- 1 この報告の中で、中小企業とは、中小企業基本法第2条第1項の規定に基づく「中小企業者」をいう。また、小規模企業とは、同条第5項の規定に基づく「小規模企業者」をいう。さらに、中規模企業とは、「小規模企業者」以外の「中小企業者」をいう。「中小企業者」、「小規模企業者」については、具体的には、下記に該当するものを指す。

業 種	中小企業者（下記のいずれかを満たすこと）		うち小規模企業者
	資本金	常時雇用する従業員	常時雇用する従業員
① 製造業・建設業・運輸業 その他の業種（②～④を除く）※	3億円以下	300人以下	20人以下
② 卸売業	1億円以下	100人以下	5人以下
③ サービス業※	5,000万円以下	100人以下	5人以下
④ 小売業	5,000万円以下	50人以下	5人以下

※下記業種については、中小企業関連立法における政令に基づき、以下のとおり定めている。

【中小企業者】

① 製造業

- ・ゴム製品製造業：資本金3億円以下又は常時雇用する従業員900人以下

③ サービス業

- ・ソフトウェア業・情報処理サービス業：資本金3億円以下又は常時雇用する従業員300人以下
- ・旅館業：資本金5千万円以下又は常時雇用する従業員200人以下

【小規模企業者】

③ サービス業

- ・宿泊業・娯楽業：常時雇用する従業員20人以下

- 2 この報告では、一般に公表されている政府の統計資料を再編加工したものや民間諸機関の調査等を主として利用した。資料の出所、算出方法、注意事項等についてはそれぞれの使用箇所に明記してあるが、統計ごとに共通する注意事項は以下のとおりである。なお、この報告でいう「再編加工」とは、各統計調査の調査票情報を中小企業庁で独自集計した結果であることを示す。

(1) 経済産業省「工業統計表」

本統計は事業所単位で集計されている。なお、本統計では、西暦末尾0、3、5、8年については全数調査(2008年調査まで)、それ以外の年は従業者4人以上の事業所等を調査している。

この報告では各年の事業所データを連結し、分析しているが、その際、例えば従業者3人の事業所が、翌年従業者4人になると、開業とみなされる(逆のケースは廃業とみなされる)点に注意を要する。

(2) 経済産業省「商業統計表」

本統計は事業所単位で集計されている。

(3) 経済産業省「企業活動基本調査」

従業者数50人以上かつ資本金又は出資金3,000万円以上の法人企業を調査対象としているため、調査結果には小規模企業が含まれていないことに注意を要する。なお、本調査の正式名称は「経済産業省企業活動基本調査」だが、本書においては「企業活動基本調査」と記述することとする。

(4) 財務省「法人企業統計調査年報」及び「法人企業統計調査季報」

法人企業を対象としているため、特に小規模層については、全体的な傾向を示すものではない。また、標本抽出と回収率の点から見て、小規模法人の調査結果については幅を持って考える必要がある。なお「季報」は、資本金1,000万円未満の法人を含んでいないことに注意を要する。

(5) 総務省「事業所・企業統計調査」、「経済センサス-基礎調査」及び総務省・経済産業省「経済センサス-活動調査」

本統計は事業所単位及び企業単位双方で集計されている。この報告において、本統計を利用した企業ベースの分析には、個人事業者も含む。ただし、個人事業者については、名寄せができないため、「本所・本店」のみの従業者数により企業規模の判定を行っている。また、「経済センサス-基礎調査」及び「経済センサス-活動調査」は「事業所・企業統計調査」と調査の対象は同様だが、(1)商業・法人登記等の行政記録を活用して、事業所・企業の捕捉範囲を拡大しており、(2)本社等の事業主が支所等の情報も一括して報告する本社等一括調査を導入しているため、「事業所・企業統計調査」との差数が全て増加・減少を示すものではないことに注意を要する。

- 3 この報告では、中小企業庁の委託により、民間諸機関が中小企業・小規模事業者等を対象として実施したアンケート調査を利用して分析を行っているが、調査対象企業等の全てがアンケートに回答したものではないことに注意を要する。

- 4 中小企業・小規模事業者に関する統計を見ていく場合、中小企業・小規模事業者は大企業と異なり、指標によっては企業間のばらつきが大きいため、平均値は中小企業・小規模事業者の標準的な姿を代表していない可能性があることに注意を要する。

- 5 この報告に掲載した我が国の地図は、我が国の領土を包括的に示すものではない。

中小企業白書・小規模企業白書について

- ・ 中小企業白書は、中小企業基本法に基づく年次報告。2019年版で56回目。
- ・ 小規模企業白書は、小規模企業振興基本法に基づく年次報告。2019年版で5回目。

● 中小企業基本法（抄）

（年次報告等）

第十一条 政府は、毎年、国会に、中小企業の動向及び政府が中小企業に関して講じた施策に関する報告を提出しなければならない。

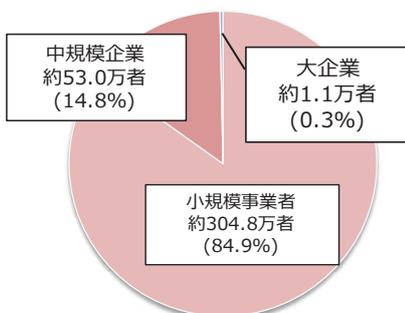
2 政府は、毎年、中小企業政策審議会の意見を聴いて、前項の報告に係る中小企業の動向を考慮して講じようとする施策を明らかにした文書を作成し、これを国会に提出しなければならない。

● 中小企業基本法上の中小企業の定義

業種	中小企業		うち 小規模事業者
	資本金	または 従業員	従業員
製造業 その他	3億円以下	300人以下	20人以下
卸売業	1億円以下	100人以下	5人以下
サービス業	5,000万円以下	100人以下	5人以下
小売業	5,000万円以下	50人以下	5人以下

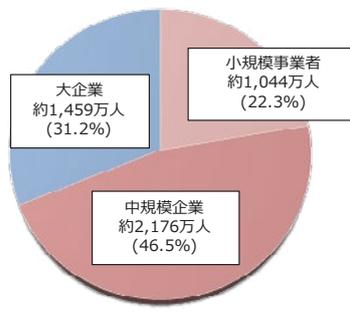
企業数(2016年)

中小企業は全企業の99.7%



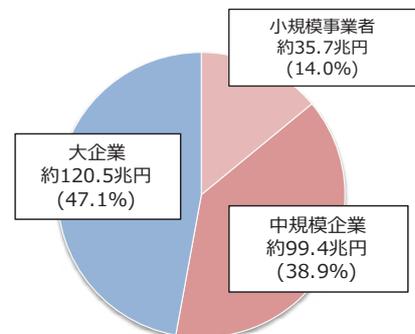
従業者数(2016年)

中小企業の従業者は全体の約70%



付加価値額(2015年)

中小企業の付加価値は全体の約53%



第 *1* 部

2019 White Paper on Small Enterprises in Japan

平成30年度（2018年度）の 小規模事業者の動向

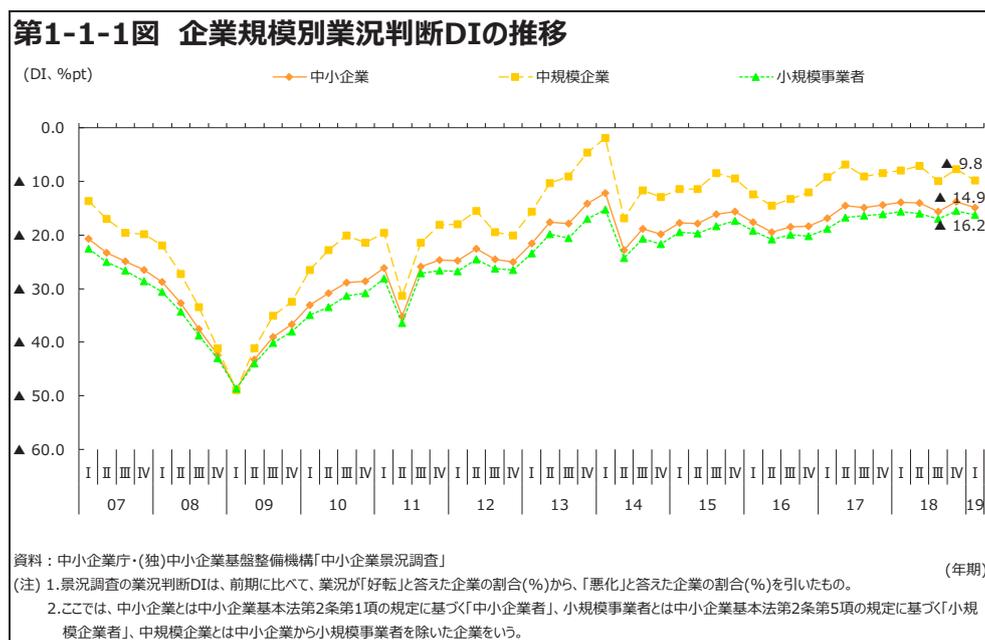
第1部 平成30年度（2018年度）の小規模事業者の動向

第1章 小規模事業者の現状

第1節 小規模事業者を取り巻く状況

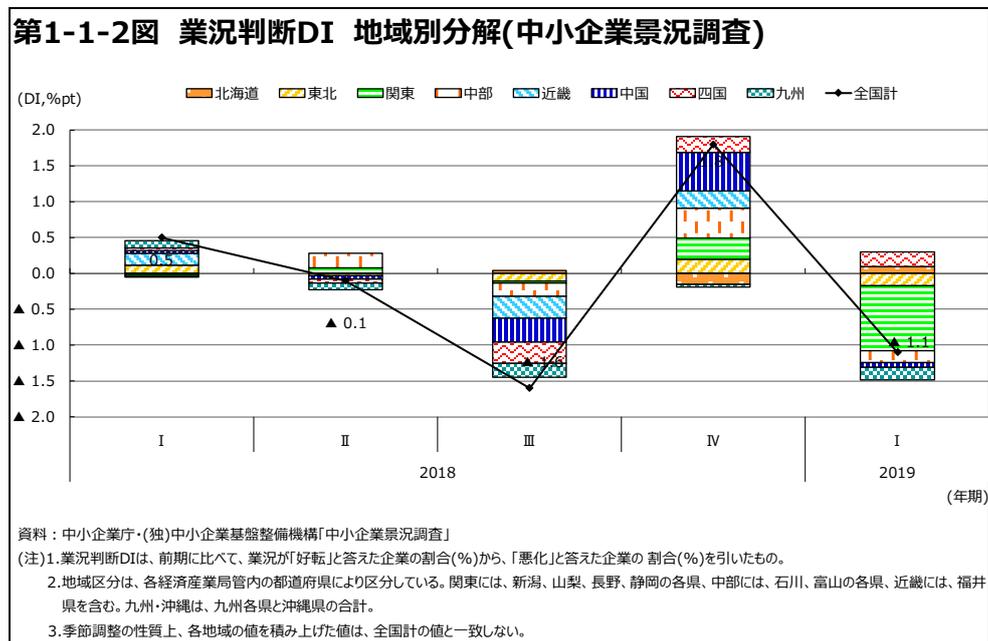
1. 業況

はじめに、中小企業の業況の動きについて確認すべく、調査対象の8割が小規模事業者である、中小企業庁・(独)中小企業基盤整備機構「中小企業景況調査」(以下「景況調査」という。)の業況判断DI(前期に比べて業況が「好転」と答えた企業の割合(%)から「悪化」と答えた企業の割合(%)を引いたもの)の推移を確認する(第1-1-1図)。これを見ると、中小企業の業況はリーマン・ショックの直後に大きく落ち込み、その後東日本大震災や消費税率引上げの影響でところどころ落ち込みはあるものの、その後は総じて緩やかな回復基調にあることが分かる。2018年の動きについては相次ぐ災害の影響もあり、第3四半期に一度落ち込んでいるものの、その後は回復基調に戻っている。

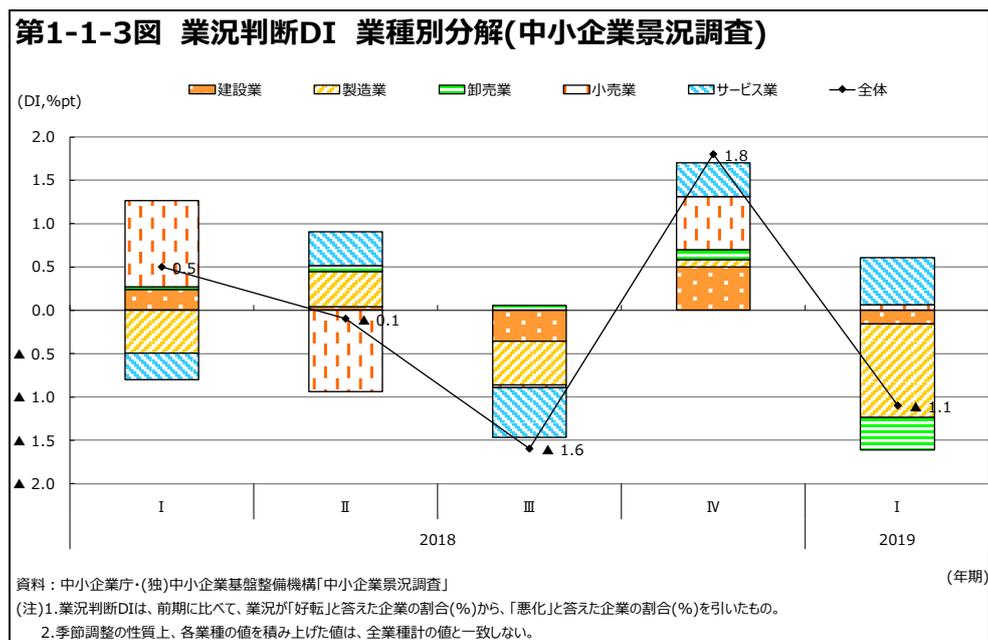


次に、上記の業況判断DIについて地域別・業種別に分解し、昨今の国内情勢と照らし合わせて見ていく。まず地域別に見てみると、2018年第3四半期に前期比で1.5ポイントマイナスとなっており、近畿、中国、四国、そして九州といった、平成30年6月の大阪府北部地震、平成30年7月豪雨、そして台風21号による被害が大きい地域が押し下げ要因になっていることが分かる。第4四半期について見ると、北海道胆振東部地震があった北海道が押し下げ要因となっているものの、九州を除く全ての

地域が押し上げ要因となり、全国的に見て業況が回復しつつあることが分かる（第1-1-2図）。



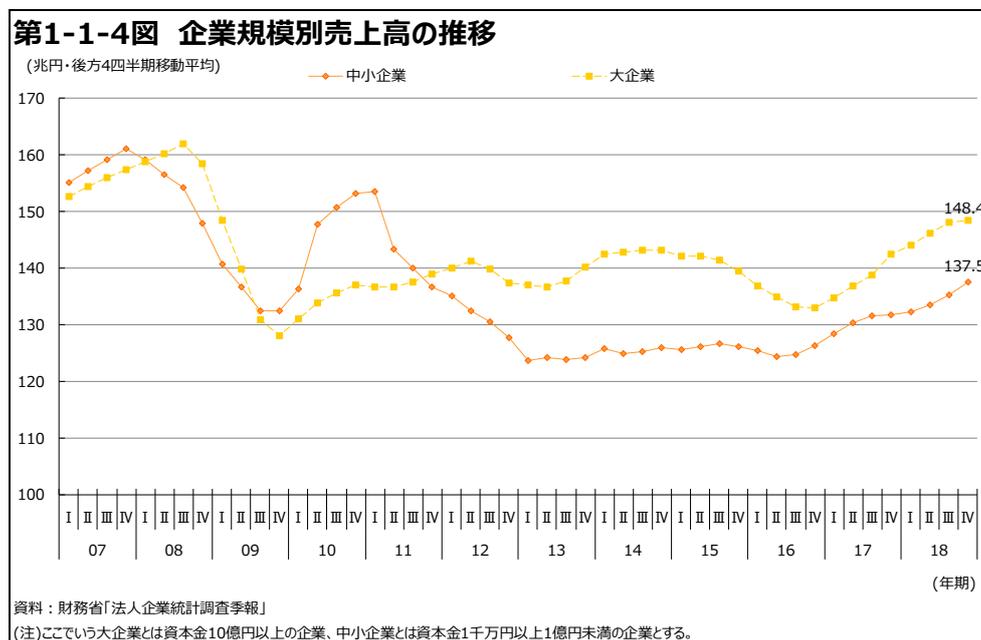
続いて業種別に確認すると、災害発生直後の2018年第3四半期でほとんどの業種がマイナス方向に転じているが、中でもサービス業で業況が悪化したと回答した企業の割合が増加したことが分かる。また、それまでプラスで推移していた建設業も押し下げ要因となり、「平成30年7月豪雨により被害が多いため通常業務が全く出来ない状況であった。」「災害工事があり、仕事は多いけど、資金が間に合わない。」という声も聞かれた（第1-1-3図）。



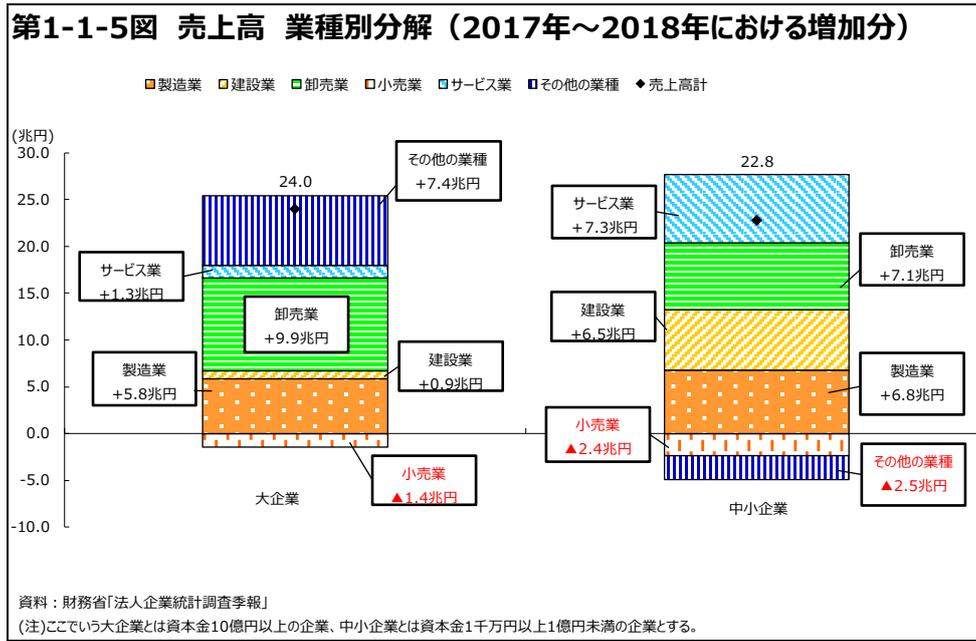
2. 売上高

続いて、中小企業の収益の状況について、財務省「法人企業統計調査季報」を用いて売上高、経常利益、設備投資の動きについて見ていく。

まず売上高の推移について規模別に確認すると、リーマン・ショックの直後に大企業、中小企業ともに大きく落ち込み、中小企業はその後 2011 年の東日本大震災発生後から 2012 年末まで減少傾向に転じた。その後 2013 年第 1 四半期の 123.6 兆円を底に横ばい傾向が続いていたが、2016 年の第 3 四半期に上昇傾向に転じてからは 10 期連続で上昇しており、経済の好循環が中小企業にも浸透しつつあることが分かる（第 1-1-4 図）。

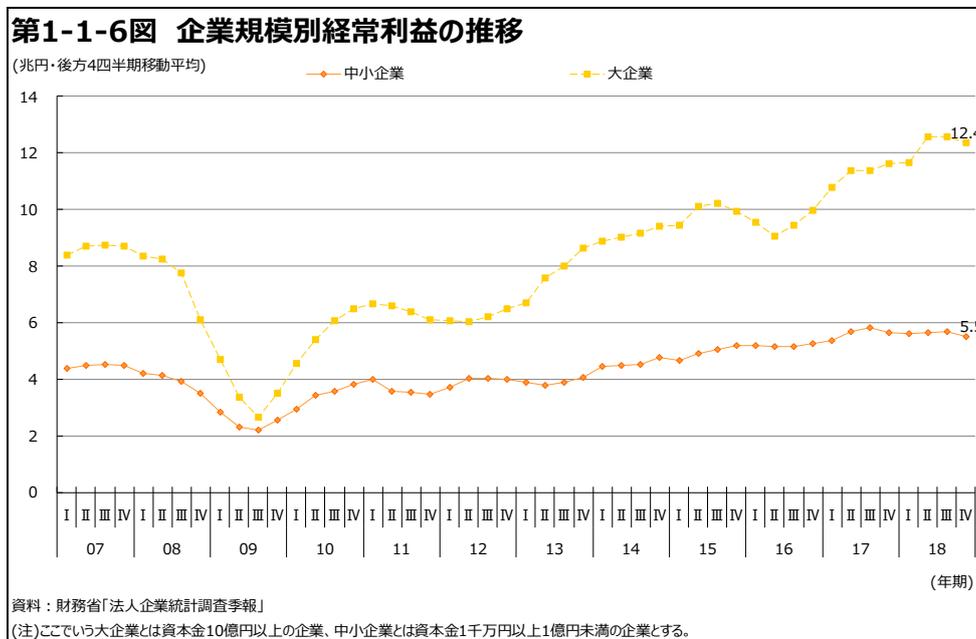


また、2017 年から 2018 年の売上高の増加分について、規模別、業種別に分解して比較すると、大企業では卸売業、製造業を中心に、小売業以外の全ての業種が押し上げ要因となっており、小売業についても押し下げ幅は 1.4 兆円とどまっていることが分かる（第 1-1-5 図）。一方、中小企業について見ると、製造業、建設業、卸売業、サービス業がそれぞれ押し上げ要因となっており、製造業やサービス業については大企業を上回る増加幅だが、小売業が▲2.4 兆円と、比較的大きな押し下げ要因となっている。



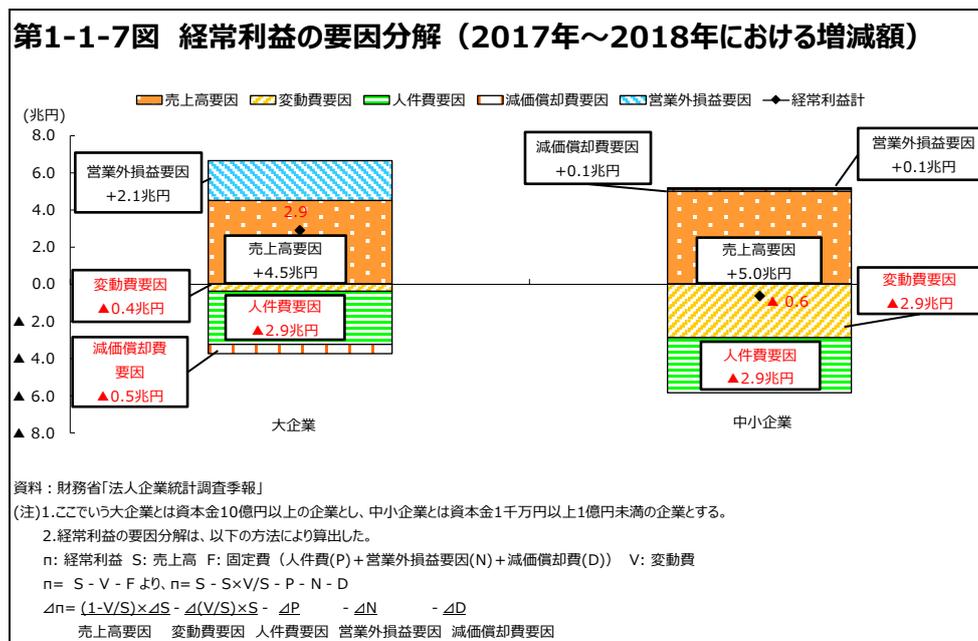
3. 経常利益

次に、経常利益の推移について確認する。中小企業の経常利益は売上高同様、リーマン・ショック直後に大きく落ち込んだが、その後は緩やかな回復基調が続いている。2018年を通じた動きを見ると、やや横ばい傾向に転じたきらいもあるが、過去最高水準となった2017年とほぼ同水準で推移していることが分かる（第1-1-6図）。



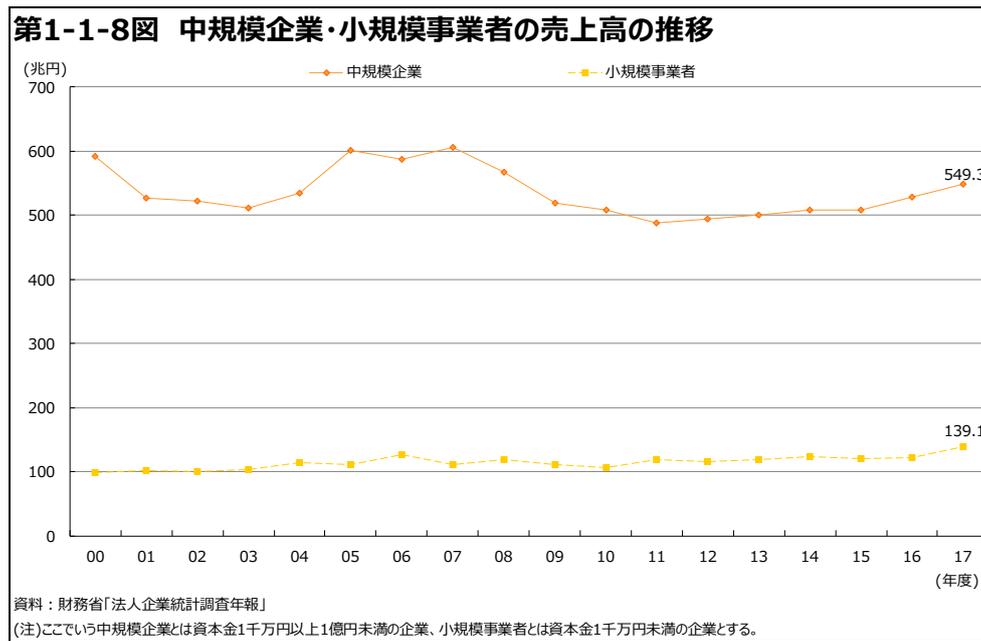
さらに、経常利益を要因分解し2017年から2018年にかけての増減額の内訳について確認する（第1-1-7図）。まず大企業について見てみると、人件費が2.9兆円押し

下げ方向に作用しているものの、売上高要因が大きな押し上げ要因となり全体として2.9兆円プラスとなっている。一方、中小企業については売上高要因は押し上げ要因の中心となっているものの、人件費要因に加えて変動費要因が押し下げ要因となり、押し上げ要因となっている売上高等を上回る押し下げ幅で、総じて見ると0.6兆円マイナスとなっている。変動費要因がマイナス方向に作用している点を鑑みると、中小企業が仕入価格を販売価格に転嫁しきれていないことが考えられる。

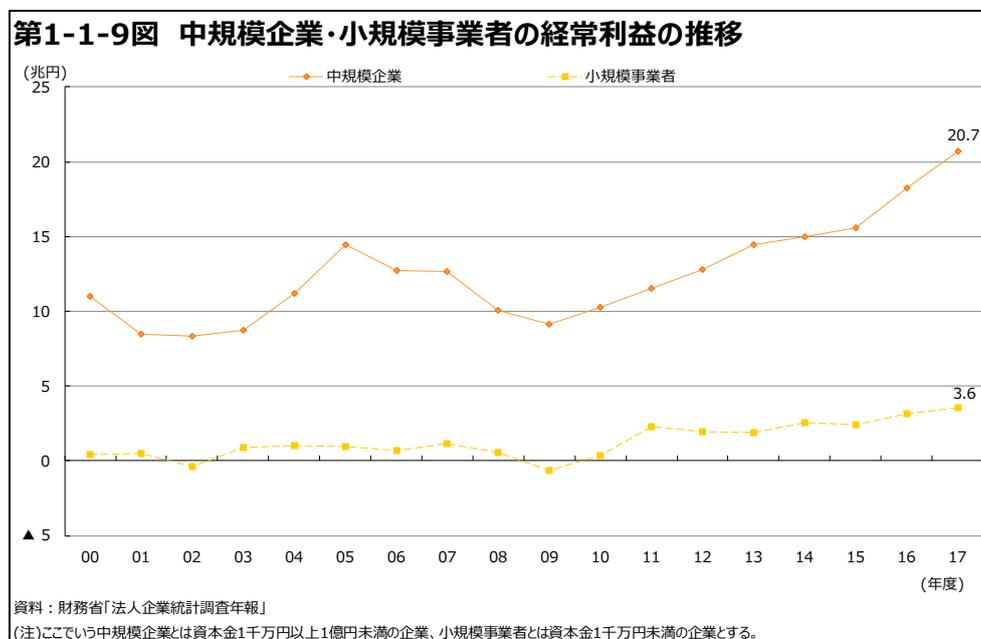


経常利益や売上高といった収益動向については、これまで見てきた分析に資本金が1千万円未満の規模の小さな企業が含まれていないため、以下で財務省「法人企業統計調査年報」を用い、これらの企業の収益動向について確認する。

まず売上高について、第1-1-8図で売上高1千万円以上1億円未満の企業を中規模企業、1千万円未満の企業を小規模事業者として分けて見ると、中規模企業は2012年度以降強含みで推移し始め、2016年度からの2年間でその勢いを加速させていることが分かる。小規模事業者については長らく横ばい傾向が続いてきたが、直近の2017年度の動きについて見るとやや強含みで推移し始め、今後も上昇傾向を維持・加速させることが期待される。



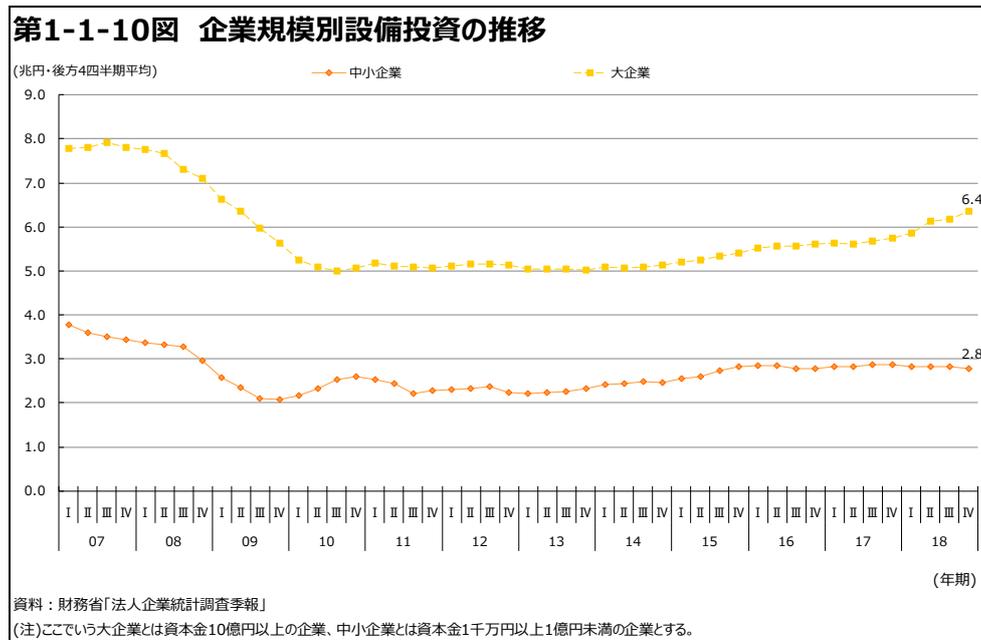
続いて経常利益について見てみると、中規模企業の経常利益は2010年度以降順調に増加を続けており、売上高の加速的な増加が影響してか、2016年度以降はそれまでを上回る勢いで伸びていることが分かる(第1-1-9図)。小規模企業について見ると、中規模企業に比べて力強さは欠いているものの緩やかな増加基調を続けており、今後はこの勢いを保ちつつも更なる伸びがあることが望ましいといえよう。



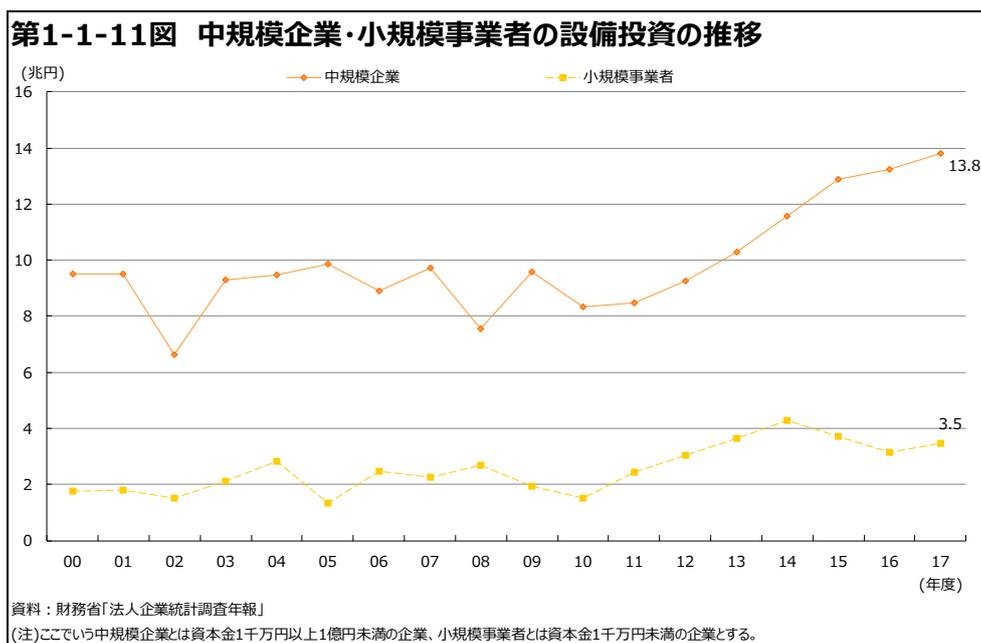
4. 設備投資

次に、設備投資の推移について見ていく。直近10年間について見ると、大企業、

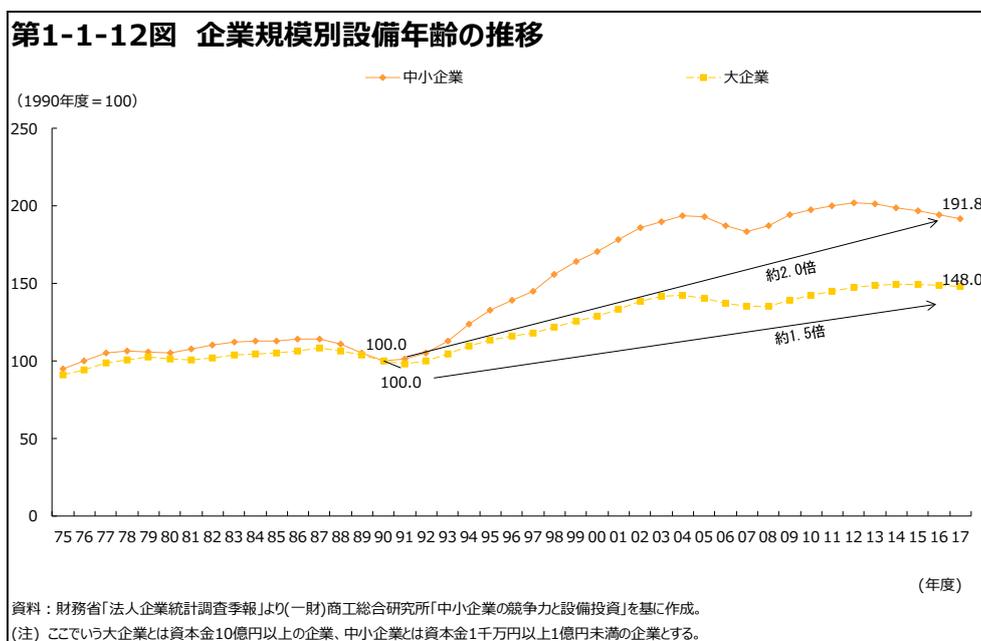
中小企業ともにリーマン・ショック直後の2009年に大きく減少した(第1-1-10図)。その後、大企業については2014年までは横ばいで推移したが2015年に入る頃から強含みで推移し始め、2017年第4四半期から2018年にかけて増勢を強め、足下では6.4兆円となっている。一方、中小企業について見ると、2013年以降強含みで推移していたが、2016年以降はほぼ横ばいで推移しており、足下では2.8兆円と大企業との差は拡大傾向にあることが分かる。



設備投資の推移についても、「法人企業統計調査年報」を用いて中規模企業と小規模事業者に分けてその推移を見てみると、中規模企業の設備投資が2011年度以降一貫して増加基調にある一方、小規模事業者の設備投資はやや不安定であり、2015、2016年度と落ち込んでいたが、足下の2017年度について見ると再び増加基調に転じていることが分かる(第1-1-11図)。

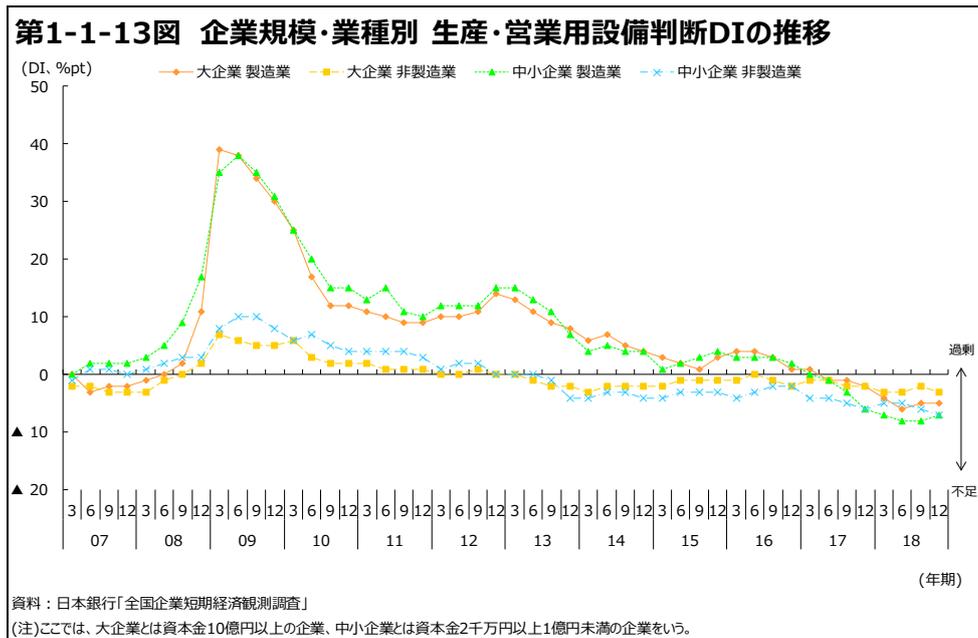


また、設備を新設してからの経過年数を示す設備年齢の推移についても確認する。大企業と中小企業で設備年齢が同水準だった1990年度の設備年齢の指数を100とすると、中小企業の設備年齢はその後大企業を上回る勢いで上昇しており、足下について見ると下降傾向にはあるものの、大企業の設備の老朽化の度合いが1990年度の約1.5倍であるのに対し、中小企業は約2倍老朽化が進んでいることが分かる(第1-1-12図)。

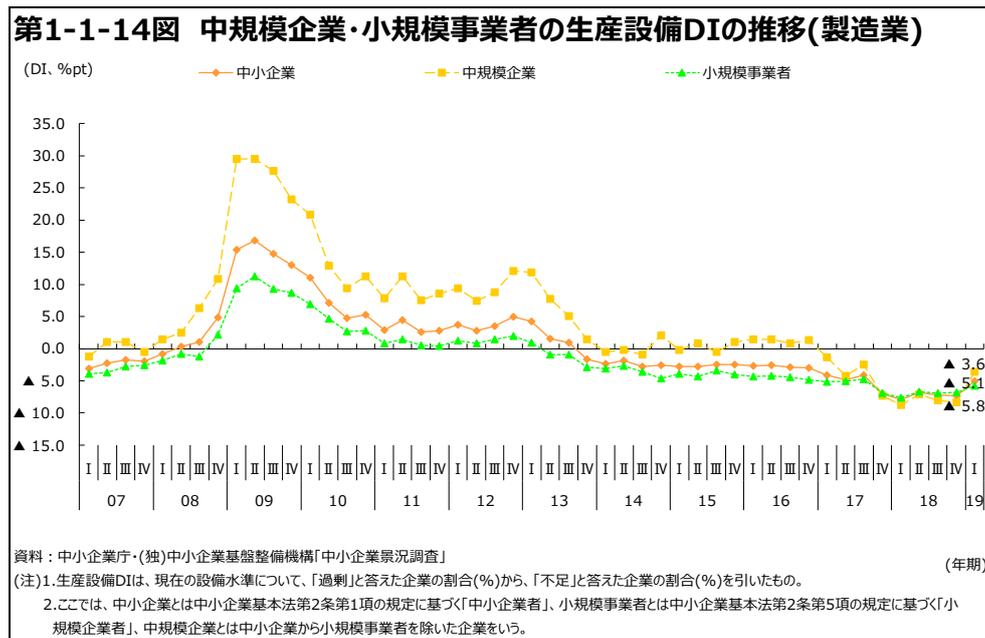


続いて設備判断 DI についてその推移を確認すると、全体的にリーマン・ショック

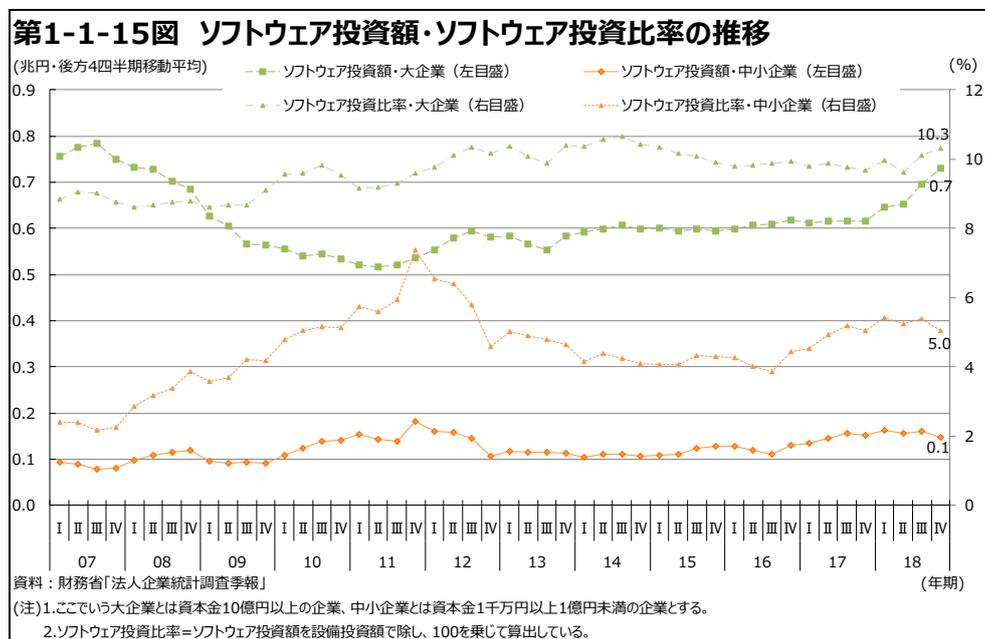
後から過剰感が解消され、中小企業では2012年末、大企業では2017年前半に不足に転じ、足下で不足感が強まりつつある状況にあることが分かる(第1-1-13図)。また、製造業について見ると、2017年第2四半期までは大企業と中小企業の水準に差はほとんど無かったが、2017年第3四半期以降、中小企業の方がより強く不足感を感じていることが分かる。同様に非製造業についても、2013年第3四半期までは規模間における差異はほとんど無かったが、2013年第4四半期以降は中小企業の方がより強く不足感を感じていることが分かる。



また、設備の不足感について企業規模別の推移も確認する(第1-1-14図)。これを見ると、従来から中規模企業と小規模事業者の動きは同様ではあるが、その程度には差が生じていた。2013年に入る頃から両者の差は徐々に縮小しはじめ、2017年第4四半期以降、中規模企業が設備の不足感を強めるかたちで両者の差は無くなり、さらに中規模企業の設備の不足感が強まる場面も見られた。



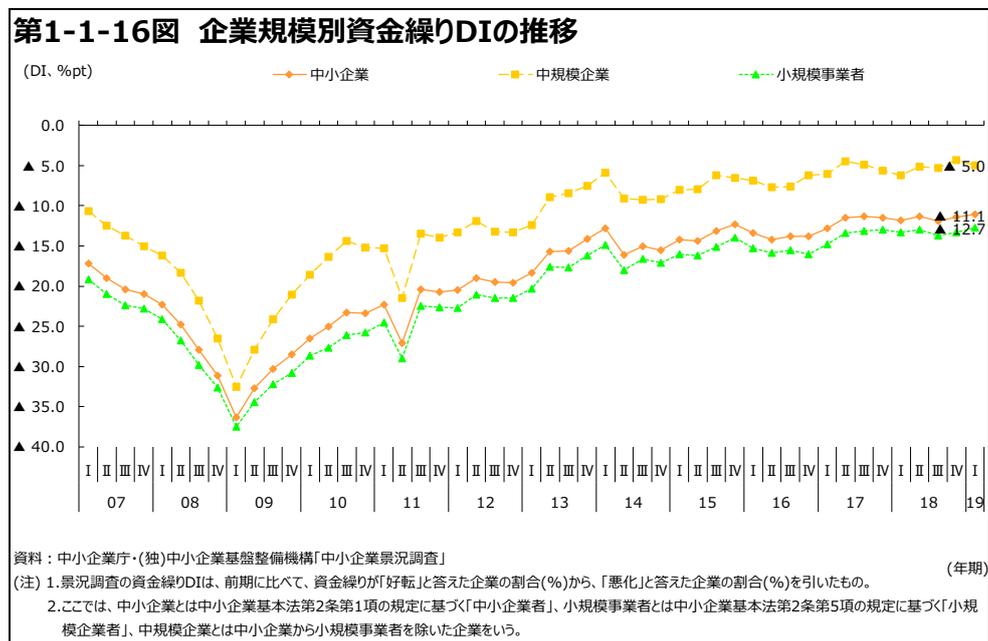
設備投資関連の現状把握の最後に、IT 関連指標としてソフトウェア投資額・ソフトウェア投資比率の推移について見ると、大企業と中小企業の投資額には大きな差が生じていることが分かる（第1-1-15図）。ソフトウェア投資比率についても、中小企業は大企業を下回っているが、2016年第4四半期以降伸びは始めている。



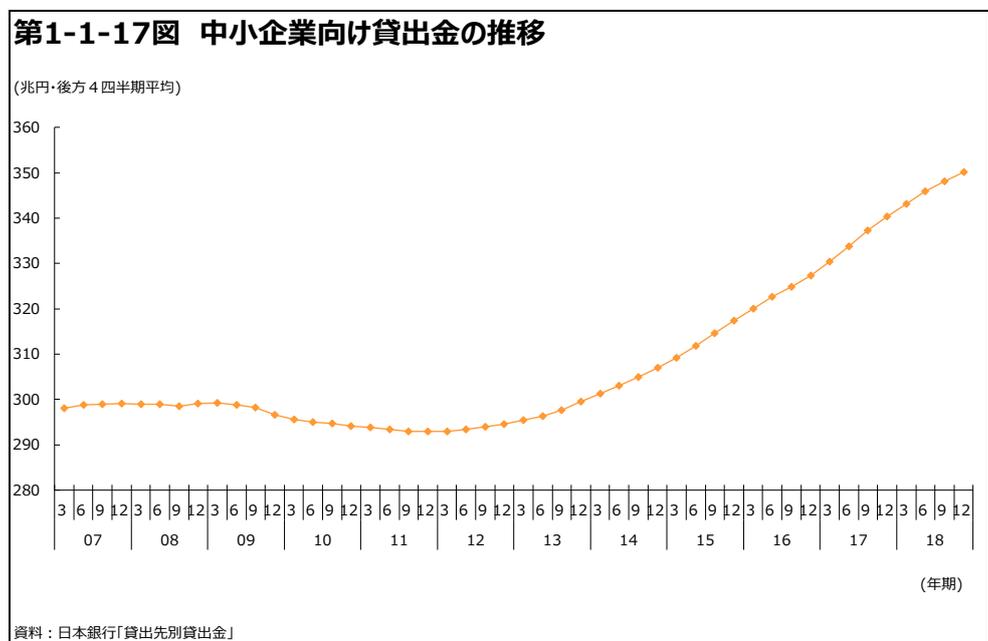
5. 資金繰り・倒産

まず中小企業の資金繰りについて景況調査を用いて確認すると、リーマン・ショック後に大きく落ち込み、その後は東日本大震災や2014年4月の消費税増税の反動減

でところどころ落ち込んではいるものの、おおむね右肩上がりでも推移している（第1-1-16図）。



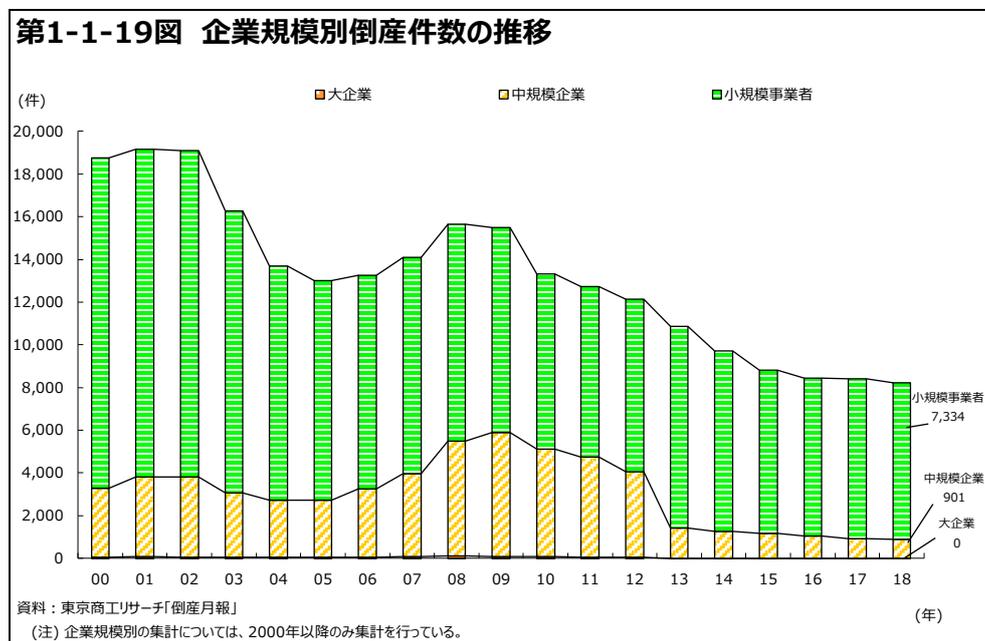
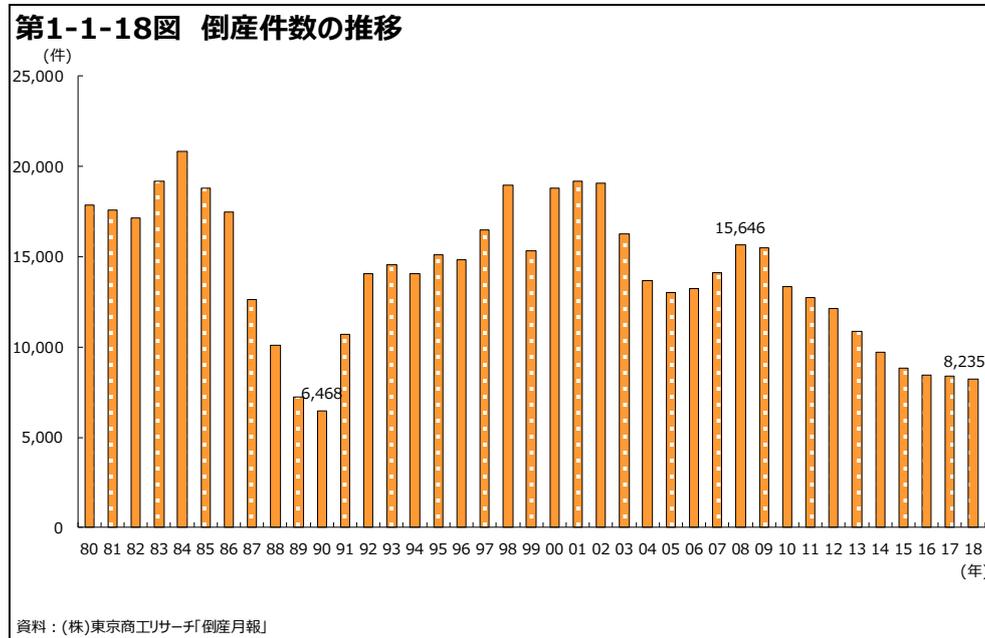
また、中小企業向け貸出金の推移についても確認してみると、2012年まではおおむね横ばいで推移してきたが、2013年以降は右肩上がりでも推移しており、足下について見ると、統計開始以降過去最高水準で推移していることが分かる（第1-1-17図）。



次に、倒産件数の推移について確認する（第1-1-18図）。先述のとおり、良好な資金繰り環境が功を奏し、倒産件数は2009年以来10年連続で減少し、2018年の倒産件

数は8,235件となり、バブル期の1990年以來28年ぶりの低水準となった。

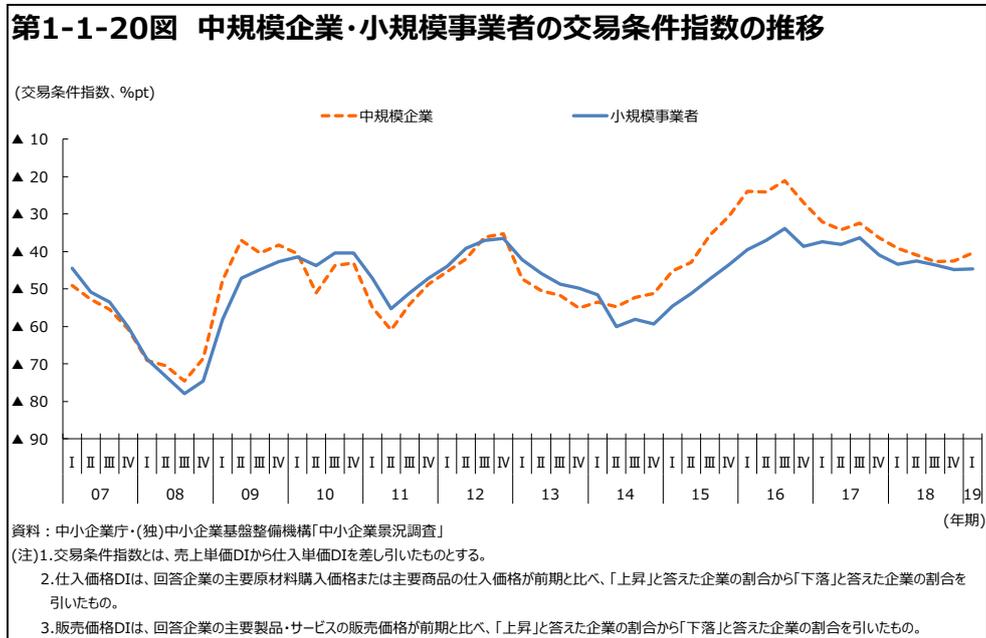
規模別の推移について見ると、中規模企業は年々減少傾向にあり、小規模事業者についても倒産件数の大部分を占めるものの、中規模企業同様に減少傾向にあることが分かる（第1-1-19図）。



6. 取引関係

取引関係に関する指標として、景況調査の販売価格DIから仕入価格DIを引いた数

値である交易条件指数について見ていく（第1-1-20図）。2013年代までは中規模企業と小規模事業者がほぼ同水準で推移し規模間の差は生じていなかった。2014年第2四半期から規模間の差が生じはじめていたが、足下1年間について見ると再び規模間での格差は解消しはじめたことが分かる。



【コラム 1-1-1 世耕プランに基づく取組のさらなる浸透に向けて】

2016年9月に世耕経済産業大臣より発表した取引条件改善の対策パッケージ「未来志向型の取引慣行に向けて」（世耕プラン）に基づき、2018年度も様々な取組を実施してきた。本コラムでは、2018年度における取組を中心に紹介する。

●下請Gメンによる下請中小企業ヒアリング（2017年～）

2017年より、全国に80名規模の下請Gメンを配置し、下請中小企業へのヒアリングを実施している。下請Gメンが直接、企業を訪問してヒアリングすることにより、書面調査や電話での聞き取り調査では何うことができない取引上の問題の把握につながっている。2018年4月には下請Gメンを120名規模に増強しており、2019年1月末までに約7,000件の下請中小企業ヒアリングを実施した。

●自主行動計画策定団体によるフォローアップ調査（2018年9月～11月）

世耕プランによる取組を浸透させていくため、2019年2月末までに自動車、素形材、建設機械、繊維、電機・情報通信機器、情報サービス・ソフトウェア、建設、トラック運送、機械製造業、流通業、警備業、放送コンテンツ業の12業種32団体において、取引適正化と付加価値向上に向けた自主行動計画を策定・公表した。

2018年9月～11月にかけて、経済産業省所管の8業種26団体が、自ら、自主行動計画の実施状況についてフォローアップ調査を実施した。各団体所属の約7,000社に調査票を発送し、2,416社（約34%）の回答があった。

●自主行動計画のフォローアップ調査及び下請Gメンによるヒアリング調査の結果公表（2018年12月）

各団体において実施したフォローアップ調査の結果及び下請Gメンによるヒアリング調査の結果について取りまとめて、2018年12月に中小企業庁より公表した。調査結果からは、世耕プラン重点三課題のうち、「不合理な原価低減要請の改善」と「下請代金の現金払い化」などの支払条件の改善について取組が進んでいる一方、「型管理の適正化」については改善の動きが鈍く、更なる取組が必要である。そのため、今後は型管理の適正化に向けた実態把握のための調査の実施に加え、更なる適正取引に向けて、業種特性に応じた講習会や各地域での普及・啓発等を目的とした会議の開催等、よりきめ細やかな取組を行っていく。

この取組はPDCAサイクルを回し、成果が出るまで粘り強く取り組んでいくことが重要である。

（自主行動計画フォローアップ調査結果のポイント）

- ・重点三課題ごとの結果については、受注側における「不合理な原価低減要請の改善」

- や、発注側、受注側両方での「下請代金の現金払い」については改善が進んでいる。
- ・他方、受注側の「型管理の適正化」は改善の動きが鈍い。
- ・業界別では、自動車業、建設機械業は重点三課題全てが改善しており、特に建設機械業の発注側においては、「下請代金の現金払い化」について約1割から約5割になるなど、大幅に改善。
- ・「型管理の適正化」については、素形材業の受注側での改善への動きが鈍い。

(下請Gメンによるヒアリング調査結果のポイント)

2018年4月から10月末までに訪問した3,012社のヒアリング結果について分析を行った。

- ・産業界別の「自主行動計画」や取引適正化に向けた取組の認知度は3割程度と低い。
- ・重点三課題ごとの結果については、「支払条件」は着実に改善が進んでいる。
- ・一方、「型管理」については、改善に向けた取組の進捗状況が鈍い。
- ・「売上」が増加している企業は増えているものの、一方で、「原材料価格」や「人件費」などのコスト価格が増加しているとの声も全体で8割以上となっている。

●下請中小企業振興法「振興基準」の改正について（2018年12月28日改正）

これまでの取引条件改善の取組を通じて把握した新たな取引上の課題へ対応するため、下請中小企業振興法の「振興基準」を、平成30年12月28日に改正した。①大企業者間取引の手形払いなどの支払条件の改善や、②取引慣行である金型の製造代金の分割払いの是正、③下請事業者の「働き方改革」を阻害する取引慣行の是正などを新たに規定している。

●取引適正化推進会議（2018年11月～）

全国各地で取引適正化の取組を浸透させるため、2018年11月より全国7地域で「取引適正化推進会議」を開催している。経済産業省及び業所管省庁の幹部が出席し、各地域の中核・中堅企業等から、各社が抱える取引上の課題を把握するとともに、取引適正化に向けた取組の要請などを行っている。

【コラム 1-1-2 長時間労働に繋がる商慣行に関する調査について】

中小企業庁におけるこれまでの調査において、長時間労働に繋がる商慣行として「繁忙期対応」と「短納期対応」が挙げられており、今回、その背景にある実態の把握を目的として、2018年12月にインターネット上での調査を実施した。中小企業約7,600社を対象に調査を行い、2,537社（約33%）の回答があった。

●繁忙期、短納期受注の発生状況

「繁忙期」について、回答企業のうち約7割の企業で「繁忙期がある」との回答があった。特に、建設業、食料品製造業、紙・紙加工品産業、印刷産業、トラック運送業・倉庫業では、それぞれの業界のうち8割超の企業で「繁忙期がある」と回答している。

「短納期受注」について、回答企業のうち約6割の企業で「直近1年間に短納期受注があった」との回答があった。特に、紙・紙加工品産業、印刷産業、半導体・半導体製造装置産業、電気・情報通信機器産業で、8割超の企業で短納期受注が発生している。

繁忙期や短納期受注において、主要取引先の業種について調査したところ、大半の業種で同業種との回答が多い。一方で、食料品製造業、紙・紙加工品産業、素形材産業、技術サービス産業、卸売業では、他業種が主要取引先として最も回答が多い。

●繁忙期、短納期受注の発生要因

繁忙期、短納期受注の発生要因について、取引上の問題としての課題を整理すると、「繁忙期」の発生要因としては、「問題のある受発注方法が常態化」していることや、「官公需発注等による年末・年度末集中」が挙げられている。

「短納期受注」の発生要因としては、作業工程全体のうち前工程の作業の遅れによる後工程の下請企業への「納期のしわ寄せ」や、多頻度配送・在庫負担・即日納入といった「問題のある受発注方法」が挙げられている。

●今後の対応について

「繁忙期」や「短納期発注」の発生要因の改善に向けて、各業界を所管する省庁は、「自主行動計画」の改定要請や企業への周知徹底等、具体的な対応策を速やかに策定・実施するとともに、業種を跨ぐ課題については、関係省庁が連携して対応することとしている。

【コラム 1-1-3 軽減税率制度の実施に向けた中小企業向けの支援を抜本的な強化】

消費税率（国・地方）の引上げと、飲食料品などを対象にした軽減税率制度の実施が、2019年10月1日に迫っている。

そこで、全国の中小企業・小規模事業者や、商工会、商工会議所、事業協同組合などの中小企業団体などからの要望、政府が行った事業者の準備状況等の「検証」作業の結果（2018年11月公表）などを踏まえ、中小企業庁は、2019年1月・2月にレジ・システム補助金を補助対象、補助率、補助対象事業者について、大幅に拡充した。また、中小企業団体などと連携し、パンフレットの配布や説明会の開催による周知・広報、相談窓口の設置による個別相談体制の構築に取り組んでいる。

また、都道府県・市区町村、民間金融機関、税理士会、青色申告会などに軽減税率対応の支援制度の周知や取組の支援を要請するとともに、レジメーカーとの連携強化を行うことで、中小企業・小規模事業者の軽減税率対応の推進に取り組んでいく。

消費税の軽減税率対応のためのレジ・システム補助金の概要

1 軽減税率対応レジの導入・改修の支援

ポイント チェックしよう！

- 今使っているレジが複数税率に対応しているかレジメーカー等に確認する。
- 2019年9月30日までに導入・改修、支払いを完了し、2019年12月16日までに補助金を申請する。

<軽減税率対応レジの導入等支援>

対象者：軽減税率の対象商品の販売を行っている中小の小売事業者等

補助率：原則 3 / 4

なお、3万円未満のレジ購入の場合 4 / 5

補助上限：レジ 1 台あたり20万円、券売機 1 台あたり20万円

なお、商品マスタの設定等が必要な場合にはプラス20万円で上限40万円

1事業者あたり上限200万円

完了期限：2019年9月30日まで

2 受発注・請求書管理システムの改修等の支援

ポイント チェックしよう！

- システムの改修・入替の必要性についてシステムベンダー等に確認する。
- 補助金の交付申請は原則代理申請となる。

<受発注システムの改修等支援>

対象者：軽減税率制度の導入に伴い電子的に受発注を行うシステムの改修等を行う必要がある中小の小売事業者、卸売事業者等

補助率：原則 3 / 4

補助上限：1000万円（発注システム）、150万円（受注システム）

完了期限：2019年9月30日まで

システム会社に改修を依頼する場合は、2019年6月28日までに事前申請が必要

<請求書管理システムの改修等支援> 【2019年2月6日から補助対象化。】

対象者：軽減税率制度の導入に伴い請求書管理システム(※)の改修等を行う必要がある中小の卸売事業者、製造事業者等

(※区分記載請求書等保存方式に対応した請求書の発行を行うシステム)

補助率：原則 3 / 4

補助上限：150万円

完了期限：2019年9月30日まで

補助金の詳細は以下の URL をご覧ください。

<http://kzt-hojo.jp/>

QRコードは
こちら！



補助金のお問合せは以下の番号※まで

0120-398-111（通話料無料）

※独立行政法人中小企業基盤整備機構が設置する軽減税率対策補助金事務局につながります。

第2節 まとめ

2018年の小規模事業者の業況は、災害の影響で一時的に落ち込みが見られるものの総じて改善傾向にあること、売上高や設備投資に増加の兆しが見えたこと、経常利益は緩やかな回復基調にあること、資金繰りはリーマン・ショック前の水準を超えて改善しているなど、経済の好循環が小規模事業者にも行きわたり始めている様子が見える。

他方で、中規模企業との差は依然として残っていること、取引条件が悪化していることなど、経済の好循環を漏れなく浸透させていくに当たっての課題も見られる。今後小規模事業者が更なる発展を遂げるためには、これらの課題に向き合い克服する努力、そして政府や関係諸機関のきめ細やかな支援が必須となろう。

第2章 中小企業の構造分析

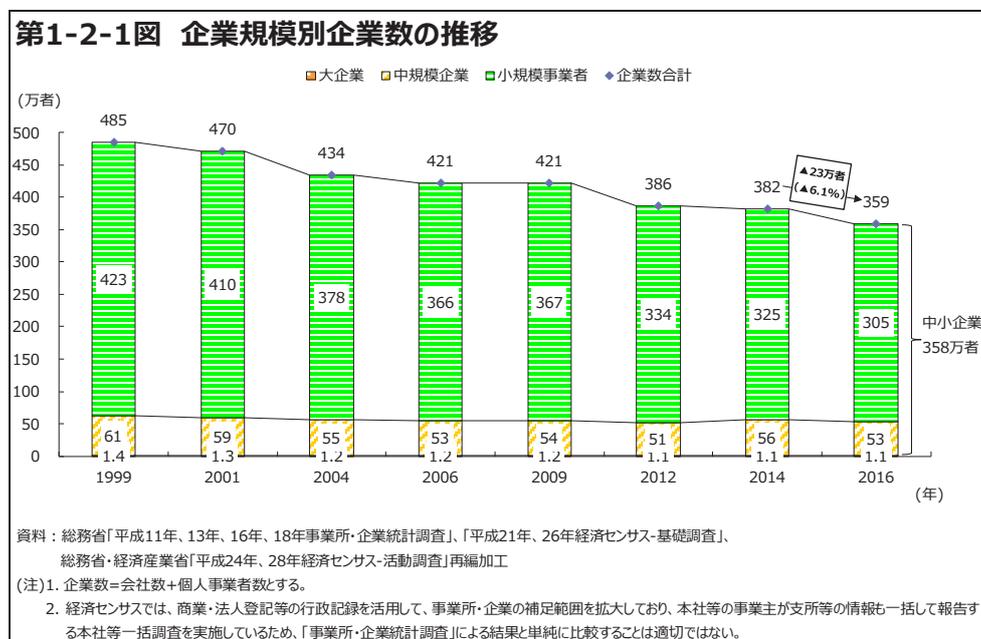
前章では、中小企業については売上高、経常利益、資金繰り、倒産状況については前年に引き続き良好な状況ではあるが、その一方で設備投資、取引環境については依然として改善の余地があることが確認された。また、その中でも中規模企業と小規模事業者で水準に差が生じているものの、小規模事業者の経常利益や資金繰りは回復基調にあり、また売上高や設備投資も増加傾向に動き出したことも分かった。

本章では、企業数及び従業者数の変化、さらに開廃業という観点から我が国の中小企業の現状について概観していく。

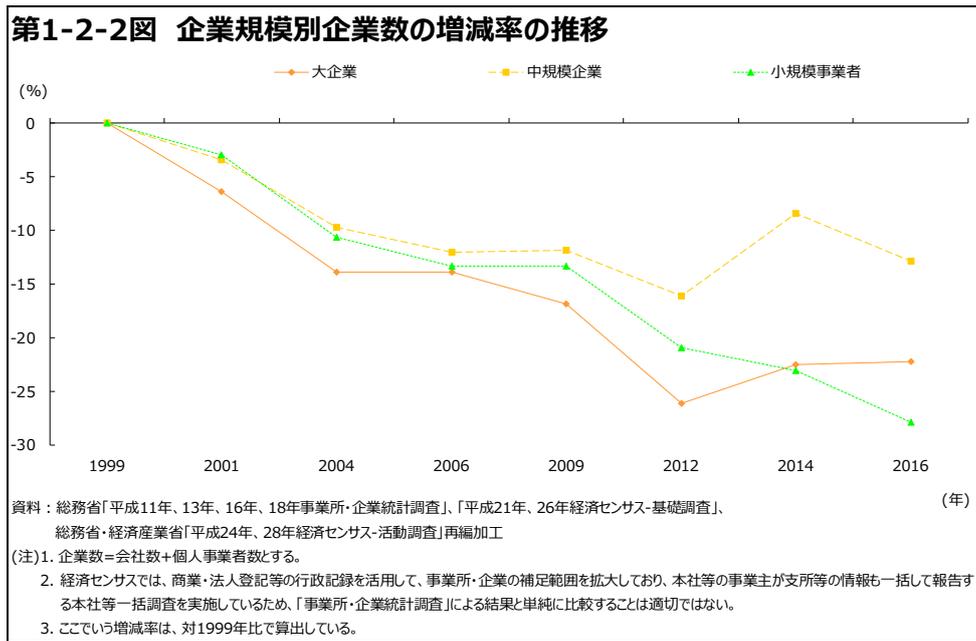
第1節 企業数の変化

まず、我が国の企業数の推移を確認すると、1999年以降は年々減少傾向にあり、直近の2016年には359万者となっている。このうち、中小企業は358万者であり、その内訳は小規模事業者305万者、中規模企業53万者となっている。2014年から2016年の2年の間に企業数は23万者と6.1%の減少となった（第1-2-1図）。規模別に内訳を見ると、大企業が47者増加、中規模企業¹が3万者減少、小規模事業者が20万者減少しており、特に小規模事業者の減少数が大きいことが分かる。

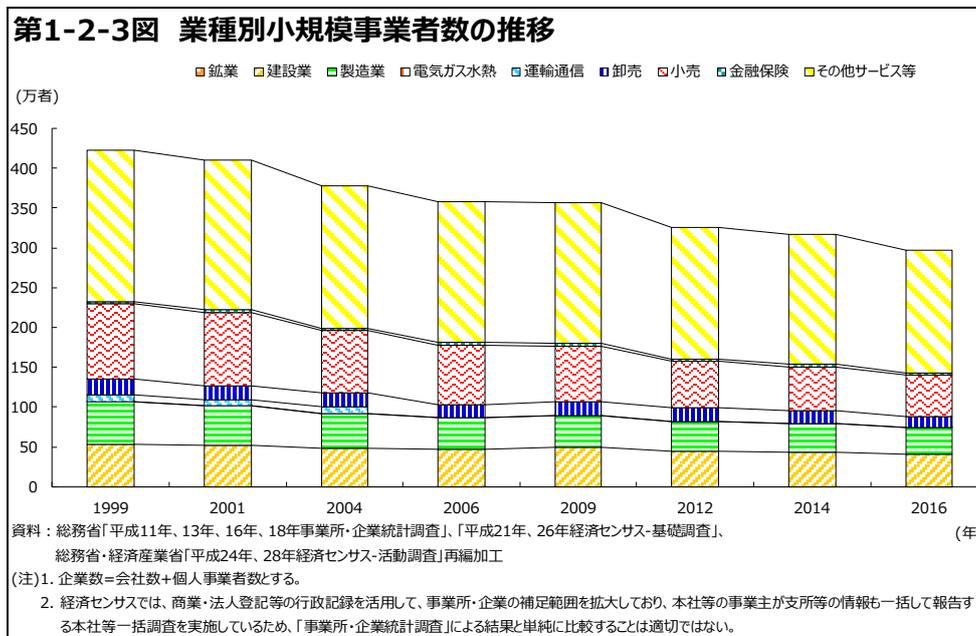
また、1999年を基準として規模別の減少率を見ても、小規模事業者は調査年毎にマイナス幅を拡大させており、減少傾向を強めている（第1-2-2図）。

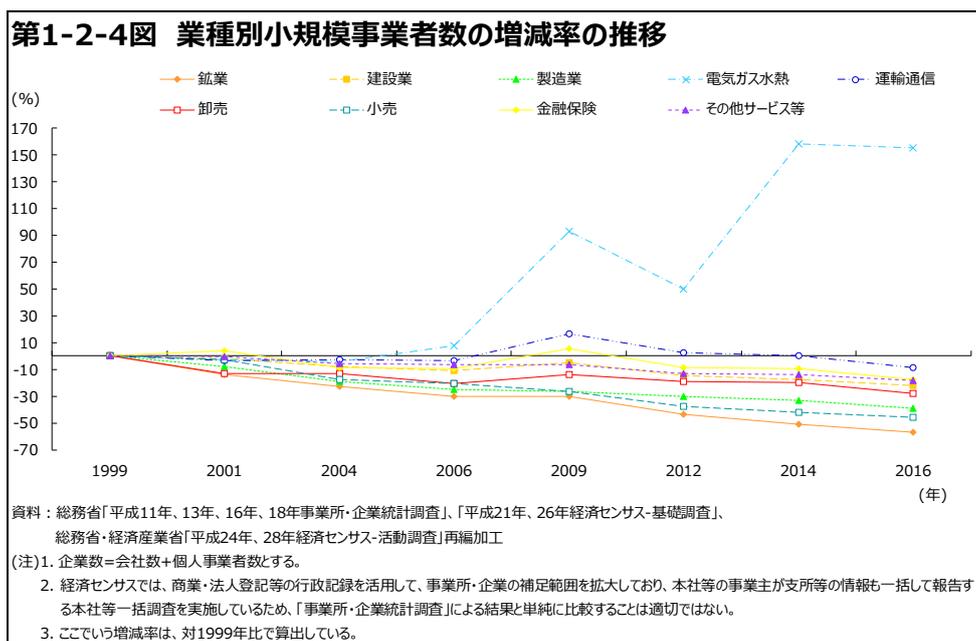


¹ ここでいう「中規模企業」とは、中小企業基本法上の中小企業のうち、同法上の小規模企業に当てはまらない企業をいう。

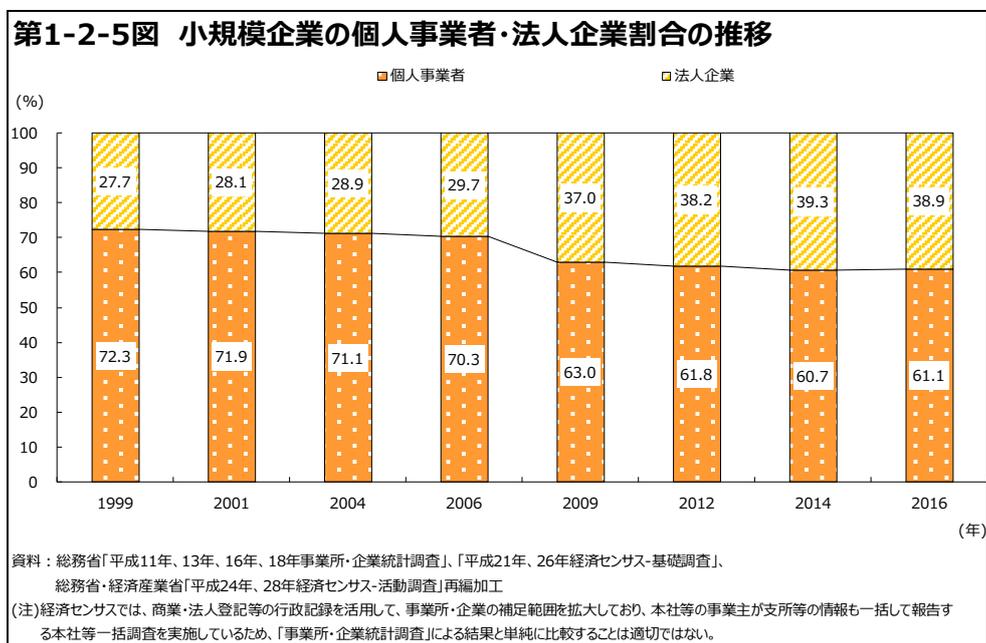


上記の企業数の推移に関連し、続いては小規模事業者の業種別の企業数の推移及び増減率の推移を確認する(第1-2-3図、第1-2-4図)。増減率の推移について見ると、1999年時に比べて電気ガス水熱業は企業数を増やしているが、他の業種については減少傾向にあり、特に鉱業や小売業については減少率が高いことが分かる。更に、小売業については企業数が多く、業種別に見た場合は小売業の減少が全体の企業数減少に大きな影響を与えていると考えられる。





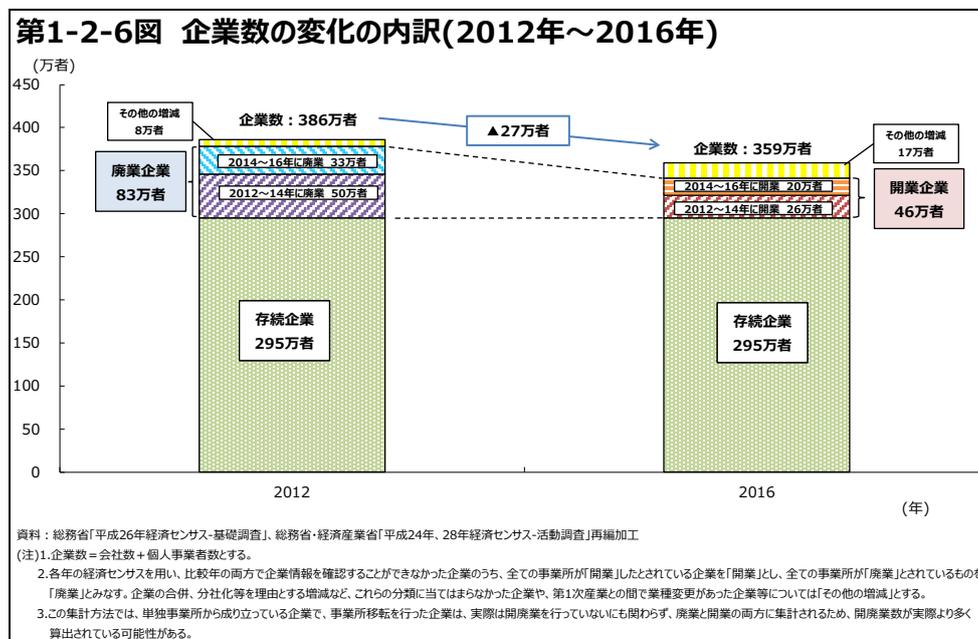
企業数の推移の最後に、小規模事業者数について個人事業者と法人企業に分けて推移を確認する（第1-2-5図）。これを見ると、小規模事業者の内訳としてはおよそ6割から7割が個人事業者で占められており、割合が大きく変化することも無く推移していることが分かる。



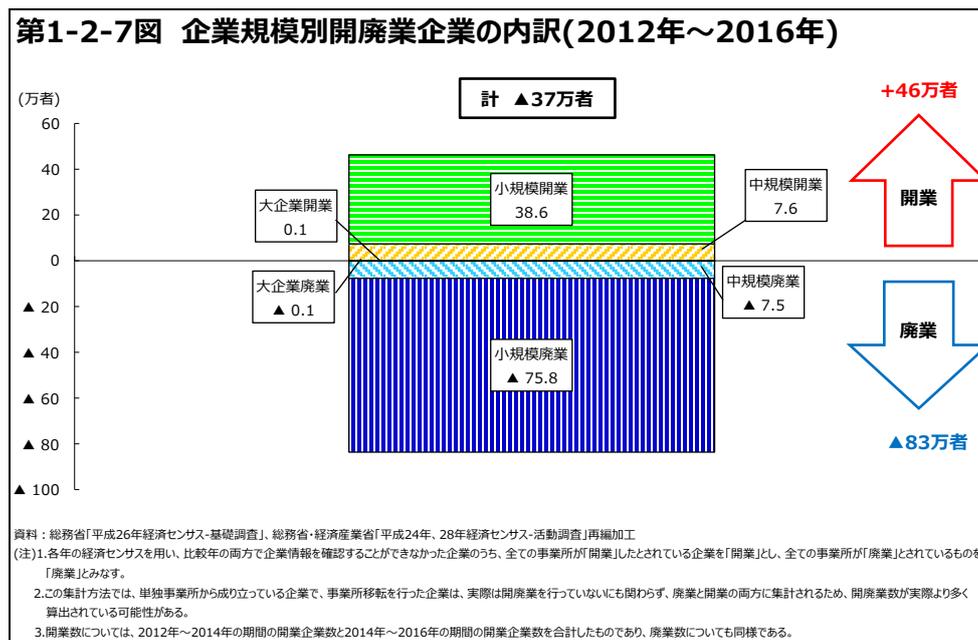
第2節 開廃業が企業に与える影響

ここまで企業数の推移に関し、規模別・業種別にその内訳について見てきたが、以下では2012年～2016年にかけて、企業の開廃業が企業数、従業者数、付加価値額の変化に与えた影響について見ていく。

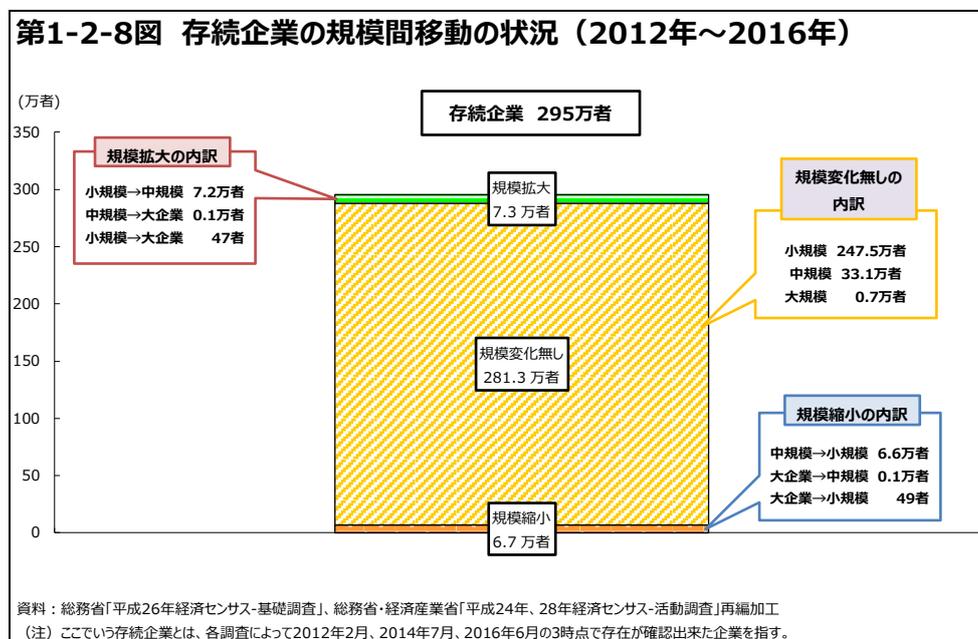
はじめに、開廃業が企業数に与えた変化について、その内訳を見ていく（第1-2-6図）。まず、2012年に存在した企業について、このうち295万者は2016年時点でも存在しており、50万者は2012年から2014年に廃業し、33万者は2014年から2016年の間に廃業しているため、2012年から2016年にかけて、廃業により計83万者の企業が減少している。同様に2016年について見ると、2012年に存在しなかったが2012年から2014年にかけて26万者の企業が開業し、2014年から2016年にかけて20万者の企業が開業しているため、2012年から2016年にかけて、開業により計46万者の企業が増加している。これらを総じて見ると、2012年から2016年にかけて27万者の企業が減少していることが分かる。



次に、開廃業企業の規模別の内訳について見ていく（第1-2-7図）。まず、開業企業について見ると、大企業開業が0.1万者、中規模開業が7.6万者、小規模開業が38.6万者と、計46万者の開業企業のうち8割超が小規模事業者であることが分かる。一方、廃業企業について見ると、大企業廃業が0.1万者、中規模廃業が7.5万者、小規模廃業が75.8万者と、計84万者のうち9割超が小規模企業となっている。開業企業、廃業企業の両者において、そのほとんどが小規模事業者で占められている点は共通しているが、廃業企業における小規模事業者の数が開業企業における小規模事業者の数を上回り、総じて見ると37万者が減少している。

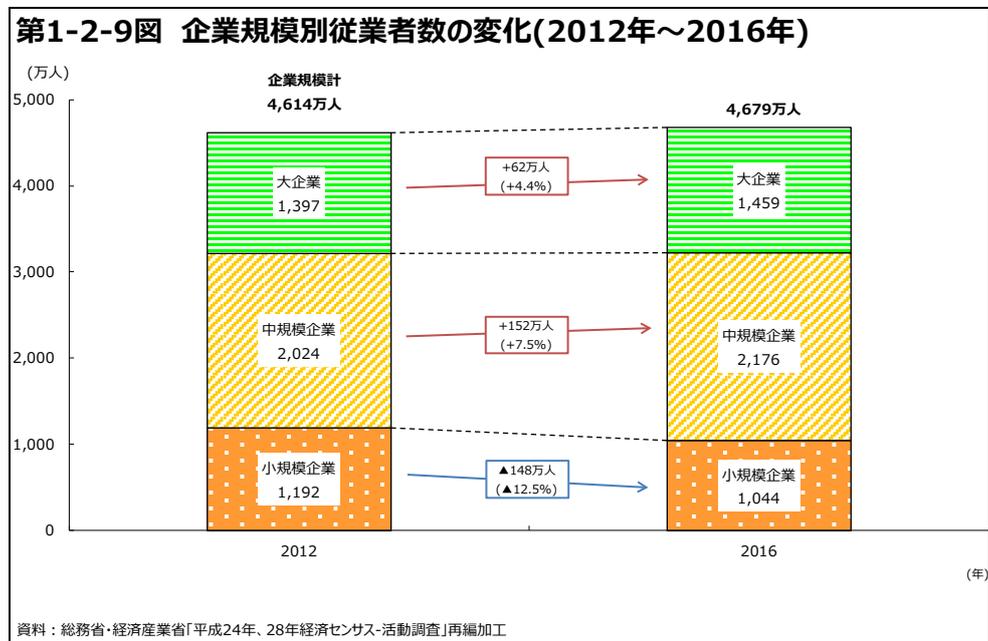


続いて、存続企業内における規模間移動の状況について見ていく（第1-2-8図）。存続企業のうち95%を超える企業については規模の変化は無いが、規模を拡大させた企業が7.3万者、規模を縮小させた企業が6.7万者存在し、それらのうちほとんどが小規模企業から中規模企業への拡大、中規模企業から小規模企業への縮小で占められていることが分かる。

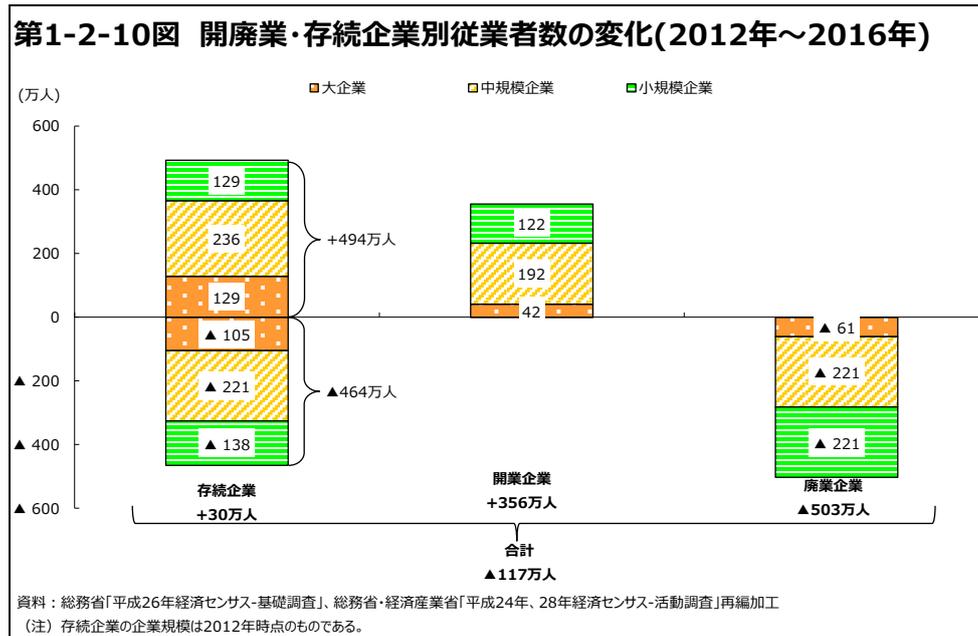


ここまでは開廃業が企業数の変化に与える影響について見てきたが、以下では従業員数の変化に与える影響について見ていく。まず2012年から2016年にかけての従業員

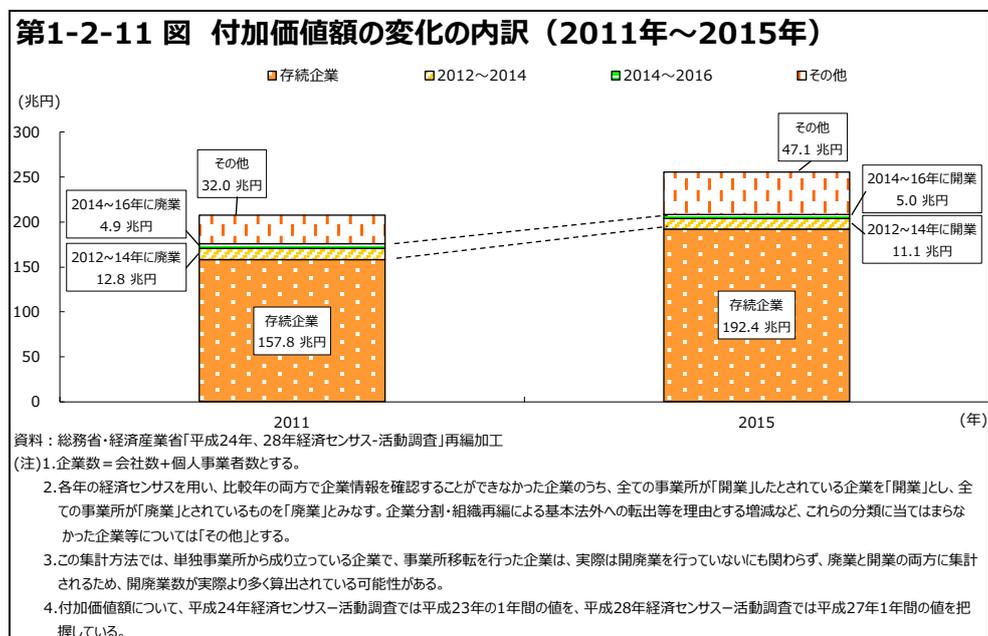
者数の推移について確認する（第1-2-9図）。これを見ると、小規模企業においては148万人減少しているが、中規模企業については152万人、大企業については62万人の従業員数が増加しており、大企業や中規模企業に従業員が集まってきていることが考えられる。



続いて、存続企業、開業企業、廃業企業別に、従業員数の増減について見ていく（第1-2-10図）。存続企業のうち、従業員が増加した企業では494万人増加し、減少した企業では464万人が減少したことで全体として30万人従業員が増えている。開業企業では中規模企業を中心に356万人の従業員が増加し、廃業企業では中規模企業と小規模企業を中心に503万人の従業員が減少した。これを見ると、廃業によって失われた雇用の多くは、開業企業が吸収していることが分かる。



最後に、付加価値額の推移について開廃業企業、存続企業別に内訳を見ていく（第1-2-11図）。2011年から2015年にかけて、開業企業によって創出された付加価値額と、廃業企業によって失われた付加価値額にさほど差は生じていない一方、存続企業が157.8兆円から192.4兆円へと約35兆円付加価値額を伸ばしており、存続企業が稼ぐ力を身につけていると考えられる。



第3節 まとめ

本章では、企業全体の企業数の推移を見た上で、規模別の増減率や小規模事業者の業種別・経営形態別企業数の推移、増減率について確認してきた。

また、開廃業が企業数や従業員数の変化に与える影響については、特に小規模事業者が大きく影響を受けていることも分かった。

小規模事業者の構造を捉える上では、その業種によって増減に差が生じていること、また企業の開廃業という様な、社会環境の変化による影響を最も受けやすい対象であることを認識しておく必要があるといえよう。

第2部

2019 White Paper on Small Enterprises in Japan

経営者の世代交代と 多様な起業

第2部 経営者の世代交代と多様な起業

第1章 個人事業者の事業承継

経営者の高齢化が進む中で、第1部で確認したとおり、休廃業・解散件数は増加傾向にあり、小規模事業者の数は年々減少している。そのような状況で、我が国経済が持続的に成長するためには、小規模事業者がこれまで培ってきた、未来に残すべき価値を見極め、事業や経営資源を次世代に引き継ぐことが重要である。しかしながら、小規模事業者が培ってきた事業や、技術・ノウハウや設備などの貴重な経営資源が、次世代に引き継がれることなく散逸してしまう場合もある。

そこで本章では、特に小規模事業者に占める割合が多い個人事業者の事業承継の実態、経営資源を引き継ぐに当たっての課題を明らかにしていく。

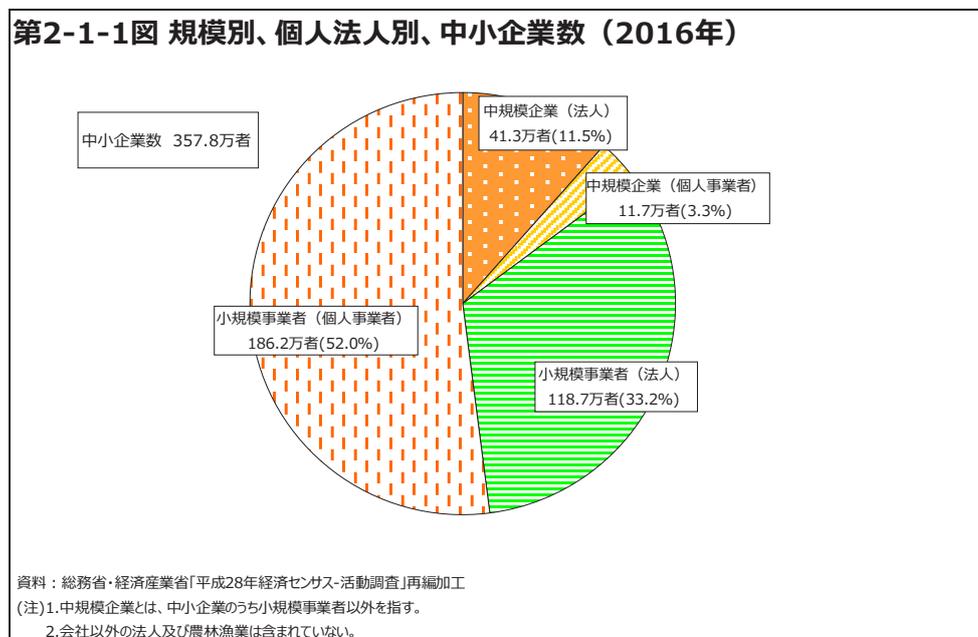
第1節 個人事業者の事業承継に向けた論点整理

本節では、まず、個人事業者の全体像と、個人事業者における事業承継について分析する背景を示す。その上で、事業承継と経営資源の引継ぎの概念について見ていく。

1. 個人事業者の概観

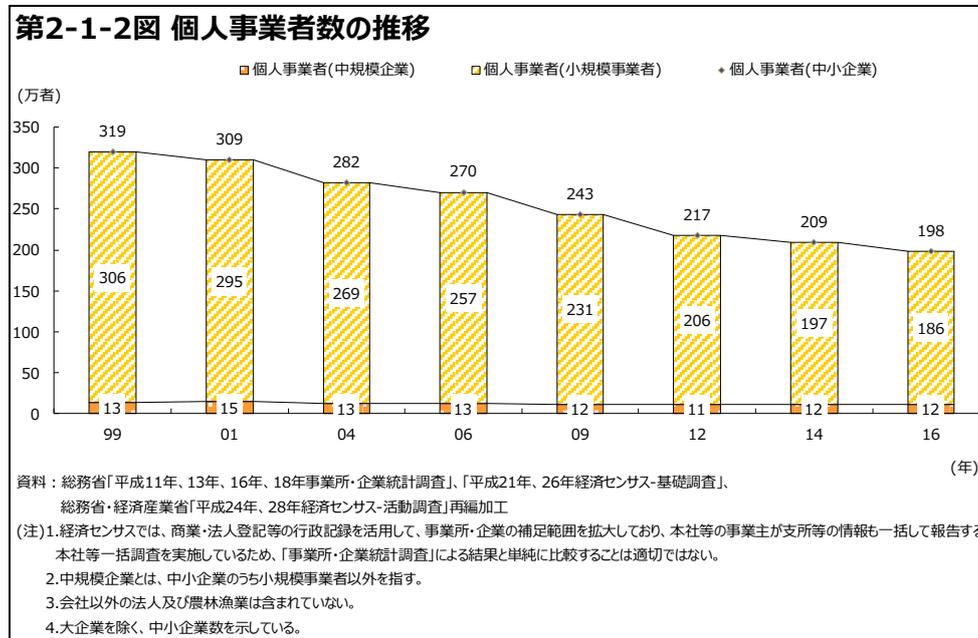
①個人事業者数

第2-1-1図は、中小企業に占める個人事業者の割合を示している。中小企業数全体（約358万者）のうち、半数以上となる約186万者が小規模な個人事業者であることが分かる。



第2-1-2図は、個人事業者数の推移を示している。

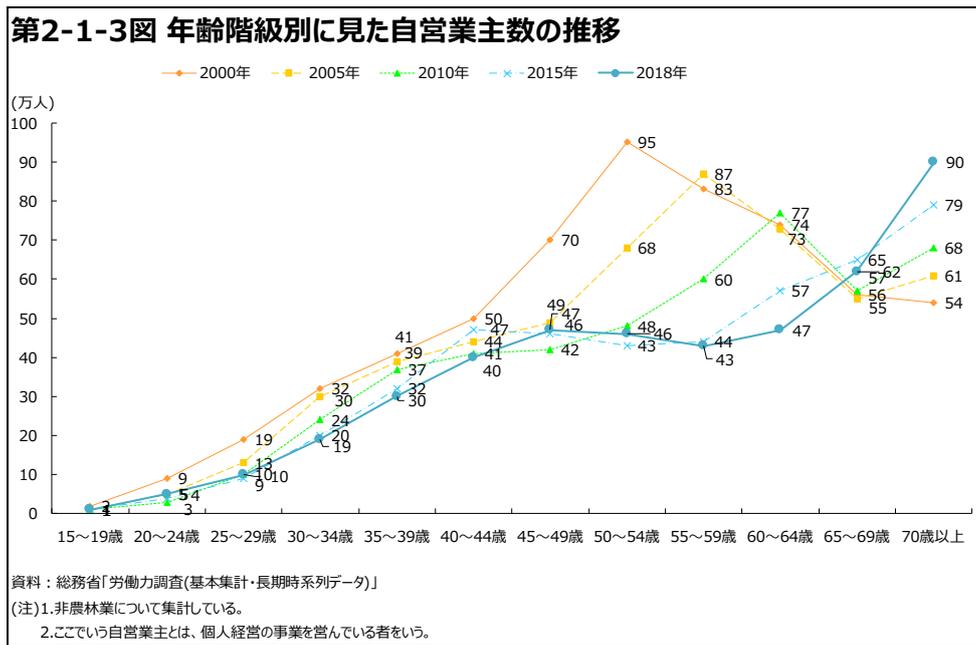
1999年から2016年にかけて、我が国の中規模企業を含む個人事業者数¹は319万者から198万者と約6割に減少している。特に小規模事業者に該当する個人事業者の減少が顕著であることが分かる。



②年代別に見た自営業主数の分布

次に、個人事業主（自営業主）の年齢の分布（第2-1-3図）を見ると、2000年には50～54歳が最も多い年齢層であったが、その後、2015年には70歳以上が最も多い年齢階層となった。2018年は70歳以上の個人事業主が更に増加し、90万人に到達しており、個人事業主の高齢化が進んでいることが分かる。

¹ 大企業を除く。



以上より、我が国の中小企業の半数を占める小規模な個人事業者数は、近年減少傾向にあり、さらに個人事業者の高齢化も進んでいることが分かった。

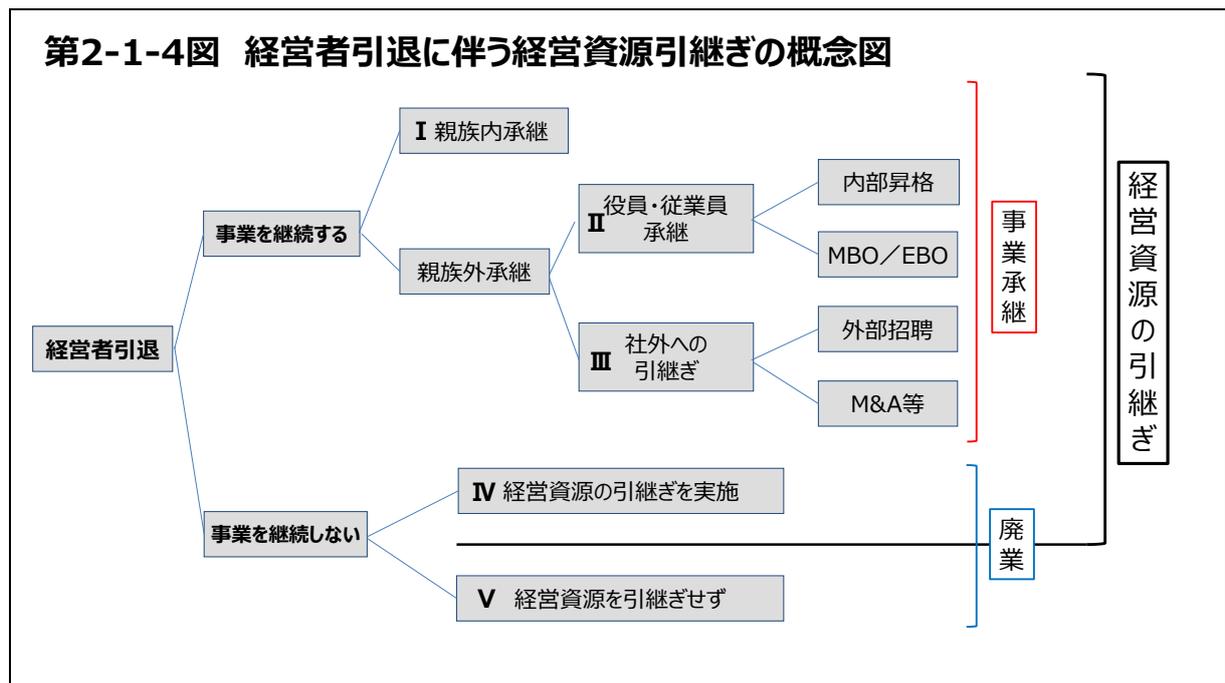
このままでは、個人事業者が有する経営資源が散逸してしまう恐れがある。地域社会ひいては日本経済を維持・発展させるためには、個人事業者が有する、有用な事業・経営資源を次世代に引き継ぐことが重要であるといえよう。

2. 事業承継と経営資源の引継ぎの概念

① 経営者引退に伴う経営資源引継ぎの概念

事業を承継すると、これまでの経営者は引退することになる。ここでは、経営者引退に伴う事業承継及び経営資源引継ぎの概念について整理している（第2-1-4図）。

経営者引退は、事業が継続されるか否かによって「事業承継」と「廃業」に分けられる。また、事業の継続状況とは別に、事業で使用されていた経営資源がどうなったかという観点から捉えた「経営資源の引継ぎ」がある。



(1) 「経営資源」と「事業」

「事業承継」、「廃業」、「経営資源の引継ぎ」について整理するに当たり、分類する上での軸となる「経営資源」と「事業」について説明する。

中小企業庁が2016年に策定した事業承継ガイドライン²によると、「経営資源」は、「人」、「資産」、「知的資産」に大別できる。具体的には、

- ・「人」… 経営権³
- ・「資産」… 株式、事業用資産（設備・不動産）、資金
- ・「知的資産」… ノウハウ、取引先との人脈、顧客情報、知的財産権などが挙げられている。

ここでいう「事業」とは、これら「経営資源」を用いて生産活動を行っていることを指す。

² 中小企業庁(2016a)

³ 事業承継ガイドラインには明記されていないが、「人」には、従業員も含まれると考えられる。

(2) 事業承継

ここでは、経営者が引退した後も「事業を継続する」ものを「事業承継」としている。「事業を継続する」とは、経営者の引退前後で生産活動⁴が停止することなく連続して「事業」が行われている状態を指す。経営者が引退して生産活動が一時的に停止し、その後、誰かが復活させた場合は継続とはみなさない。

「事業を継続する」場合、事業を行うために必要な「経営資源」は当然引き継がれる。後継者の判断で一部の経営資源を引き継がないケースもあるかもしれないが、「事業承継」する際は少なくとも何らかの「経営資源の引継ぎ」が行われるといえる。

事業承継の類型としては、同ガイドラインで3つが示されている。(以下、同ガイドラインからの引用。Ⅰ～Ⅲの数字は第2-1-4図に対応。)

Ⅰ 親族内承継

現経営者の子をはじめとした親族に承継させる方法である。一般的に他の方法と比べて、内外の関係者から心情的に受け入れられやすいこと、後継者の早期決定により長期の準備期間の確保が可能であること、相続等により財産や株式を後継者に移転できるため所有と経営の一体的な承継が期待できるといったメリットがある。

Ⅱ 役員・従業員承継

「親族以外」の役員・従業員に承継する方法である。経営者としての能力のある人材を見極めて承継することができること、社内で長期間働いてきた従業員であれば経営方針等の一貫性を保ちやすいといったメリットがある。

Ⅲ 社外への引継ぎ (M&A等)

株式譲渡や事業譲渡等により承継を行う方法である。親族や社内に適任者がいない場合でも、広く候補者を外部に求めることができ、また、現経営者は会社売却の利益を得ることができる等のメリットがある。事業譲渡には、「事業の一部譲渡」も含まれる。

(3) 廃業

ここでの「廃業」とは、経営者が引退した後は、「事業を継続しない」(事業が連続していない)ことを指す。なお、法的に倒産した企業については、本章では分析の対象としていない。

「廃業」した場合でも、個別に経営資源が引き継がれる場合がある。廃業企業からの経営資源の引継ぎに関する先行研究については、井上(2017)がある。この論文の基となっている(株)日本政策金融公庫総合研究所(2017)では、経営資源の譲渡しの定義を「事業をやめたり縮小したりする際に自社が保有している経営資源を、他社

⁴ サービスの提供なども含む。

や開業予定者、自治体、その他の団体などに、事業に活用してもらうために譲り渡すこと」としている。当該調査の、経営資源ごとの引継ぎ状況を見ると、「従業員」、「機械・車両などの設備」、「販売先・受注先」の引継ぎ割合が比較的高い。

このような個別の経営資源の引継ぎの動向について、井上（2017）によれば、「廃業した企業の実に約3割もが経営資源を譲り渡しており、日本全体での譲り渡し社数は、既存企業における譲り渡しを含めると37万社を超えると推計される。また、その結果として、既存企業の1割強が経営資源を譲り受けている。」という。また、経営資源の引継ぎのメリットについては、「経営資源の引き継ぎは円滑な廃業および譲り受け企業の成長を促すうえで有用である。引き継ぎの満足度をみると、約半数の企業が引き継ぎに『満足している』と回答している。他方、引き継いで良かったことが『特にない』という割合は、譲り渡しでは25.7%、譲り受けでは19.3%にとどまっており、多くの企業が引き継ぎによるメリットを享受している。」とある。

これを踏まえ、「廃業」を次の2つに整理した（Ⅳ、Ⅴの数字は第2-1-4図に対応）。

Ⅳ 経営資源の引継ぎを実施

事業を停止する前後に、自社（自身）が保有している経営資源を、他者や開業予定者などへ引継ぎを行う。経営資源を個別に引き継ぐ場合と、複数の経営資源を一体で引き継ぐ場合がある。

Ⅴ 経営資源を引継ぎせず

事業を停止する前後に、自社（自身）が保有している経営資源を、他者や開業予定者などへ引継ぎを行わない。

（4）経営資源の引継ぎ

以上のことから、第2-1-4図のⅠ～Ⅳの場合、「経営資源の引継ぎ」を実施しているといえる。「事業承継」のみならず、「廃業」した企業から個別又は一体で経営資源を引き継ぐ取組も、経営資源を散逸させないことにつながる。

概念整理の最後に、「Ⅲ社外への引継ぎ（M&A等）」における「事業の一部譲渡」と、「Ⅳ経営資源の引継ぎを実施」における「複数の経営資源を一体で引き継ぐ場合」の違いについて事例を用いて説明する。

【複数店舗を運営する家具小売事業者の例】

●営業している家具店のうち1店舗をそのまま譲渡

営業している状態のまま店舗を引き継ぐケースで、事業を継続しているとみなされるため、「Ⅲ社外への引継ぎ（M&A等）」における「事業の一部譲渡」に該当する。仮に店名が新しくなり販売方法が一新（例えばネット販売に転換）されたとしても、それは以前の店名や販売方法からの変更という形になる。

●営業を停止（閉店）した家具店の経営資源（土地・建物・備品など）をセットで譲渡

生産活動が既に停止しており、「事業」は継続されていないため「Ⅳ経営資源の引継ぎを実施」における「複数の経営資源を一体で引き継ぐ場合」に該当する。以前のように家具店として営業するか、別業種（自動車販売店など）での事業のために経営資源を活用するかなど、様々な選択肢がある。

②調査の概要

経営者引退に伴う経営資源引継ぎの概念を踏まえると、前掲第2-1-4図のⅠ～Ⅳは、次世代に経営資源を引き継いでいる。冒頭で述べた通り、経営資源の散逸を防ぐためには、この取組が重要である。ここからは、経営者を引退した者を対象とした「中小企業・小規模事業者の次世代への承継及び経営者の引退に関する調査⁵」を基に、事業承継した小規模事業者の経営者、廃業した小規模事業者の経営者について、事業承継や経営資源引継ぎの実態や課題を明らかにする。中小企業庁が2016年に策定した「事業承継ガイドライン」において、個人事業者と法人では事業承継の課題について異なると述べられている。ここでは、個人法人別に分析することで、個人事業者特有の課題を明らかにするため、事業承継の実態や課題について、「事業承継した個人事業主⁶」及び「事業承継した小規模法人⁷の経営者」への調査を基に分析する。

⁵ みずほ情報総研（株）が2018年12月に、中小企業・小規模事業者の経営者を引退した50,000人を対象にアンケート調査を実施（回収4,984件、回収率10.0%）。ここでいう「経営者を引退」とは、法人の代表者又は個人事業主をやめたことを指す。本章における分析対象と留意点は以下のとおり。

【分析対象】

小規模事業者の経営者を引退し、①～④に該当する者

①事業承継した個人事業主 301件

②事業承継した小規模法人の経営者 1,229件

ここでいう「事業承継した」とは、引退後の事業継続について「事業の全部が継続している」、「事業の一部が継続している」と回答した者をいう。

③廃業した個人事業主 443件

④廃業した小規模法人の経営者 1,467件

ここでいう「廃業した」とは、引退後の事業継続について「継続していない」と回答した者をいう。

なお、引退後の事業継続について無回答が295件あり。

【留意点】

- ・上記の①②それぞれ一定の回収数が見込めるように配布先を割り付けしているものを、集計分析している点に留意が必要である。
- ・主に経営者引退時点で80歳以下の者を対象としている。
- ・本アンケートにおける「廃業」には、法的な倒産は原則として含まれていない。

⁶ 本章において、「個人事業主」とは、個人事業を経営する経営者本人をいう。ここでは、「個人事業者」と「個人事業主」の関係を、法人でいう「企業」と「社長」の関係に対応するものと整理している。

⁷ ここでいう「小規模法人」とは、小規模事業者である法人を指す。

第2節 個人事業者の事業承継

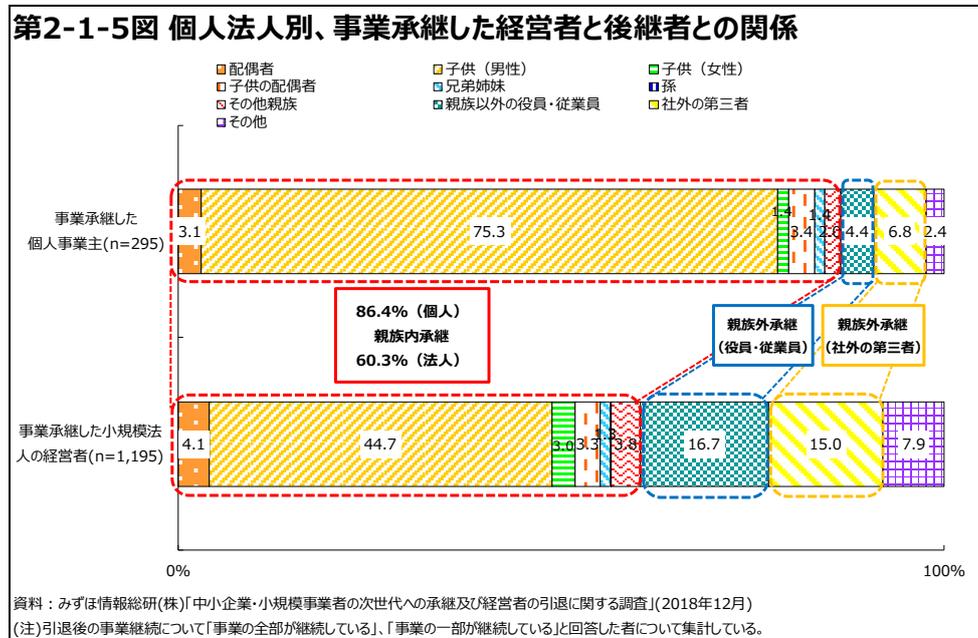
本節では、「事業承継した経営者」への調査を基に、事業承継に際した課題や取組、事業承継に至るまで実態について分析する。

1. 事業承継を行った際の実態と取組

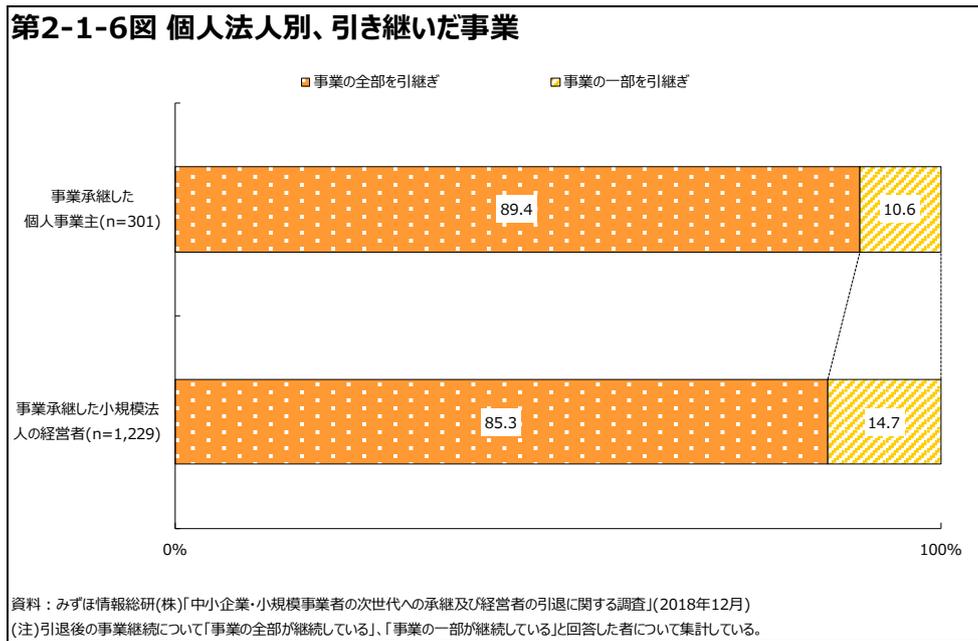
ここでは、事業を引き継ぐ上で苦労した内容や、後継者に引き継いだ事業用資産などについて明らかにする。

①事業承継の形態

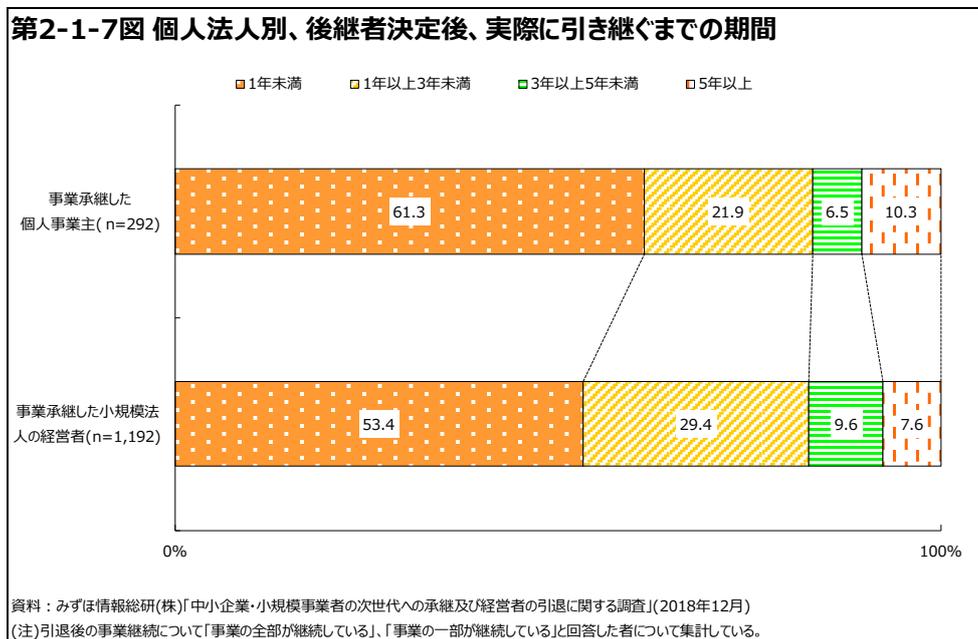
第2-1-5図は、引退した経営者と事業を引き継いだ後継者の関係を示している。個人事業主では、親族内承継が8割以上を占めており、その大半は子供（男性）への承継である。他方、小規模法人では、親族外の承継も3割を超え、有力な選択肢になっている。



第2-1-6図は、個人法人別に引き継いだ事業を示している。大半が、事業の全部を引き継いでおり、個人事業者の方が法人に比べ、全部の事業を引き継ぐ割合が高い。

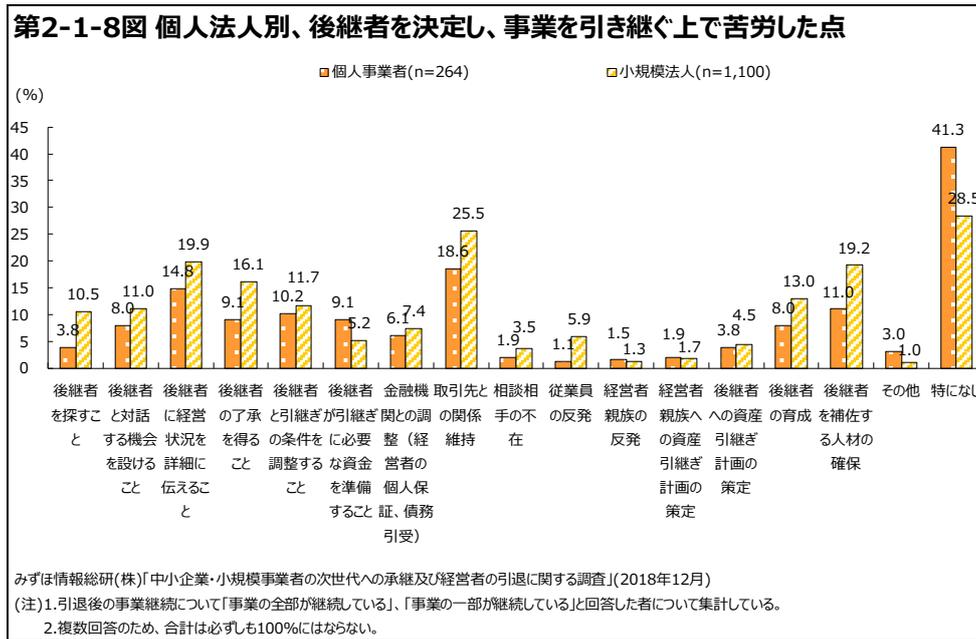


第2-1-7図は、個人法人別に、後継者決定後、実際に引き継ぐまでの期間を示したものである。個人事業主は、1年未満と回答する者が多い一方、5年以上と回答する者も法人に比べて多い傾向がある。



第2-1-8図は、後継者を決定し、事業を引き継ぐ上で苦労した点を示したものである。個人事業者は、事業を引き継ぐ上での苦労は「特になし」と回答する者が約4割いる一方、残りの6割弱は何らかの苦労があったと回答している。なお、苦労した内容は、「取引先との関係維持」、「後継者に経営状況を詳細に伝えること」とする割合

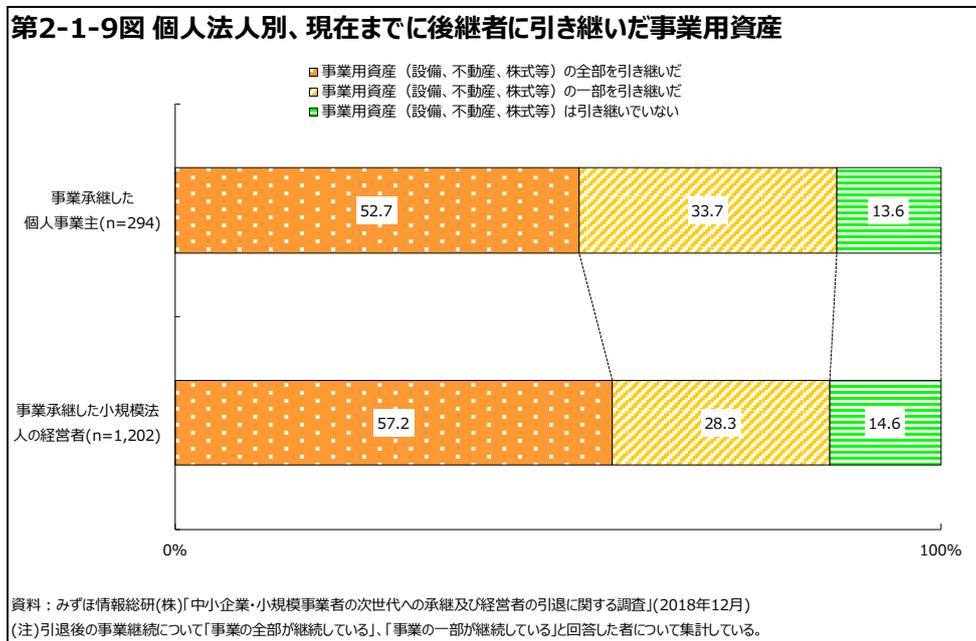
が大きい。



第2節

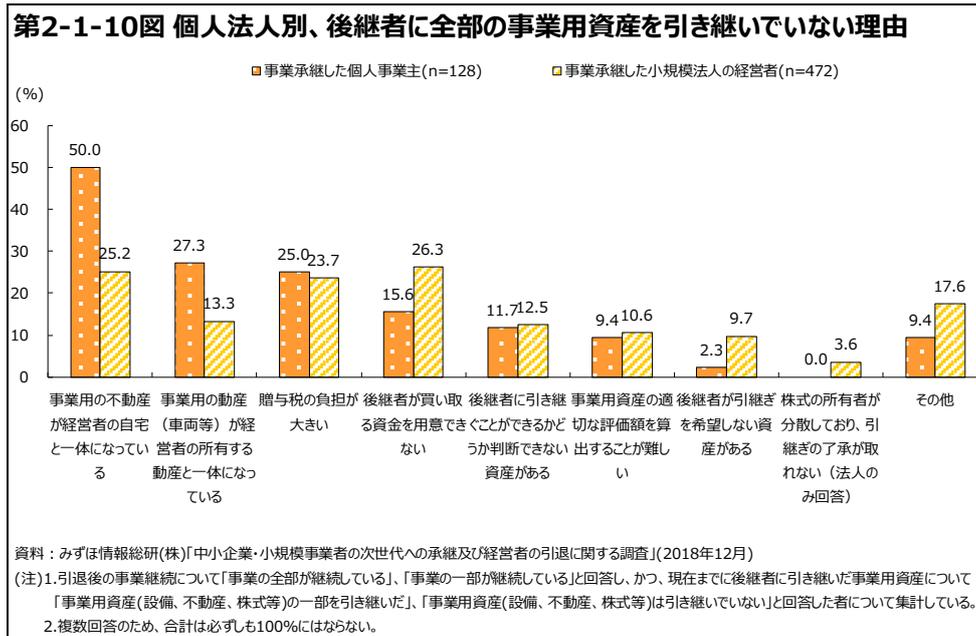
②事業承継時の事業用資産引継ぎの実態

個人法人別に、事業用資産の引継ぎの状況を見たものが第2-1-9図である。「事業用資産の全部を引き継いだ」割合は、法人に比べ、個人事業者の方がやや低い。



第2-1-10図は、個人法人別に、後継者に事業用資産の全部を引き継いでいない理由を見たものである。

個人事業者では、不動産・動産どちらも、事業以外での利用と一体となっていることが、事業用資産を引き継いでいない理由として多いことが分かる。次いで、「贈与税の負担が大きい」、「後継者が買い取る資金を用意できない」という資金を巡る理由が多い。これらについては、2019年度からは個人版の事業承継税制が措置される⁸。



⁸ 詳細はコラム 2-1-1 及びコラム 2-1-2 を参照。

【コラム 2-1-1 事業承継関連施策】

本コラムでは、円滑な事業承継を実現するために活用できる事業承継支援策について、それぞれ概要を紹介する。

1. 経営承継円滑化法に基づく総合的支援

(1) 遺留分に関する民法の特例

一定の要件を満たす後継者（親族外も対象）が、遺留分権利者全員との合意及び所要の手續（経済産業大臣の確認、家庭裁判所の許可）を経ることにより、以下の民法の特例の適用を受けることができる。

- ① 後継者に贈与した非上場株式等を遺留分に係る請求の対象外とすることで、相続に伴う株式分散を未然に防止できる。（除外合意）
- ② 後継者の貢献による非上場株式等の価値の上昇分を遺留分に係る請求の対象外とすることで、企業価値の向上を心配することなく経営に集中できる。（固定合意）

2019年の経営承継円滑化法の改正により、個人事業者が後継者に対して贈与した事業用資産についても、遺留分に係る請求の対象外とすることができる特例措置が創設される予定。

(2) 金融支援

事業を承継した後継者及び今後事業を引き継ごうとしている個人に対し、事業承継に伴う資金需要（自社株式の買取資金や納税資金等）への支援や信用力低下による経営への影響を緩和するため、都道府県知事による認定を前提として、①信用保証枠の実質的な拡大、②日本政策金融公庫等による貸付けを利用できる。

(3) 事業承継税制

①法人版事業承継税制

後継者が先代経営者から贈与・相続により取得した非上場株式等に課される贈与税・相続税について、納税を猶予及び免除する措置。2018年4月1日からの10年間限定の特例措置が創設され、従来の措置（一般措置）と比較すると主に次の点が拡充された。

- ・対象株式数の上限を撤廃し、猶予割合を100%に拡大
- ・雇用要件を抜本的に見直し、5年平均8割の雇用維持が未達成でも猶予が継続可能
- ・対象者を拡大し、複数の株主から最大3名の後継者に対する承継も対象に

- ・ 経営環境の変化に対応した減免制度を導入

特例措置を活用するためには、2018年4月1日から5年以内に都道府県知事に対して特例承継計画を提出した上で、2027年12月31日までの10年間に実際に株式を後継者に承継する必要がある。

②個人版事業承継税制

2019年4月1日から、個人事業者が事業用資産を後継者に贈与・相続した際に課される贈与税・相続税の納税を猶予及び免除する措置が創設された。法人版事業承継税制の特例措置と同様に、2019年4月1日からの10年間限定の特例措置であり、土地、建物、機械、器具備品等の幅広い事業用資産を対象として、100%納税猶予を受けることができる。

この制度の適用を受けるためには、2019年4月1日からの5年以内に都道府県知事に対して個人事業承継計画を提出した上で、2019年1月1日から2028年12月31日までに事業用資産を後継者に承継する必要がある。

なお、個人版事業承継税制は、事業用小規模宅地特例との選択制となっている。

コラム 2-1-1 図 事業承継税制の概要

個人版事業承継税制（※）		法人版事業承継税制	
相続税・贈与税の納税猶予制度	税制	相続税・贈与税の納税猶予制度	
2019年度からの10年間（2019年1月1日から2028年12月31日までに行われた贈与・相続が対象）	期間	2018年度からの10年間（2018年1月1日から2027年12月31日までに行われた贈与・相続が対象）	
100%	猶予割合	100%	
土地、建物、機械・器具備品等	対象資産	非上場株式	
・ 承継円滑化法に基づく認定 ・ 事業継続要件 等	要件	・ 承継円滑化法に基づく認定 ・ 事業継続要件 等	

※事業用小規模宅地特例との選択制

2. 事業引継ぎ支援センター

後継者不在等の理由により第三者に事業を引継ぐ意向がある中小企業者と、他社から事業を譲り受けて事業の拡大を目指す中小企業者等からの相談を受け付け、マッチングの支援を行う専門機関。全都道府県に48か所設置されている。

3. 事業承継補助金

事業承継を契機に新たな分野へのチャレンジや事業転換等に取り組み、更なる成長を目指す中小企業者を支援するため、設備投資・販路拡大・既存事業の廃業等に必要経費を補助する。親族内での承継等による経営者交代（補助上限：最大500万円、補助率：1/2又は2/3）、M&Aによる事業の再編・統合（補助上限：最大1,200万円、補助率：1/2又は2/3）など、多様な事業承継が補助の対象となる。

【コラム 2-1-2 個人版事業承継税制の創設】

平成30年度税制改正により法人版事業承継税制の抜本的な拡充が図られた一方、個人事業者については事業用の土地に対する特例（特定事業用小規模宅地特例）のみで、土地以外の事業用資産の承継や、生前の事業承継を促すための支援策は措置されていなかった。

このため、平成31年度税制改正においては、個人事業者の事業承継を集中的に促進するため、事業用資産の承継に係る贈与税・相続税の新たな納税猶予制度（以下、「個人版事業承継税制」）が2019年4月1日から10年間の時限措置として創設された。（コラム2-1-2図）

本制度を活用するためには、2019年4月1日から2024年3月31日までの5年間に「個人事業承継計画」を都道府県に提出し、2019年1月1日から2028年12月31日までの10年間に実際に事業承継を行うことが必要となる。

コラム 2-1-2 図 個人版事業承継税制の概要

- 個人事業者についても、円滑な世代交代を通じた事業の持続的な発展の確保が喫緊の課題となっていることを踏まえ、**個人事業者の事業承継を促進するため、10年間限定で、多様な事業用資産の承継に係る相続税・贈与税を100%納税猶予する「個人版事業承継税制」を創設する。**

<p>① 多様な事業用資産が対象</p> <p>事業を行うために必要な多様な事業用資産が対象</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 土地・建物（土地は400㎡、建物は800㎡まで） ○ 機械・器具備品 （例）工作機械・パワーショベル・診療機器 等 ○ 車両・運搬具 ○ 生物（乳牛等、果樹等） ○ 無形償却資産（特許権等） 等 <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;"> <p>【工作機械】</p>  </div> <div style="text-align: center;"> <p>【診療機器】</p>  </div> </div>	<p>② 相続税だけでなく贈与税も対象</p> <p>生前贈与による早期の事業承継準備を支援</p> <p>③ 納税額の全額（100%）が納税猶予</p> <p>後継者の承継時の現金負担をゼロに</p> <p>④ 10年間の時限措置</p> <p>平成31年1月1日～平成40年12月31日の間に行われる相続・贈与が対象</p>
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

注1：制度を活用するためには、①経営承継円滑化法に基づく認定が必要
②平成31年度から5年以内に、予め承継計画を提出することが必要

注2：既存の事業用小規模宅地特例との選択制

【個人版事業承継税制のポイント】

(1) 承継時の税負担を実質ゼロに

対象となる事業用資産の承継に係る贈与税・相続税を100%納税猶予することができる。また、猶予されている税金は、承継した後継者が死亡した場合、一定期間経過後に後継者が次の後継者へバトンタッチをした場合等には免除される。

ただし、節税を目的とした制度の乱用を防止するための所要の要件（事業継続

要件や資産保有要件など）が設けられている。

(2) 多様な事業用資産が対象

従来から、小規模宅地特例（最大 400 m²まで 80%減額）が存在するが、当該特例は土地のみ、かつ、相続によるものが対象で、土地以外の事業用資産は対象外となっている。個人版事業承継税制では、贈与による承継も対象となるほか、事業用の土地に加え、事業用の建物、車両、機械、器具備品等の承継に係る贈与税・相続税についても 100%納税猶予することができる。

なお、個人版事業承継税制と事業用の小規模宅地特例は選択適用となる。

(3) 親族外への承継も対象

事業用の小規模宅地特例は親族への承継のみ適用が認められるが、個人版事業承継税制では親族外への承継も認められる。また、直系卑属のみ適用が認められる相続時精算課税制度についても、個人版事業承継税制を適用する場合には、活用することができる。

(4) 経営環境の変化に応じた減免

経営環境の変化により廃業や事業の譲渡を行うなど、一定のやむを得ない事情が生じた場合には、廃業時の評価額や譲渡額を基に贈与税・相続税を再計算し、猶予されていた贈与税・相続税との差額が減免されることで、経営環境の変化による将来の不安を軽減する仕組みとなっている。

なお、個人版事業承継税制では法人版事業承継税制のような雇用要件は設けられていない中、承継した後継者が重度障害により事業の継続が困難となった場合は免除されるなど、個人事業者の実態に即した制度設計となっている。

2. 後継者教育

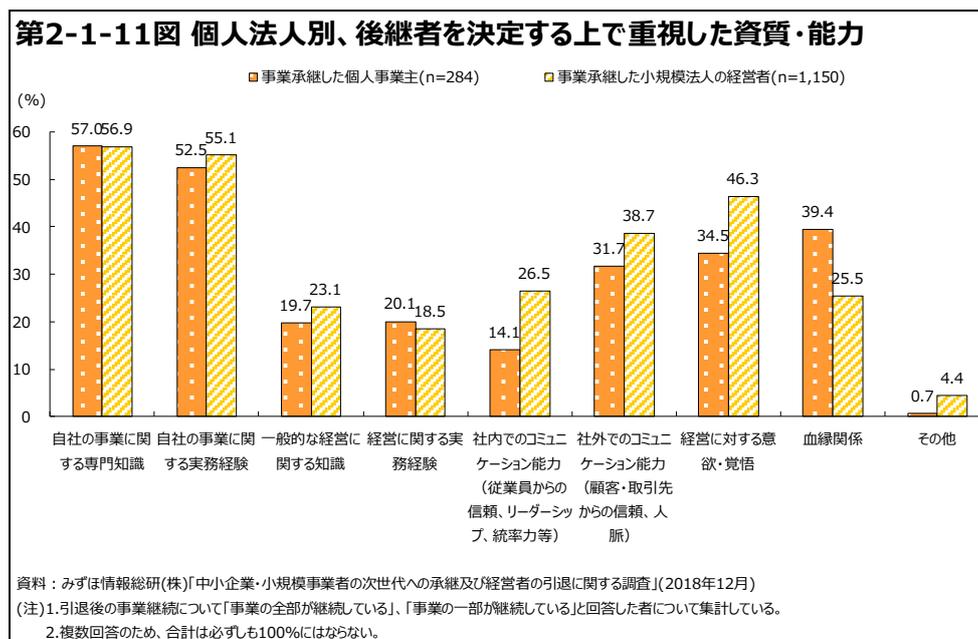
次に、事業承継において重要な要素といえる後継者教育について見ていく。中小企業庁が2017年4月に策定した「事業承継マニュアル⁹」においても、次期経営者として必要な実務能力、心構えを習得するための後継者教育の重要性について述べられている。

ここでは、既に事業承継を終えた経営者が、後継者に対し、どのような能力を求め、どのような後継者教育を実施したかを明らかにする。

①後継者教育の取組

第2-1-11図は、事業を承継した前経営者が、後継者を決定する上で重視した資質・能力について見ている。

個人法人ともに、「自社の事業に関する専門知識」、「自社の事業に関する実務経験」が高い。個人事業者では「血縁関係」、小規模法人では「経営に対する意欲・覚悟」を重視する割合が高い。

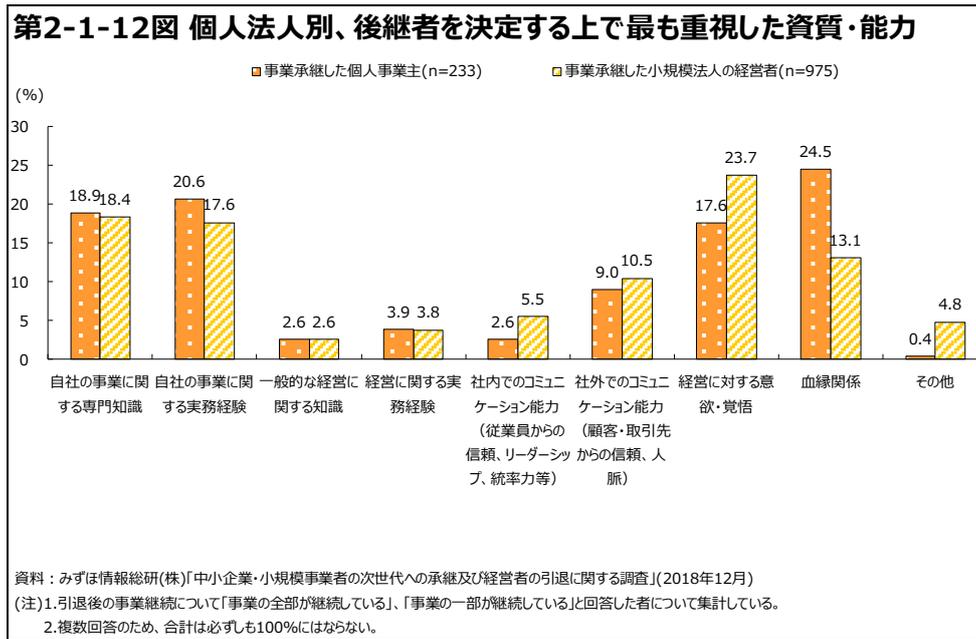


第2-1-11図で見た資質・能力のうち、最も重視したものについて見たものが第2-1-12図である。

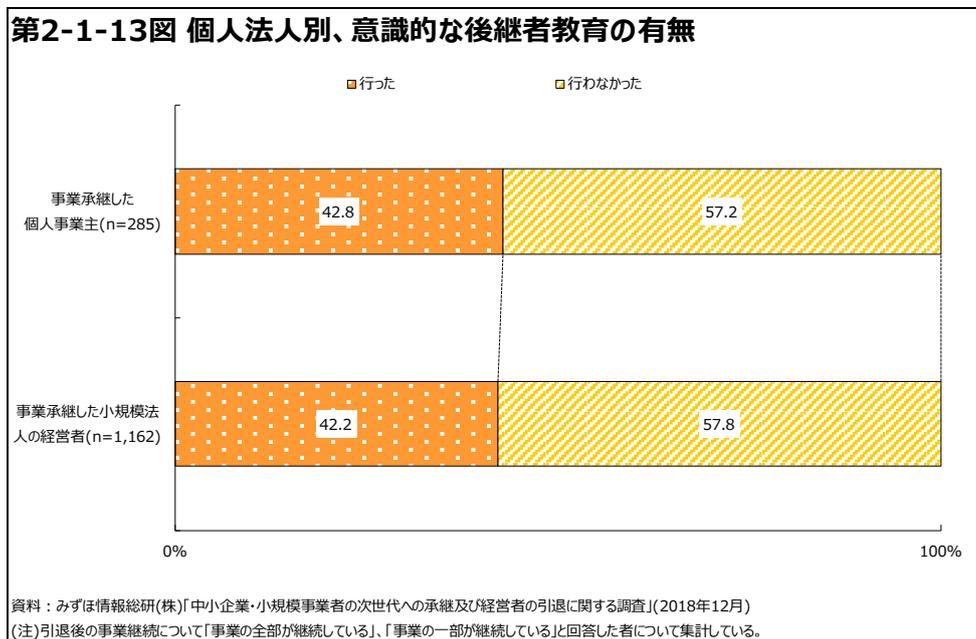
個人事業者においては、「血縁関係」と回答する者の割合が最も高く、身内であることを重視する場合が多いことが分かる。次いで、「自社の事業に関する専門知識や実務経験」が重視されている。

他方、法人の場合、「経営に対する意欲・覚悟」が最も高く、続いて自社の事業に関する専門知識や実務経験が重視される傾向にある。

⁹ 中小企業庁(2017)



経営者が後継者に対し、意識的な後継者教育を行ったかを個人法人別に示したものが第2-1-13図である。小規模事業者においては、個人法人ともに、約4割が意識的な後継者教育を行っている。

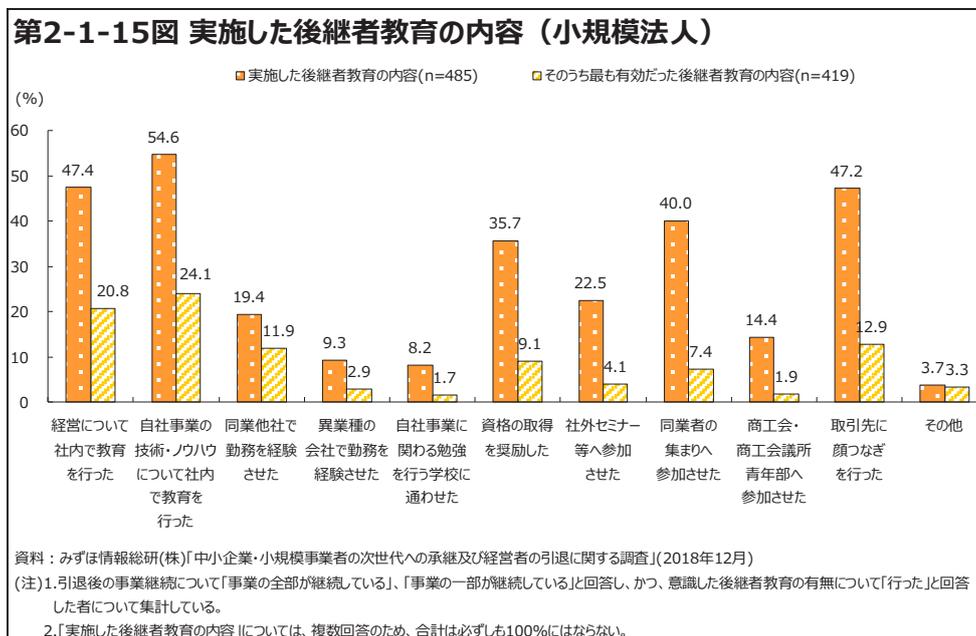
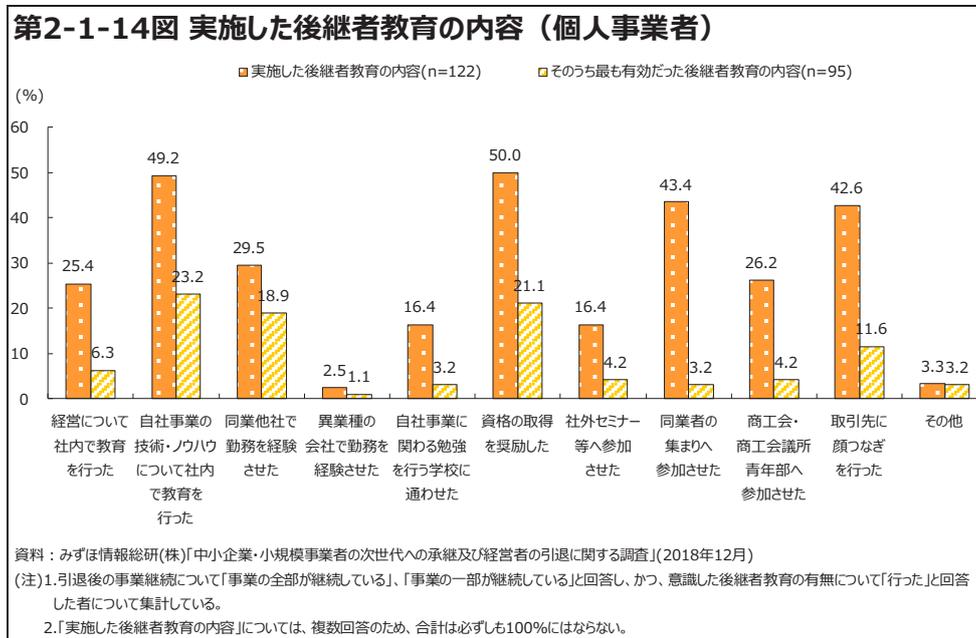


実施した後継者教育の内容と、その中で特に有効だと感じた内容について見たものが第2-1-14図及び第2-1-15図である。

有効だと感じた内容について、個人事業者は、「資格の取得を奨励した」、「自社事業の技術・ノウハウについて社内で教育を行った」と回答する者が多い。事業に直接

いかせる内容の教育が、効果があると感じる割合が高いようだ。

他方、小規模法人は、個人事業者に比べ、「経営について社内で教育を行った」を回答する者の割合が高く、法人組織としての経営に関わる教育を重視しているものと推察される。



事例 2-1-1：見島塗装

「徐々に後継者に実質的な経営を任せ、円滑に事業を引き継いだ個人事業者」

佐賀県神埼市の見島塗装（従業員4名、個人事業者）は、主に配電盤塗装を行う事業者である。前代表者の見島純二郎氏が1977年に創業した。主な顧客は大手配電盤メーカーに配電盤を覆う鉄枠を納入する鉄鋼業者で、県内一円、県外に及ぶ。

先代の長男で現経営者の見島昌樹氏は、1998年に当事業者の従業員となった。純二郎氏は、昌樹氏が仕事を覚えていく中で、自然と昌樹氏を後継者として意識するようになり、後継者として身に付けるべき技術やノウハウを段階的に引き継いでいった。

技術については、作業現場で実践的に実務をこなしながら引き継いでいった。純二郎氏が自ら開発した粉体塗装法は、取引先からも高く評価されるもので、高度な技術力を必要とした。初めのうちは時間がかかっても丁寧な作業をさせ、仕上がり具合を純二郎氏が確認した。また、大手配電盤メーカーが求める工程に沿った作業を効率的に身につけてもらうために、純二郎氏が直接、技術やノウハウを教えることを重視した。昌樹氏自身も、塗装技能士の資格を取得するなど努力を重ねていた。

昌樹氏は、事業に関わる技術やノウハウを身に付けた後、以前は純二郎氏が行っていた取引先との調整、資金管理、事業方針の策定など経営に関わる業務を徐々に任されていった。また、事業を承継する前から、金融機関との折衝なども任されるようになり、経営者としての知識も更に深めていった。純二郎氏は、実際に事業を引き渡す前に、昌樹氏に経営者としての意識を持って欲しかったという。

平成31年1月、昌樹氏が代表に就任。事業の承継にあたっては、神崎市商工会からアドバイスをもらうことで、開業届、青色申告の届出等の関係書類の提出、資産や負債の引継ぎなどを滞りなく進めることができた。また、小規模企業共済、倒産防止共済への加入といったリスクに備える方法や、資金繰りへの意識の必要性など、経営者として持つべき心構えの説明も受けた。

純二郎氏は、「技術の承継、経営の承継と段階的に事業の引継ぎを行ったことで、自分、息子ともに不安なく円滑な事業承継が行えた。」と言う。昌樹氏は、「先代から技術指導を受けられたこと、長い付き合いの顧客や人脈を引き継げたこと等、事業承継のメリットは大きいと感じる。引き継いだものをいかしながら、今後は若い人材の採用・育成や経理業務の効率化を行い、販売先の拡大や収益力の向上につなげていきたい。」と語る。



見島純二郎氏（左）と見島昌樹氏（右）



塗装作業の様子

事例 2-1-2：大井川事務機 「後継者の経験をいかし、事業を多角化した個人事業者」

静岡県焼津市の大井川事務機（従業員2名、個人事業者）は、前代表の滝井健治氏が1986年に設立した事務用品小売業者である。長年、地元の企業に文具やOA機器を販売してきた。

健治氏の長男で現代表の滝井愛龍氏は、子どものころから漠然と家業を継ぐことを意識していたという。学卒後10年ほど県外のアパレル企業で店舗運営やWEBに関わる業務などを担当した後、地元に戻り、2012年から家業で働き始めた。その中で、地元商店向けにホームページを作成するニーズがあると聞いたことをきっかけに、以前の勤務先で培ったコンピューターのスキルをいかし、新たな事業としてホームページ制作を開始した。主力商品である文具の利益率が低いことが長年の課題であり、利益率の向上を狙いとしていた。また、パソコンの修理及び販売も始め、既存の顧客にパソコン関連の要望があれば、広く対応できる体制を整えた。

愛龍氏が家業に従事してから6年経ち、健治氏は愛龍氏が事業を引き継ぐことを自覚してきたように見えたため、事業承継を考え始めた。ちょうど大井川商工会から事業承継補助金の説明があったことが後押しになり、具体的に事業承継の検討を始めた。事業承継補助金の申請に向けた事業計画書の作成において、愛龍氏は、自身のスキルをいかした「小規模事業者に特化したホームページ再活用支援サービスの提供」を行い、さらに事業の拡大を図ることとした。これまでホームページ作成の事業を行う中で、特に小規模事業者に、ホームページを作ってからほとんど更新しないなど、運用方法が分からないと悩む者が多いことが分かった。そこで、小規模事業者向けに特化し、ホームページ再活用の支援、運用アドバイスなどを盛り込んだ新たなサービスを始めることにした。事業承継後の成長計画を具体化でき、事業承継補助金を活用し、2018年12月に正式に愛龍氏が事業を引き継いだ。

また、愛龍氏は、事業承継以前から、同商工会内で開催される「情報化促進委員会」の委員長を務めており、同商工会に加入している事業者に対し、会計ソフト導入などの情報化に向けた支援活動も行っている。委員会のメンバーの経営者と交流を図る中で、事業運営の知識や経営者としての心構えなどを学ぶことができているという。

愛龍氏は「事業の多角化は、ホームページの作成から始まったが、現在は、オーダーメイドしたパソコンの販売まで行っている。今後も地域の顧客の要望に応えるために、事業の幅を広げていきたい。」と語る。



滝井愛龍氏



店舗の外観

事例 2-1-3：手島最中店 「後継者不在の個人事業者の事業を承継し、 伝統を守りつつ成長を目指す個人事業者」

山口県下関市の手島最中店（従業員3名、個人事業者）は、最中の皮を製造し、県内の和菓子屋に販売する事業者である。1959年創業の老舗で、2代目の手島柳太郎氏が代表を務める。

2016年10月、高杉晋作が眠る墓所「東行庵」の向かいで土産物屋兼飲食店を営む清風亭が、経営者が高齢になり後継者不在のために引継ぎ先を探している、と下関菓子組合経由で柳太郎氏に話が合った。同業他社が引継ぎを躊躇する中、柳太郎氏は、清風亭で提供される人気の「晋作もち」の伝統を守り、また、最中の皮の売上が減少する中で事業拡大を図るため、清風亭を引き継ぐことを決めた。手島最中店では3代目の康太郎氏への技術の承継が順調に進んでおり、最中製造を康太郎氏に任せられる状況にあったことが後押しとなった。柳太郎氏自身は60歳近くになっていたが、妻や娘とも話し合い、家族一丸となって運営することを決断した。

同年11月、柳太郎氏は、清風亭の前経営者と面談し、承継する事業の範囲や時期、売買金額などを話し合った。同組合を介してマッチングしていたため、お互いに信頼関係があり、同月中に引継ぎ条件を決めることができた。具体的には、清風亭の屋号、飲食店のメニュー、土産物の在庫、設備、什器などを買取る形で引き継ぎ、店舗不動産は新たに賃貸契約を結んだ。名物の「晋作もち」は同組合が考案したものだったため、製造方法は同組合からレクチャーを受け、前経営者からもアドバイスをもらい、従来のを残すことができた。

2017年2月に前経営者は営業をやめ、柳太郎氏は1か月かけて店舗を改装した後に、同年4月、清風亭を新装開店した。梅や桜の開花の季節や紅葉の季節には、特に観光客がたくさん押し寄せにぎわいを見せているという。

柳太郎氏は、「自身の年齢もあり、清風亭を引き継ぐか迷ったが、家族で面白く運営できており満足している。清風亭を引き継ぐ前は息子に事業承継し、経営者の一線を退くことも考えていたが、新たなやりがいが見つかった。息子、家族と力を合わせて、成長を目指して事業運営に励みたい。」と語る。



引き継いだ「清風亭」の外観



手島柳太郎氏

事例 2-1-4：ペンションオードヴィー（現 ゲストハウス tesoro 奥志賀） 「事業引継ぎ支援センターの支援により、遠方の創業希望者とマッチングし、 事業承継した個人事業者」

ペンションオードヴィー（従業員1名、個人事業者）は、避暑地、スキーで有名な長野県の奥志賀高原に、1988年に創業したペンションである。

前オーナーは、地域のホテルやスキースクールなどと連携しながら27年間順調に経営してきたが、年齢を重ねて気力・体力に衰えを感じ、引退を考えるようになった。後継者がいなかったため、2014年11月に長野県後継者バンクが創設されるという新聞記事を見て、その運営主体である長野県事業引継ぎ支援センターに事業承継の相談をした。

他方、現オーナーの荻野公男氏は、ゲストハウスの経営が若い頃からの夢で、旅行代理店で勤務したり、30歳を過ぎてから大学の観光学部に入ったりするなど、夢の実現に向けて準備を重ねてきた。もともと横浜市在住だが、自然豊かな長野の魅力にひかれ、長野で物件を探していたが、なかなか希望に沿う物件が見つからなかった。そうした中、荻野氏も長野県後継者バンクの存在を知り、同センターに相談した。同センターは、荻野氏の希望・条件を丁寧に聞き取り、合致する相手としてペンションオードヴィーを紹介した。

同センター同席のもと、荻野氏と前オーナーの話合いの場が設けられた。荻野氏は、建物・設備・周辺環境がイメージに合っていたことに加えて、前オーナーのこれまでの経営方針も、自身が望む姿に合致していることが分かり、事業を引き継ぐ決心をした。前オーナーは、荻野氏の熱心な姿勢に、信頼して事業を任せられる人と判断した。両者の思いが一致したため、その場で口頭の承継の基本合意が行われた。荻野氏は、建物や設備をそのまま譲り受け、既存顧客・屋号も引き継いだことで、2016年夏に新装開業した直後から、一定の売上を上げることができた。

荻野氏は、更なる成長を目指すため、前オーナーの方針を踏襲しながらも、新たに「自然を自由気ままに楽しむ贅沢と非日常感を、この地で味わってもらおう」ことを第一の経営方針にしてサービスの充実を図り、2018年10月に屋号を「ペンションオードヴィー」から「ゲストハウス tesoro¹⁰奥志賀」に変更した。新たなサービスを充実させたことで、新装開業当初の宿泊客は8割が以前からの顧客であったが、現在は8割がtesoro 奥志賀になってからの顧客となっている。

荻野氏は、「今後、冬季以外のシーズンも宿泊客に喜んでもらうため、新設したウッドデッキやキャンプ施設の活用や、JAZZ ミュージシャンを招聘し音楽イベントを行っていく。様々な客層に愛されるゲストハウスにしていきたい。」と語る。



荻野氏夫妻



ゲストハウス外観

¹⁰ テゾーロ：イタリア語で「宝物」

事例 2-1-5：長野県安曇野市、安曇野市商工会 「インターネットを活用した 事業承継のマッチング支援をする地方自治体と商工会」

長野県の安曇野市及び安曇野市商工会では、市内の中小企業の廃業の増加に対する強い危機感から、事業承継に関する勉強会を開催するなど、事業承継支援に積極的に取り組んできた。

2016年、同市及び同商工会は職員向けの事業承継に関する勉強会の中で、トランビ株式会社（東京都港区、以下、「トランビ」という。）¹¹が運営するWeb上のM&Aのマッチングサービスの存在を知り、トランビとの連携により後継者不在の事業者に対する事業承継支援を充実させられないかと考えた。

商工会会員に対して事業承継に関するアンケートを実施したところ、廃業を考えている事業者の約6割が「後継者がいない、候補者に継ぐ意思がない」という結果で、後継者の不在が廃業につながっていることが改めて確認できた。そこで、同市と同商工会、トランビが一体となり、2018年6月からインターネットを活用した「事業承継のマッチングサービス」を開始し、後継者の不在を課題に抱える事業者と、事業の譲受けを希望する企業のマッチング支援をすることになった。

同商工会は、相談を受けた事業者の匿名性を確保しながら経営者の思いや考え方、希望金額などを整理し、WEBサイトへの代理登録をしている。インターネットに慣れていない高齢の経営者でも利用しやすく、また同商工会は会員の事業内容を理解しているため、客観的な視点で事業内容を掲載できるというメリットがある。また、買い手からの打診があった場合も、同商工会が間に入り専門家を紹介することで、M&A交渉を円滑に進めることができる。

既にサイトに登録された案件では、当初の予測を大幅に上回る閲覧があった。価格交渉まで進んだ事例では、自身では気付いていなかった技術・ノウハウに価値があることを再認識することができるなど、廃業ではなく第三者への事業承継により事業や経営資源を世に残そうと前向きに検討するきっかけにもなっている。

「実際にM&Aの成約にまでつながらなくても、マッチングを通じて、自社の価値や事業・ノウハウに対する客観的な評価を知るきっかけにもなる。親族や社内に後継者が見つからなくても、事業承継は可能であることを、より多くの事業者に知ってほしい。」と同市及び同商工会の担当者は語る。

¹¹ Web上でのM&Aマッチングサービスを展開する企業で、小規模案件の成約に強みを持つ。詳細は2018年中小企業白書事例2-6-10を参照。

事例 2-1-6：滋賀県東近江市 「小規模事業者の後継者のマッチング支援を行う自治体」

滋賀県東近江市は、同県の廃業率が他県と比較して高いこと、後継者不在のために黒字状態で廃業する事業者がいることに問題意識を持ち、中小企業・小規模事業者の後継者候補探しを支援する取組「まるごと東近江あかつぎさん募集事業」を実施した。

同市では、2018年1月に、同市の魅力をPRすることを目的に、市内の商工会・商工会議所、工業会、観光協会、JAなどを構成団体として、「まるごと東近江実行委員会」を立ち上げた。そこで、特に商工会・商工会議所から、同市の魅力を伝えることで、事業承継を支援することにつながる事業ができないかと提案があり、同事業が進められた。

同事業の取組として、2018年11月に、東京駅近郊で「事業承継個別相談会」を実施し、個人事業者3者を含む小規模事業者を中心とした計8事業者が参加した。同市内の黒字だが後継者がいない事業者と、首都圏の様々なスキルを持った人材を、後継者候補としてマッチングさせること及び事業承継の気運を醸成することを狙いとした。地道な広報活動に加えて、各メディアに取り上げられたことも奏功し、各事業者はおおむね10~30件程度の相談者と面談ができた。相談会後の事業承継に関するやり取りは、商工会・商工会議所が支援しながら進めている。

参加した事業者は、「自身の事業にこれほど興味を持ってもらえるとは思わなかった。事業承継に向けて、事業を継続していく上で自信になる。様々な能力をもっている方と、マッチングできる可能性があることが分かり参考になった。今後も、円滑な事業承継を実現するための取組を続けていきたい。」と語る。同事業は、事業承継の気運を高める取組として効果を発揮しているといえよう。



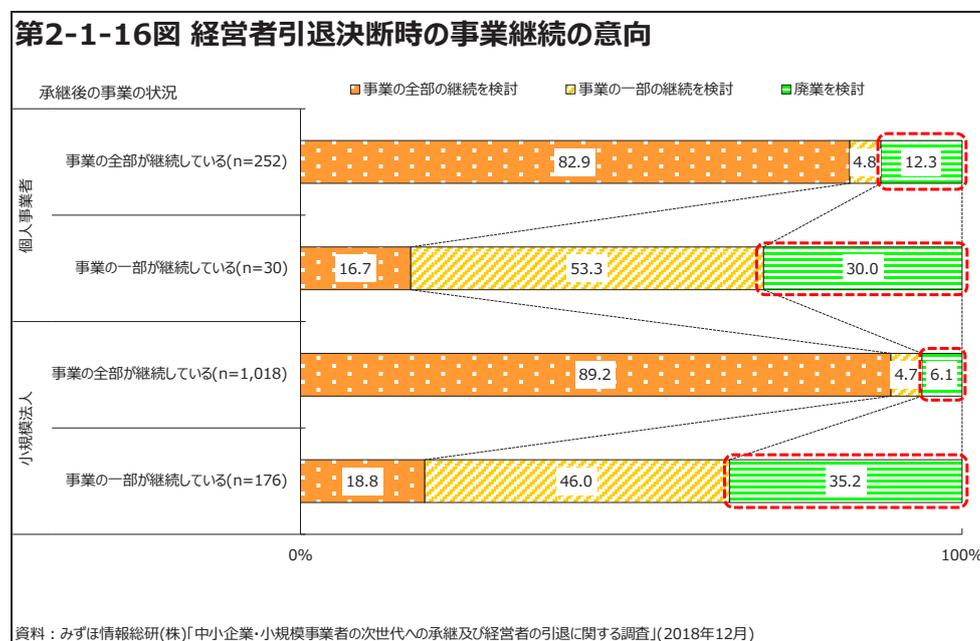
事業承継個別相談会の様子

3. 事業承継に至るまでの状況と取組の振り返り

本節ではここまで、個人事業者の事業承継の取組について明らかにしてきた。本項では事業承継を選択するまでに、どのような状況で、どのような課題があったのかを明らかにする。経営者を引退¹²することを決断した時点から、実際に経営者を引退し事業承継する時点までの間について、「事業承継した個人事業主」と「事業承継した小規模法人の経営者」別に分析する。

① 経営者引退決断時点の事業継続の意向

第2-1-16図は、経営者を引退することを決断した時点の、事業継続の意向について見ている。引退決断時には廃業を検討していた者の中にも、事業承継を実施した経営者が一定数いることが分かる。

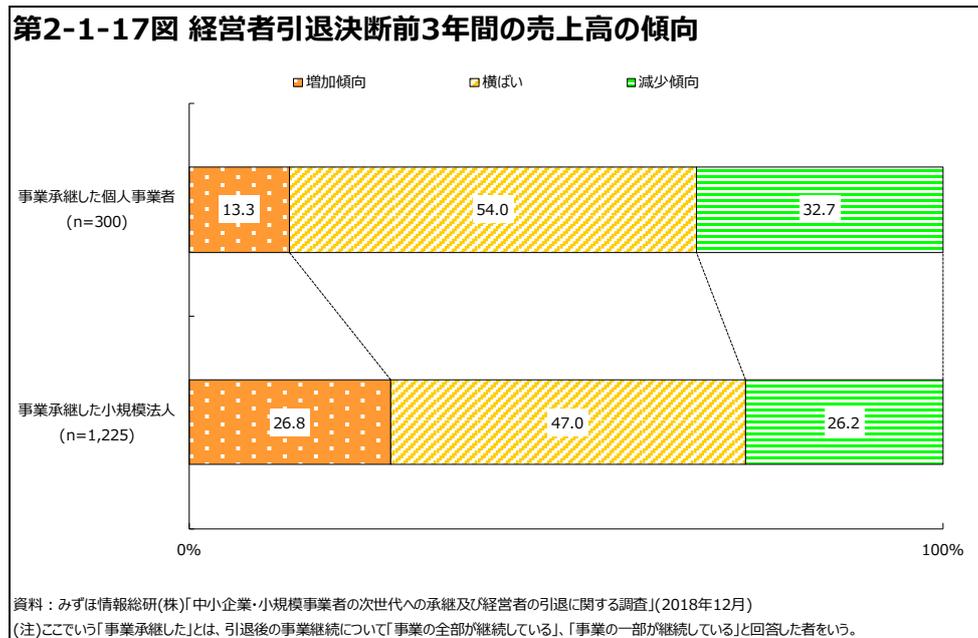


¹² 「経営者を引退」とは、法人の代表者又は個人事業主を辞めることを指す。

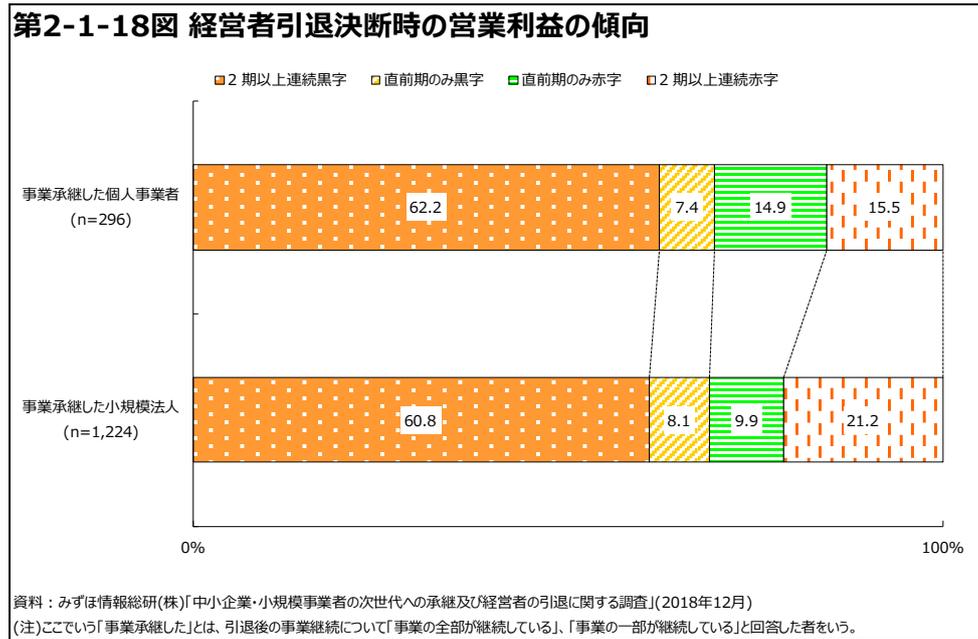
② 経営者引退決断時点の事業内容

経営者を引退することを決断した時点での、売上高や利益の傾向、資産状況について比較する。

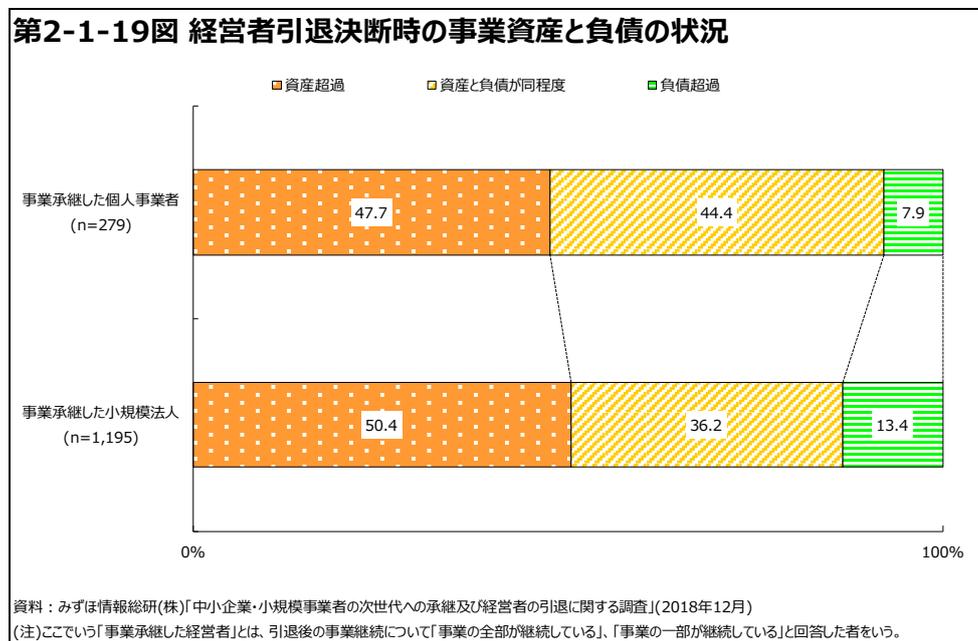
第2-1-17図は、経営者引退決断前3年間の売上高の傾向を示している。事業承継した個人事業者は、小規模法人に比べ、売上高が減少傾向の中で、経営者の引退を決断している割合が高い。



次に、経営者が引退を決断した時の営業利益の傾向について示したものが第2-1-18図である。個人法人ともに、事業承継した経営者は、約6割が2期以上連続黒字の状況で経営者引退を決断している。売上高が「横ばい」や「減少傾向」であっても、利益は確保している状態で、事業承継を決断している場合が多いと考えられる。



経営者引退決断時の事業資産と負債の状況について見ると、事業承継した個人事業者では、「資産超過」と回答した者は半数に満たない（第2-1-19図）。「資産と負債が同程度」又は「負債超過」という資産状況に余裕がない中で、事業承継の検討をしたものが多いことが分かる。

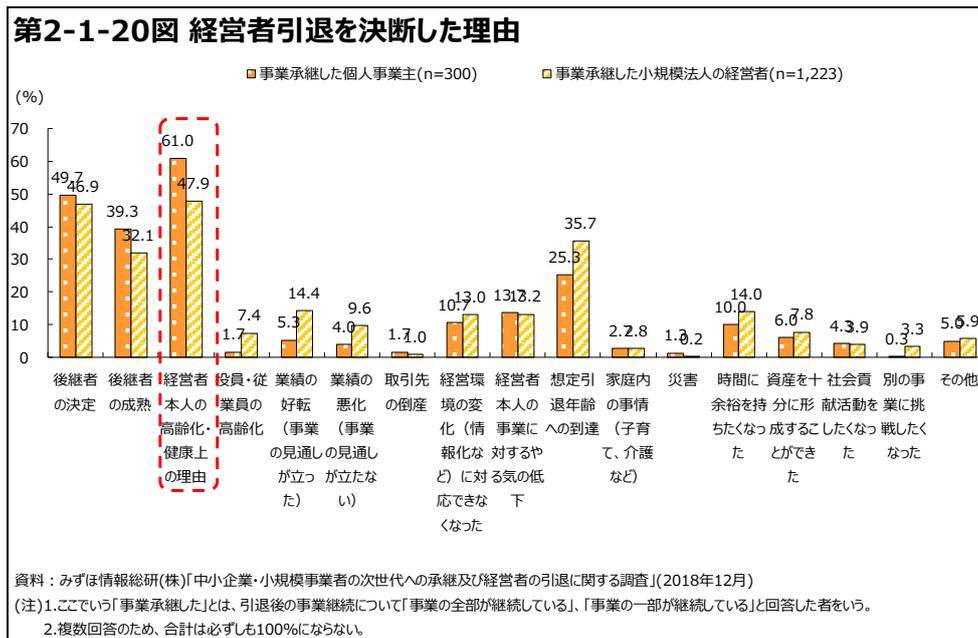


③ 経営者引退を決定した理由

次に経営者引退を決定した理由について見る（第2-1-20図）。

事業承継した個人事業者が経営者引退を決定した理由は、「経営者本人の高齢化・健康上の理由」が最も多い。一方、小規模法人では「想定引退年齢への到達」を理由とする者も多く、事前に引退時期を決めている場合が比較的多いと考えられる。

また、個人法人ともに「後継者の決定」、「後継者の成熟」を理由とした割合は高い。後継者に引き継ぐ目途がついてから、自身の引退を決定する者が多いと考えられる。

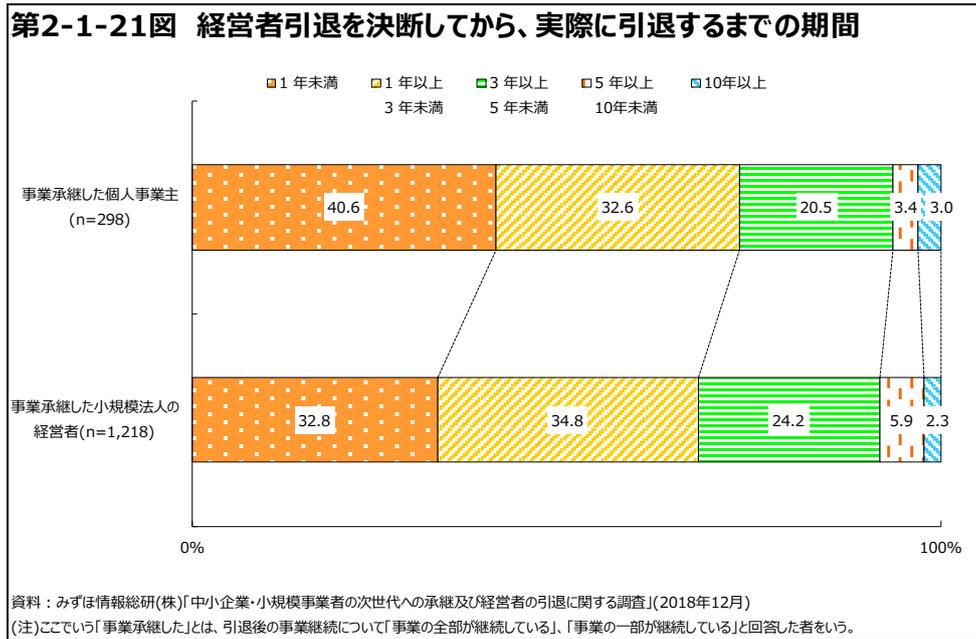


④ 経営者引退に向けての準備期間

ここでは、経営者引退の準備期間について見ていく。

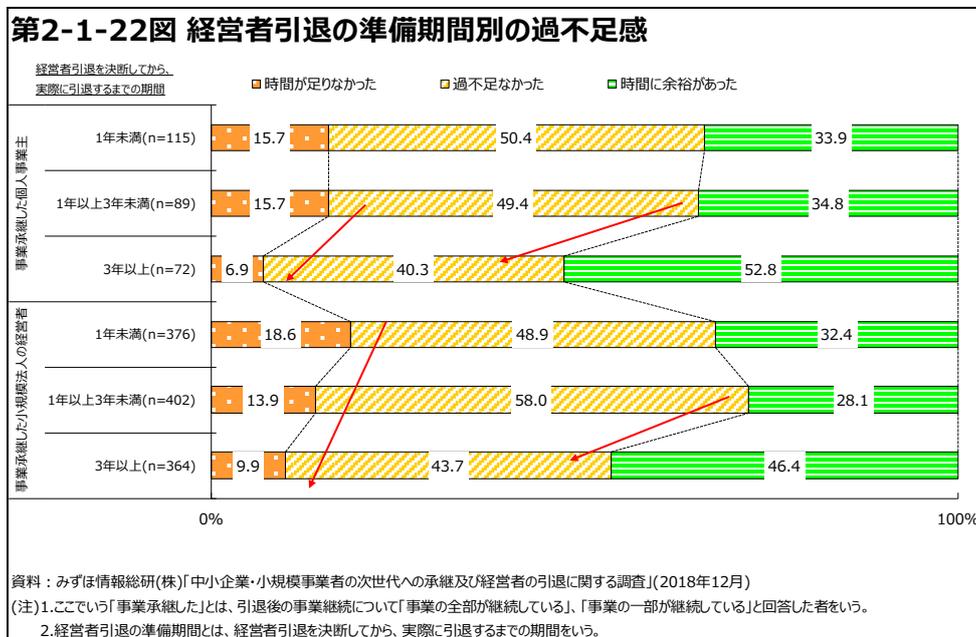
経営者引退の準備期間を、「経営者引退を決定してから、実際に引退するまでの期間」として示したものが、第2-1-21図である。

事業承継した小規模法人の経営者に比べ、事業承継した個人事業主の方が、引退するまでの準備期間が短い。準備期間が1年未満と短い場合が、小規模法人の経営者では32.8%であるのに対し、個人事業主では40.6%となっている。



第2-1-22図は、経営者引退の準備期間の過不足感について見ている。

事業承継した個人事業主、事業承継した小規模法人の経営者ともに、準備期間が3年以上になると、「時間が足りなかった」と回答する者の割合が下がり、「時間に余裕があった」は割合が上がる傾向にある。余裕をもった引退準備には、時間が必要だといえよう。

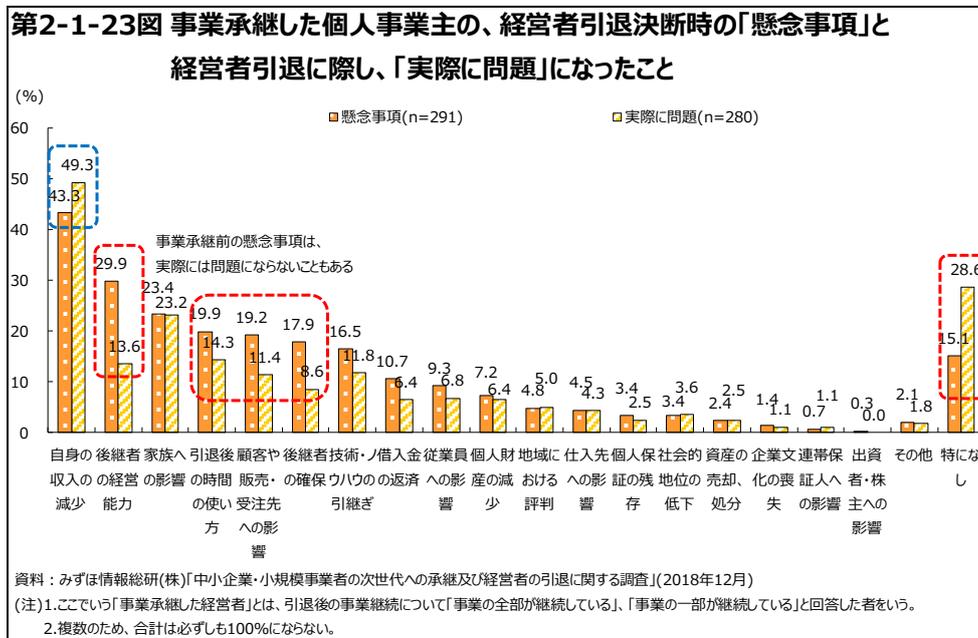


⑤ 経営者引退の課題と相談相手

経営者引退に向けて、自身や周囲に及ぼす影響について様々な心配事があるだろう。実際に引退した経営者の考えや取組を明らかにしていく。

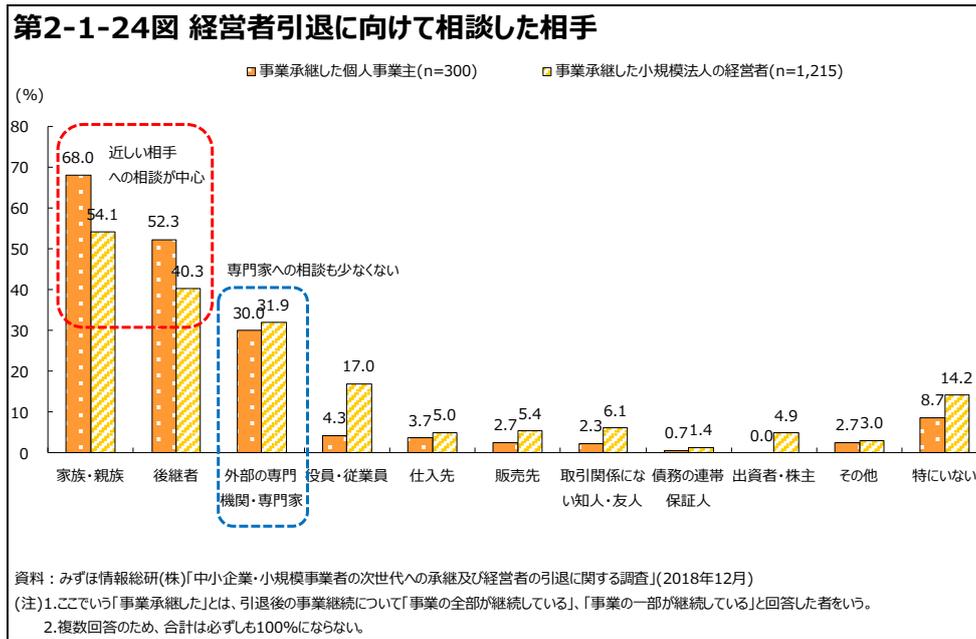
まずは、事業承継した個人事業主が、経営者引退決断時に何を懸念し、その後、引退に際し何が問題になったかについて、第2-1-23図で示している。

懸念事項は、経営者自身については、「自身の収入の減少」や「引退後の時間の使い方」が多く、周囲については、「後継者の経営能力」、「家族への影響」、「顧客や販売・受注先への影響」が多かった。他方、実際に問題になったこととしては、懸念事項と比較すると、「自身の収入の減少」の割合は増加するが、「後継者の経営能力」や「引退後の時間の使い方」、「顧客や販売・受注先への影響」は大きく減少している。実際に引退するまでに何らかの対応を行っていると考えられるが、事業承継前の懸念事項は実際には顕在化しないこともあると考えられる。



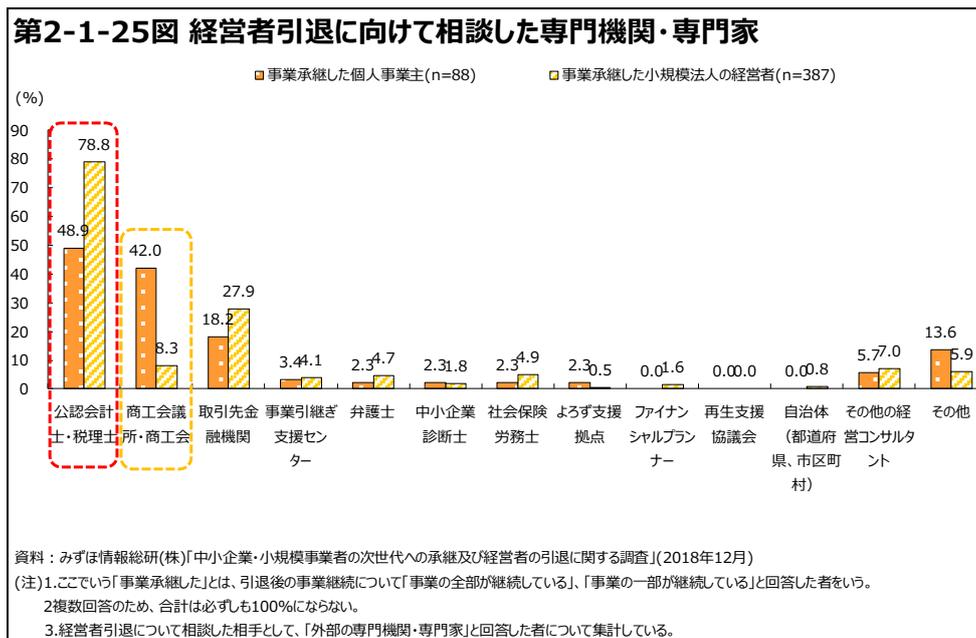
次に、事業承継した経営者が引退に向けて、懸念事項などの相談をした相手について示したものが第2-1-24図である。

事業承継した個人事業主、小規模法人の経営者ともに、「家族・親族」や「後継者」など、特に関係が近い相手への相談が中心となっている。次いで、「外部の専門機関・専門家」へ相談した割合が高い。



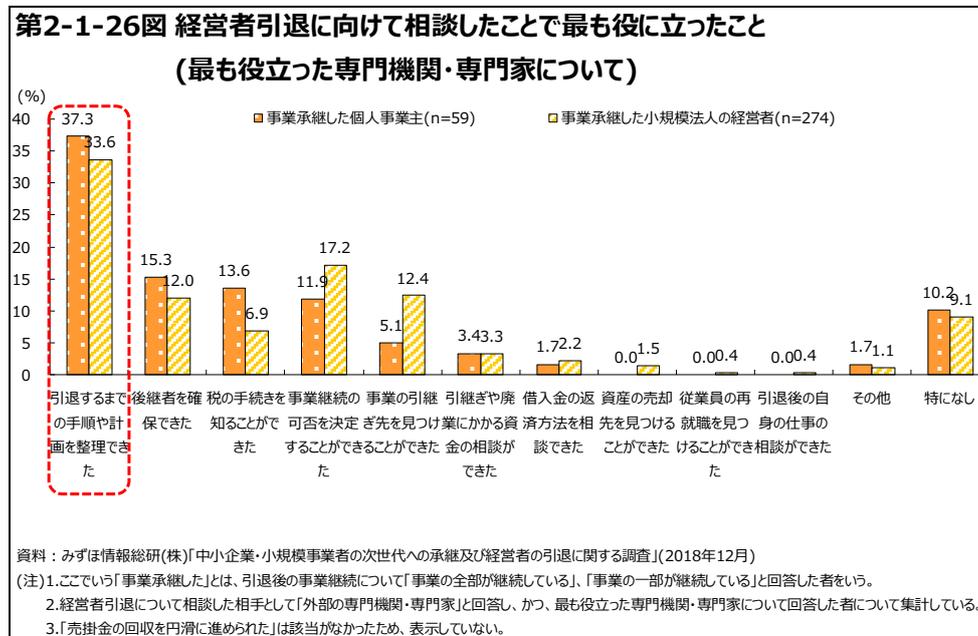
続いて、相談した「外部の専門機関・専門家」について、その内訳を確認していく(第2-1-25図)。

個人法人ともに、事業承継に係る手続を行う上で接点の多い「公認会計士・税理士」を相談相手とする割合が最も高い。次に、個人事業主については、「商工会議所・商工会」への相談が、小規模法人の場合は「取引先金融機関」への相談が多い。小規模な個人事業者及び法人にとって、地元の商工会議所や商工会、金融機関が、事業承継の相談窓口として機能している一方、他の専門機関・専門家への相談は、それほど行われていないことが分かる。



次に、第2-1-26図では、専門機関・専門家に相談したことで最も役に立ったことについて示している。

個人法人ともに、「引退するまでの手順や計画を整理できた」と回答した割合が高く、引退に関わる包括的な相談ができたことについて、役立ったと感じているものと考えられる。また、「事業継続の可否を決定することができた」、「後継者を確保できた」という、事業の継続に直接関わる相談ができたことについて、役立ったとする者も多い。他方、具体的に「資産の売却先を見つけることができた」、「従業員の再就職を見つけることができた」など、個別の経営資源の引継ぎに関する相談や、「引退後の自身の仕事の相談ができた」という、引退に際した懸念事項である自身の収入に関する相談の割合は低い。これらを踏まえると、経営者引退決断時の懸念事項を解決するためには、様々な専門機関・専門家と連携して経営者引退の準備をすることが重要であると考えられる。



【コラム 2-1-3 小規模企業共済について】

第 2-1-23 図で見たように、現経営者にとって、現役引退後の経営者自身の収入が大きな課題となっている。

このような経営者の不安を取り除くための制度として、1965 年に創設されたのが「小規模企業共済制度」である。

本共済制度は、小規模事業者の廃業、退職、転業などに備え、廃業後の生活の安定や事業の再建の資金を準備するための制度であり、半世紀もの間、経営者のセーフティ機能を担ってきた。在籍者数は、平成 30 年 3 月末で、138.1 万人となっている。

●小規模事業者の経営者の退職金制度

小規模企業共済制度は「経営者の退職金制度」とも呼ばれており、小規模事業者の経営者を対象に、廃業や引退時に備えて、毎月資金の積立を行う共済制度である。

事業活動を止めた後の小規模事業者の生活の安定を容易にすることを目的としており、個人事業の廃止、会社等の解散など、廃業に至る場合について、A 共済事由として最も手厚い共済金を支給している。また、65 歳以上かつ 180 か月以上掛金を納付した場合（老齢給付）については、B 共済事由として、廃業に次いで高い共済金を支給している。また、個人事業者については、従来 of 事業と同一の事業を営む会社に組織替えし、当該会社の役員とならなつたなどの場合、会社の役員については、法人の解散、死亡、疾病や負傷以外の理由又は 65 歳未満で役員を退任した場合は、準共済事由として、掛金相当額が支給されることとなっている。

平成 28 年 4 月には、事業承継の円滑化の観点からの制度見直しを実施しており、「事業の承継」を事業の廃止と同列に位置付け、事業承継に関する共済事由について、以下の引き上げを実施している。

①個人事業主が親族内で事業承継した場合に廃業と同様の A 共済事由への引き上げを実施（平成 28 年 4 月以前は、準共済事由とされていた。）。

②会社の役員の退任時の共済事由について、65 歳以上である場合について、老齢給付と同様の B 共済事由への引き上げを実施（平成 28 年 4 月以前は、法人の解散、死亡、疾病や負傷以外の理由による退任については、準共済事由とされていた。）。

小規模企業共済制度の加入メリットとして、〔1〕税制措置、〔2〕貸付制度の 2 点が存在。

〔1〕税制措置：掛金は全額所得税控除の対象。共済金は退職所得扱い（一括支給の場合）又は公的年金等の雑所得扱い（分割支給の場合）の対象。

〔2〕貸付制度：積み立てた掛金総額の 7～9 割の範囲で、2,000 万円を上限に、低利、かつ、無担保・無保証の融資を受けることが可能。

第3節 廃業した個人事業者からの経営資源の引継ぎ

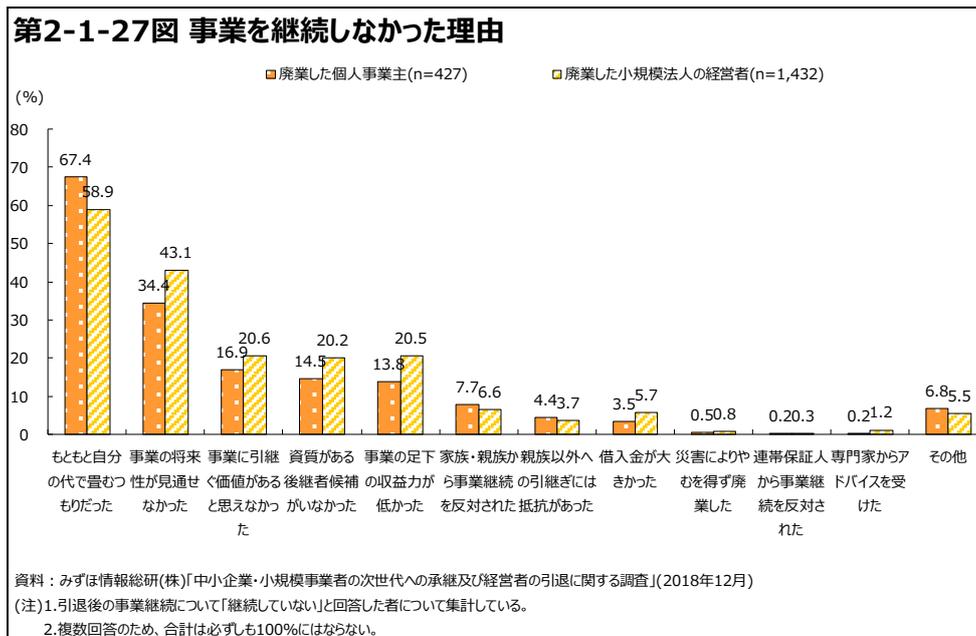
前節では、個人事業者の事業承継について見てきた。事業承継だけでなく、廃業（事業を停止）した個人事業者からも、経営資源を次世代へ引き継げる場合がある。本節では、「廃業した個人事業主」及び「廃業した小規模法人の経営者」別に、経営資源引継ぎの実態と課題を明らかにする。

1. 廃業の理由と廃業時に苦労した取組

①事業を継続しなかった理由

安田（2019）は、「廃業者の大半を占める自営業者にとって、自身が企業というものを営んでいるという概念はないに近いのかもしれない。つまり、企業という世代を終えて時間を超えて続くものという概念であろうが、生業に近い自営業者にとっては自身とその家族の生計を得るすべなのである。」と述べている。実際、事業を継続しなかった理由としては、個人法人ともに「もともと自分の代で畳むつもりだった」が最も多く、法人に比べ個人事業者の方が、割合が高い。（第2-1-27図）。生業に近い小規模な個人事業者ほど、もともと事業を引き継ぐ意思がない傾向があると考えられる。

次いで、「事業の将来性が見通せなかった」、「事業に引継ぐ価値があると思えなかった」、「資質がある後継者候補がいなかった」、「事業の足下の収益力が低かった」とする回答が多い。これらを選択した企業については、早期の経営改善の取組や後継者探し・育成の取組、又はより幅広いM&Aの可能性の模索をしていれば、事業を引き継ぐ選択肢があった可能性もある。

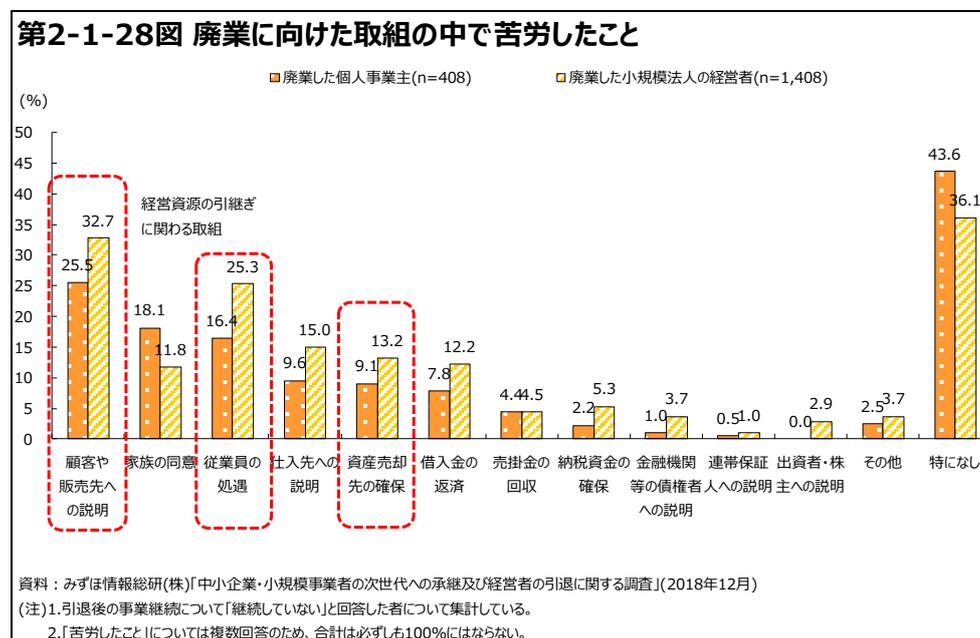


②廃業に向けた取組の中で苦労したこと

第2-1-28図は、廃業に向けた取組の中で苦労したことを示したものである。「特になし」が最も多いものの、半数以上は何らかの取組で苦労している。

個人事業者においては、「顧客や販売先への説明」、「家族の同意」、「従業員の処遇」、「仕入先への説明」、「資産売却先の確保」の順で苦労したとする割合が高い。小規模法人においてもこれらの回答が比較的多かった。

「顧客・販売先」、「従業員」、「資産」などは、第1節でも触れたように、廃業時にも個別に他社へ引き継ぐことができる経営資源である。それぞれ引き継ぐためにも、苦労があると考えられる。以下では、こうした廃業企業からの経営資源の引継ぎについて、経営資源ごとに実態や課題を明らかにする。



2. 個別の経営資源引継ぎの実態と課題

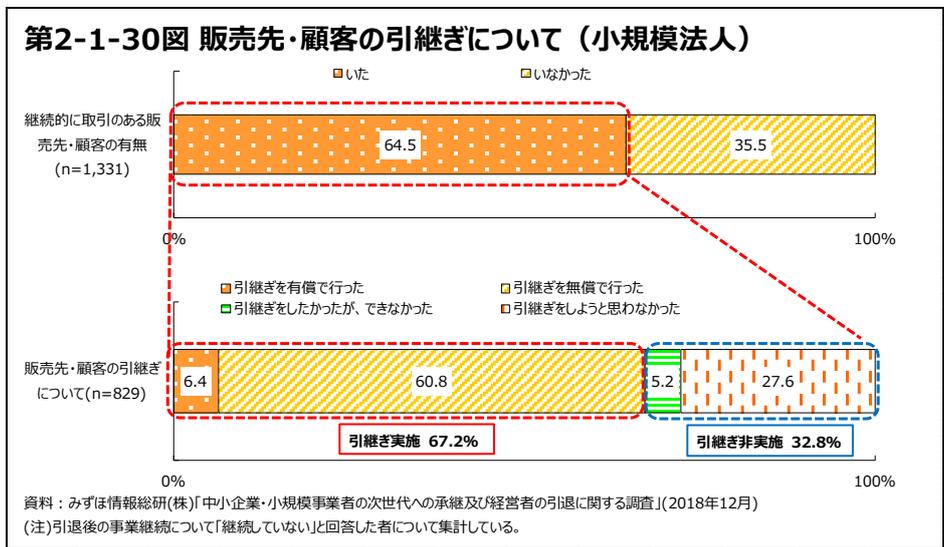
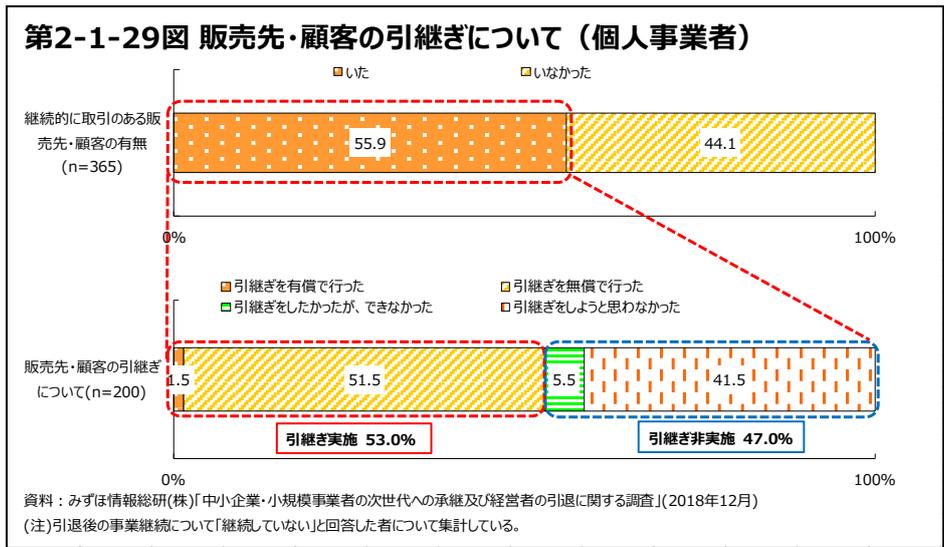
ここでは、個別の経営資源（販売先・顧客、設備、不動産）ごとに、廃業した小規模事業者の引継ぎの実態について見ていく。

①販売先・顧客の引継ぎ

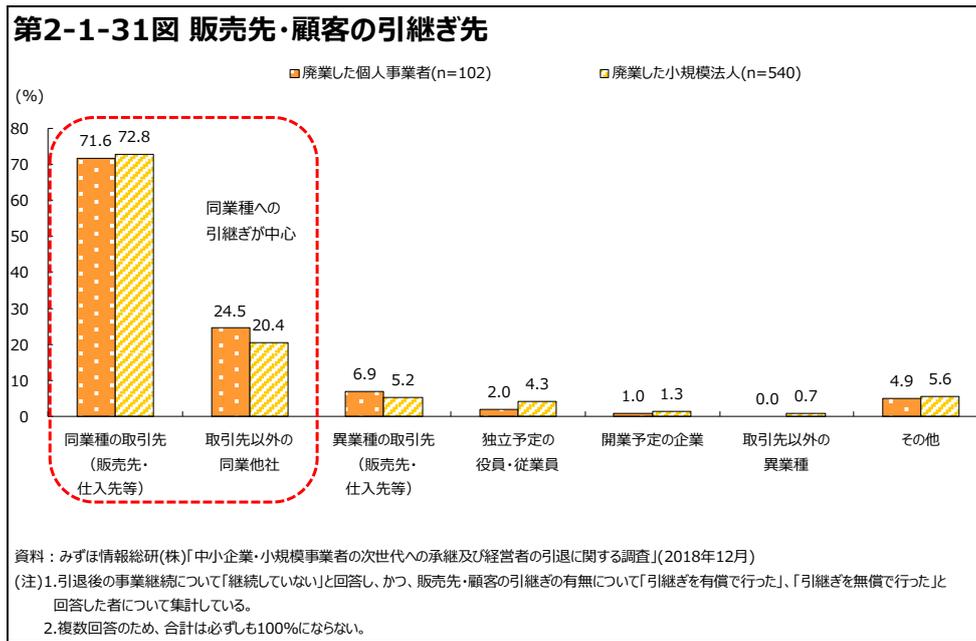
まず、販売先・顧客の引継ぎについて分析する。

第2-1-29図は、個人事業主の引退決断時点における継続的な取引のある販売先・顧客の有無と、その引継ぎの有無を示したものである。過半数の廃業した個人事業者が、継続的に取引のある販売先・顧客を有しており、そのうち、53%が他者に引き継いでいることが分かる。

第2-1-30図は、小規模法人について同様に示したものである。約2/3の廃業した小規模法人が継続的に取引のある販売先・顧客を有しており、個人事業者に比べて販売先・顧客の引継ぎを実施した割合が高い。

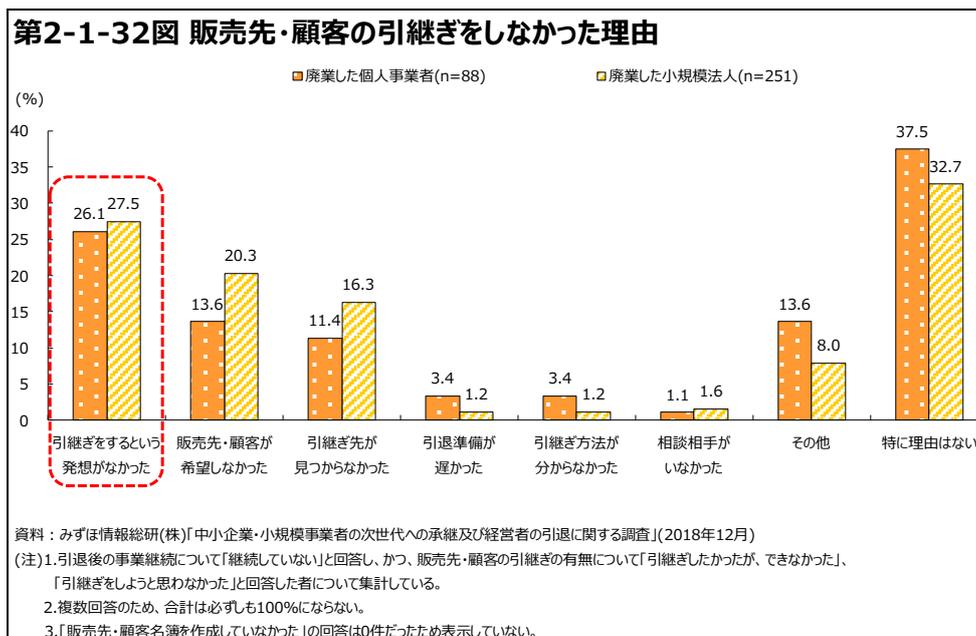


引継ぎを実施した販売先・顧客について、どのような先に引き継いだかを見たものが第2-1-31図である。同業種への引継ぎが中心となっていることが分かる。



販売先・顧客の引継ぎをしなかった理由を見たものが第2-1-32図である。個人法人ともに、3割以上が「特に理由はない」と回答しており、次いで「引継ぎをするという発想がなかった」とする回答が多い。販売先・顧客を他者に引き継ぐという選択肢が念頭にない者が多いと考えられる。

これらの結果を踏まえると、個人事業者には、販売先・顧客を引き継ぐという選択肢が念頭にないため、引継ぎを実施していない可能性がある。したがって、この点についての情報発信を行うなどの支援により、改善の余地があるといえよう。

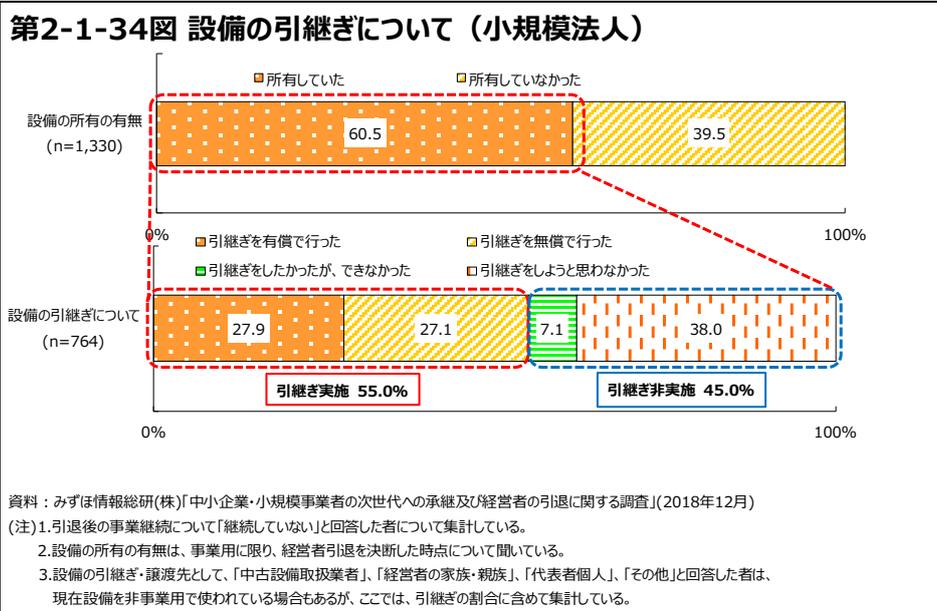
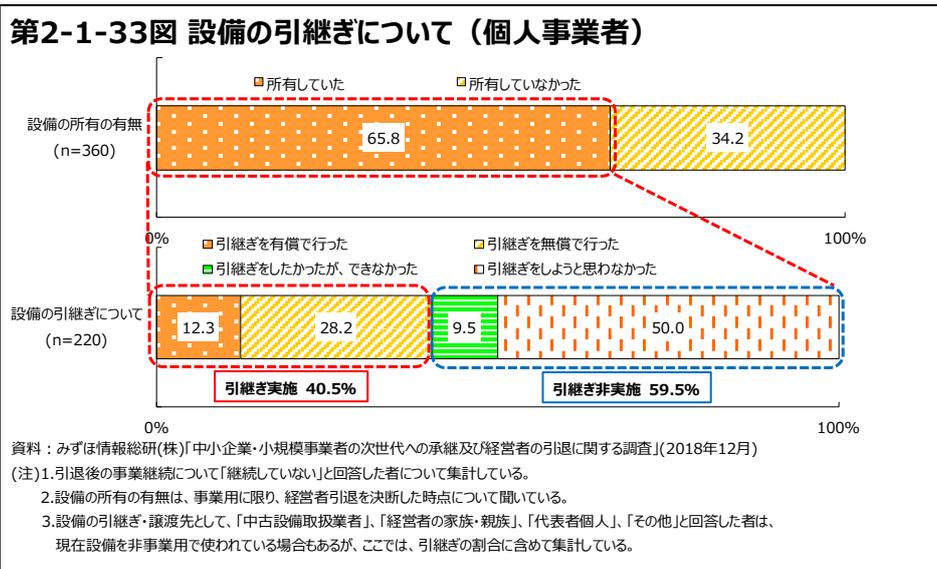


②設備の引継ぎ

次に、事業用設備の引継ぎについて分析していく。

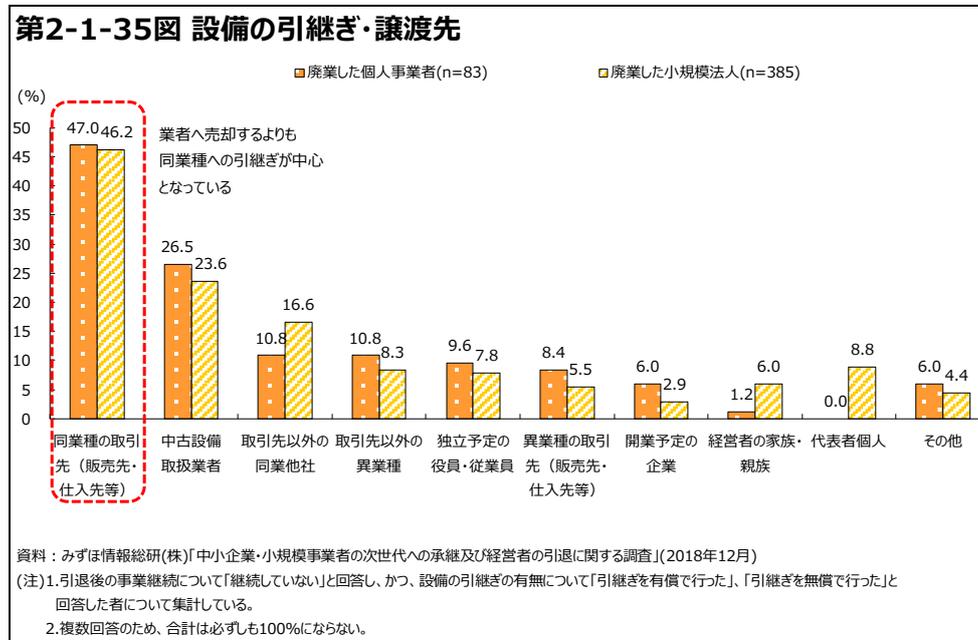
第2-1-33図は、個人事業主の引退決断時点における事業用設備の所有の有無と、事業用設備の引継ぎについて見たものである。約6割の廃業した個人事業者が、事業用設備を所有しており、そのうち、約4割が他者に引き継いでいることが分かる。

第2-1-34図は、小規模法人について同様に示したものである。設備を所有している者の中では、小規模法人の方が個人事業者に比べ、他者へ引き継ぐ割合が高い。特に、有償で引き継ぐ割合は、法人の方が高い傾向にある。



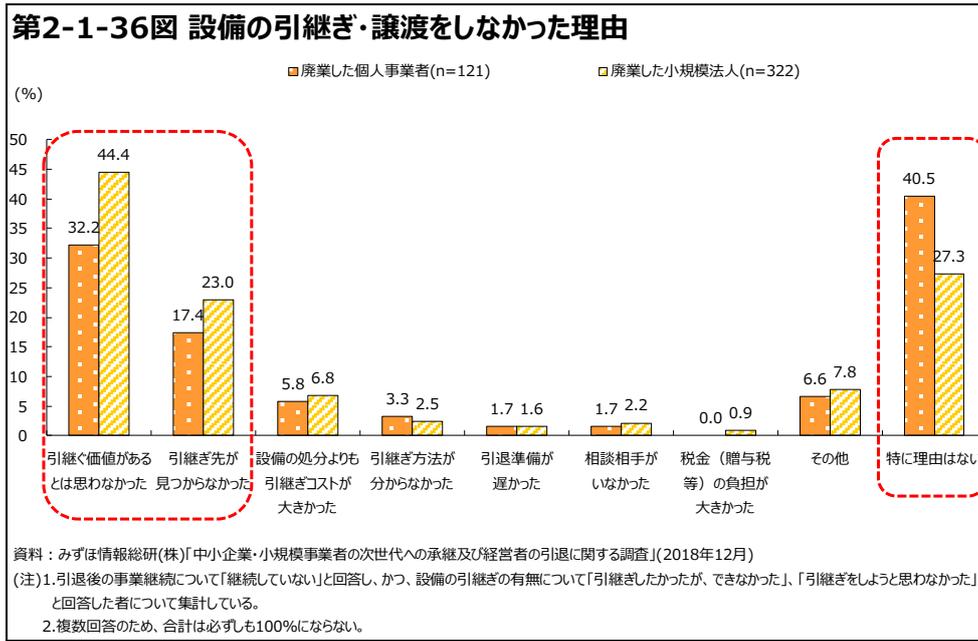
引継ぎを実施した設備について、どのような先に引き継いだかを見たものが第2-1-35図である。前掲第2-1-31図で見た販売先・顧客の引継ぎと同様に、同業種への引継ぎが中心となっている。

中古設備を扱う業者は様々だが、中古設備取扱業者に引き渡すよりも、直接取引先へ引き渡す場合の方が多いたことが分かった。



続いて、設備の引継ぎ・譲渡をしなかった理由を確認したものが第2-1-36図である。個人事業者では、「特に理由はない」が最も多く、次いで「引き継ぐ価値があるとは思わなかった」、「引継ぎ先が見つからなかった」とする者が多い。小規模法人では、「引き継ぐ価値があるとは思わなかった」、「特に理由はない」、「引継ぎ先が見つからなかった」の順に割合が高かった。この結果から、設備の価格の把握や引継ぎ先のマッチングに課題があると考えられる。また、「特に理由はない」とした者には、そもそも引き継ぐという選択肢を思いつかなかった者もいる可能性がある。

第2-1-33図及び第2-1-34図で見たとおり、個人事業者における設備の引継ぎ実施割合は4割と法人に比べて低い。他方、これら個人事業者に対して、設備価値の算定や引継ぎ先のマッチングについての情報や選択肢を提示していくことで、改善の余地があるものと考えられる。

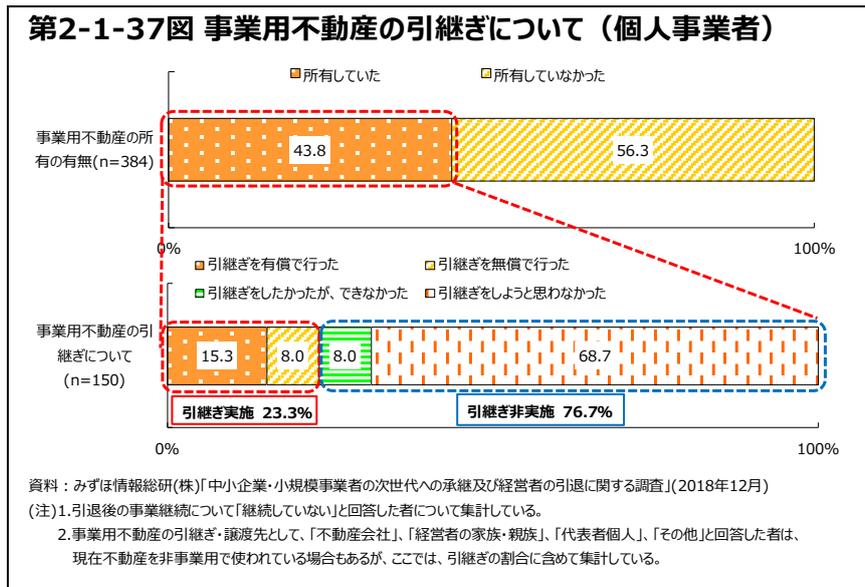


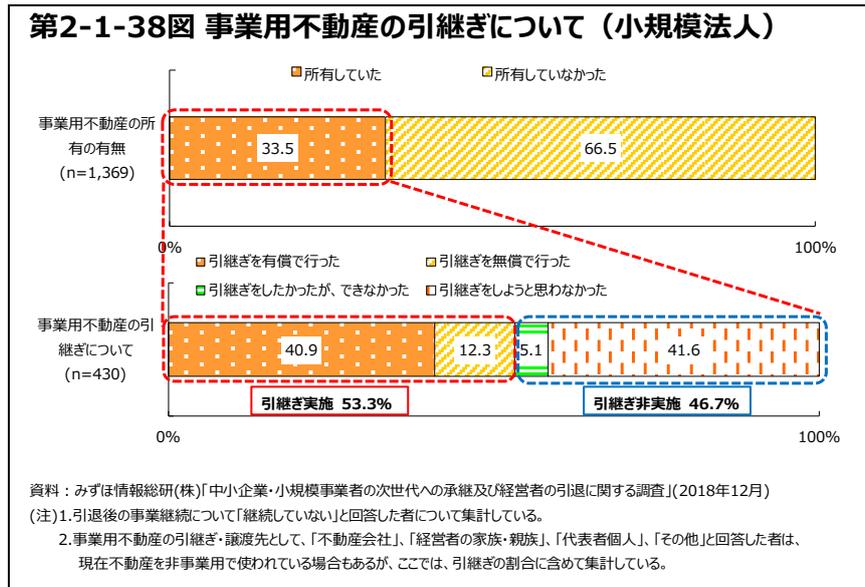
③不動産の引継ぎ

次に、事業用不動産の引継ぎについて分析する。

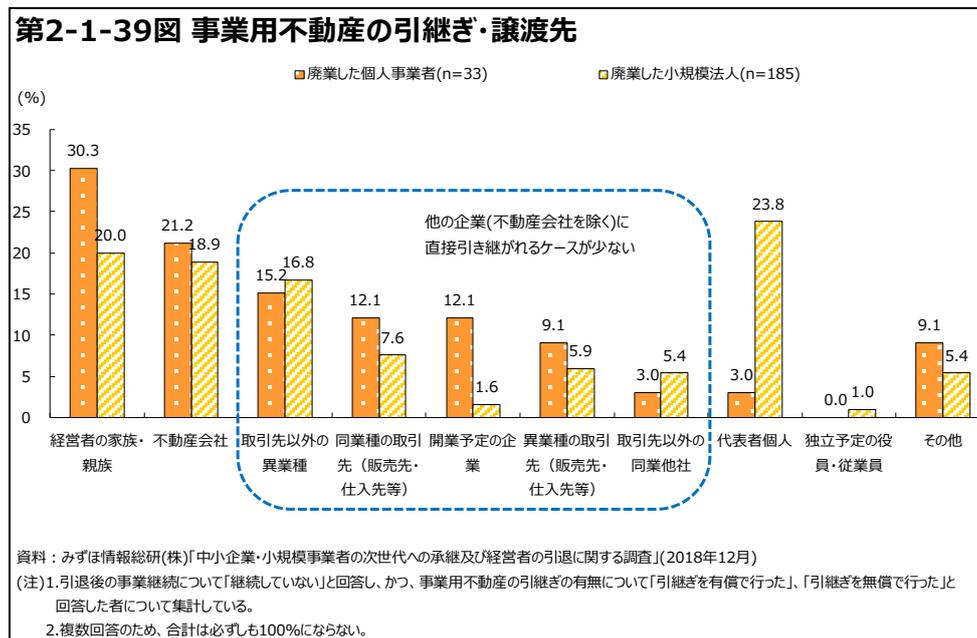
第2-1-37図は、個人事業主の引退決断時点における事業用不動産の所有の有無と、事業用不動産の引継ぎについて見たものである。約4割の廃業した個人事業者が、事業用不動産を所有しており、そのうち、約2割が他者に引き継いでいることが分かる。

第2-1-38図は、小規模法人について同様に示したものである。廃業した小規模法人のうち事業用不動産を所有していたのは約3割で、そのうち、過半数の小規模法人が他者への引継ぎを行っている。

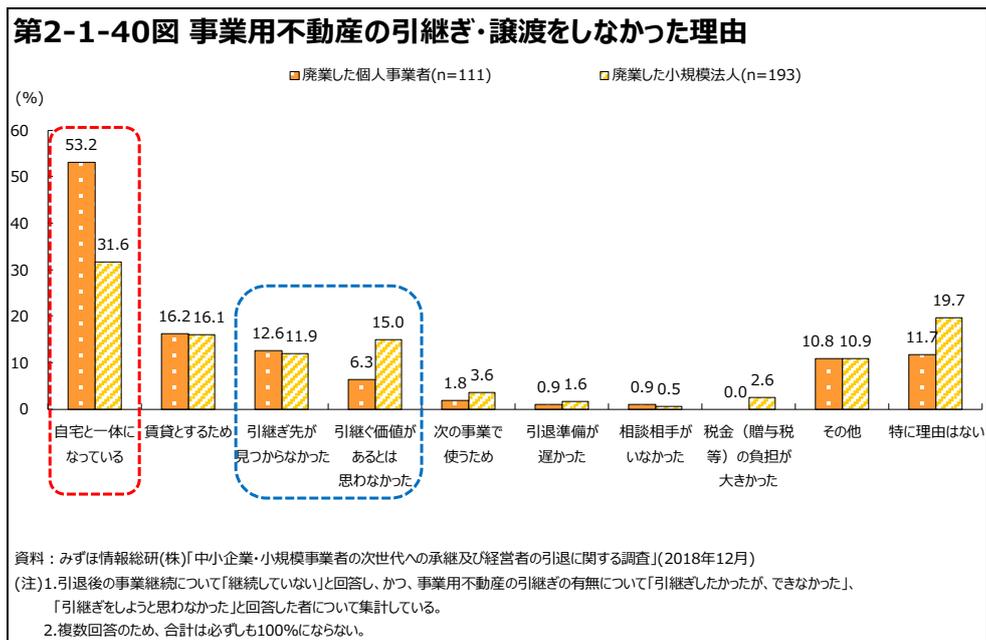




次に、事業用不動産の引継ぎ・譲渡先について見ると、「経営者の家族・親族」、「不動産会社」、「代表者個人」に引き継いでいる割合が高い（第2-1-39図）。他方、他の企業に直接引き継がれる割合は低い。



不動産の引継ぎをしなかった理由を確認したものが第2-1-40図である。特に、個人事業者では、事業用不動産が自宅と一体になっているために引継ぎを行わない場合が多いことが分かる。また、「引継ぎ先が見つからなかった」、「引継ぐ価値があるとは思わなかった」という理由も一定数あり、他の経営資源と同様に、価格の把握や引継ぎ先のマッチングに課題がある可能性がある。

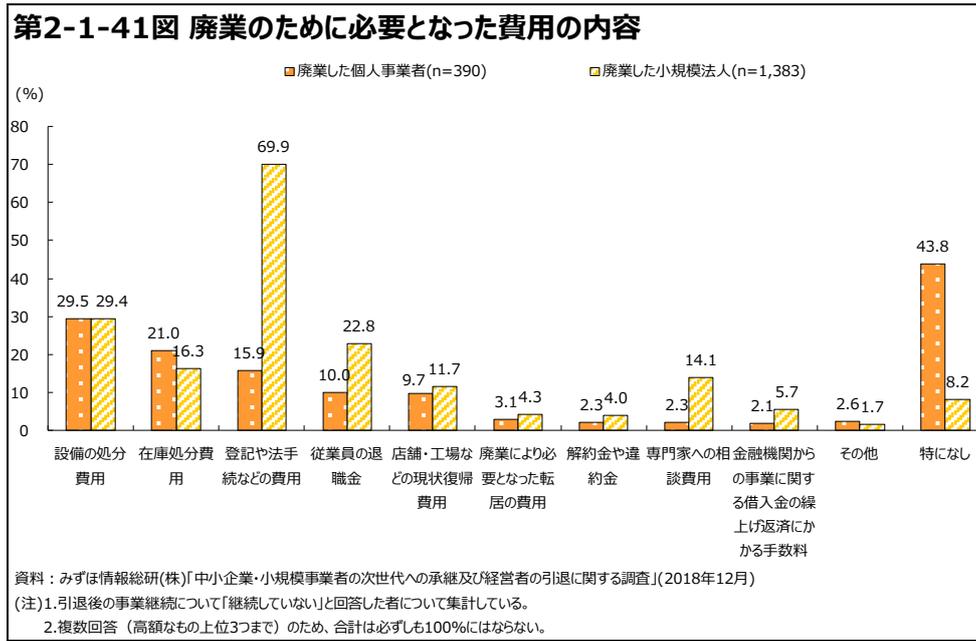


④廃業にかかる費用と経営資源引継ぎの対価

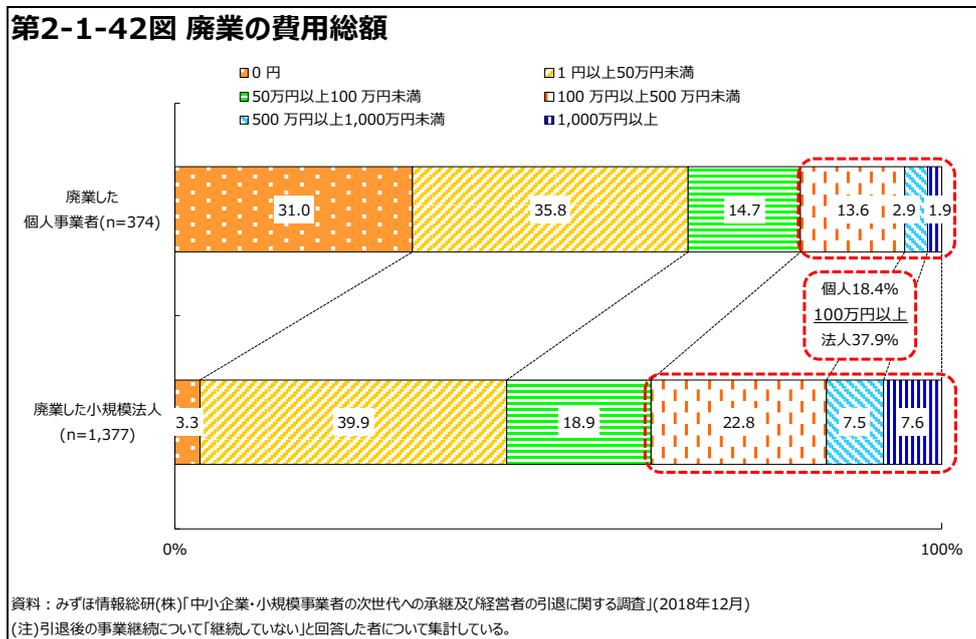
ここまで経営資源の引継ぎの実態を確認し、経営資源の引継ぎは少なからず実施されており、有償で引き継ぐケースも一定数あることが分かった。経営資源の引継ぎを有償で行うことで、廃業時の費用の一部又は全部を賄うことができると考えられる。ここでは、廃業に際して発生する費用と、経営資源の引継ぎによる対価について見ていく。

まず、第2-1-41図では廃業に際し、どのような費用が発生したかを示している。個人事業者においては、「特になし」と回答する者が約4割となっており、その他の約6割の回答者には、何らかの費用が発生している。

発生した費用としては、「設備の処分費用」、「在庫処分費用」、「登記や法手続などの費用」、「従業員の退職金」が相対的に多く、廃業に当たって様々な内容の費用が発生することが分かる。また、小規模法人では、「登記や法手続などの費用」が最も多くなっている。

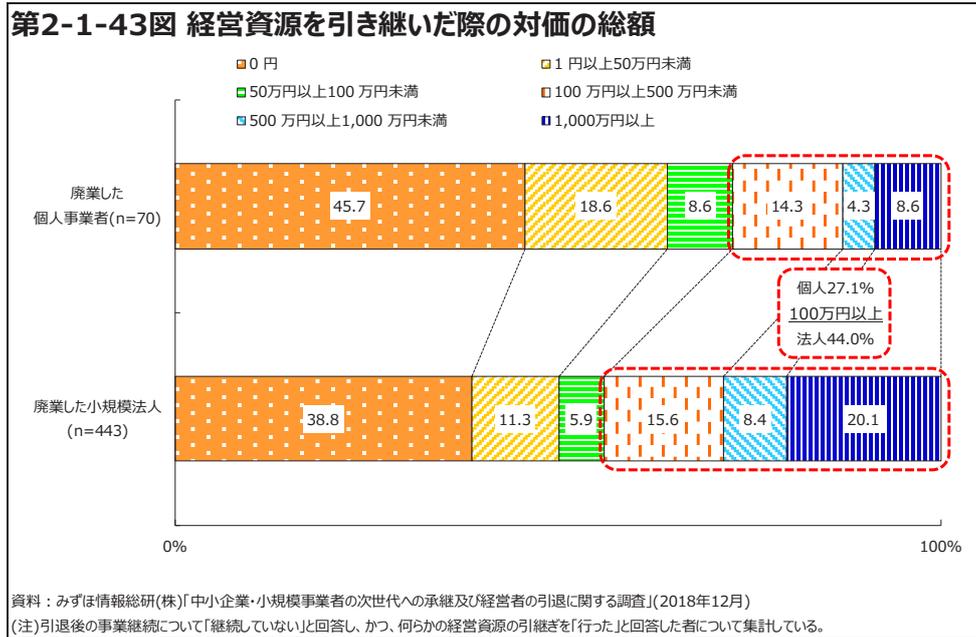


次に、発生した廃業の費用総額について見たものが第2-1-42図である。個人法人で比較すると、法人の方が100万円以上の高い費用が発生している割合が高い。しかし、個人事業者においても、18.4%は100万円以上の費用が発生していることが分かる。



第2-1-43図は、経営資源を引き継いだ際の対価の総額を見たものである。個人事業者において、何らかの経営資源を有償で引き継いだ者は5割強存在し、中でも、100万円以上の対価を受け取った者は27.1%となっている。廃業に当たっては様々な費用が発生するが、経営資源を有償で引き継ぐことで、廃業費用を賄うことができた

事業者も存在することが分かる。



事例 2-1-7：やだぱん 「廃業する企業から経営資源を引き継ぎ、成長する個人事業者」

島根県松江市のやだぱん（従業員 10 名、個人事業者）は、代表の藤原幸彦氏が 2013 年 7 月に設立したパン屋である。自店舗でのパンの製造・販売のほか、移動販売や近くのカフェやドラッグストアへの卸売も行っている。

創業した当初、郊外に店舗を構えていたため、店舗での売上が伸びず、移動販売がメインであった。そのため、藤原氏は創業時から支援を受けていた島根県中小企業団体中央会に相談し、良い立地への移転を模索した。

2016 年 10 月、店主が高齢のため閉店するパン屋がある、と従業員経由で情報を得た。移転を検討するため、現地を確認したところ、店舗は住宅街の中にあり、交通量が多い道路に面しているなど、立地条件が良いことが分かった。また、移転に当たっての店舗の修繕は、もともとパン屋であったため、少し手を加える程度で足りることも判明した。さらに、製パン機や冷蔵庫などの大型の設備や什器も利用可能な状態で揃っていた。好条件がそろっており、藤原氏は設備などもまとめて店舗を引き継ぐことを決断した。

引継ぎに当たっては、島根県事業引継ぎ支援センターから紹介された弁護士の支援を受けた。契約書の作成などを弁護士に一任できたため、安心して引継ぎを進めることができた。不動産の賃貸借契約は新たに結び、設備・内装・什器一式は、200 万円で買い取った。これは新規で購入する価格の 10 分の 1 程度であり、移転にかかる費用を大幅に圧縮することができた。耐用年数を超過した設備だったが、現在も支障なく稼働しているという。

また、当初は想定していなかったが、併せて、閉店したパン屋の従業員を 6 名引き継ぐことができた。従業員を引き継いだことで、地域の常連客とのつながり、人気のあったメニューのレシピも引き継ぐことができ、移転後の売上向上につながった。

藤原氏は、「一から移転するのではなく、設備や建物をそのまま引き継ぐことで、設備購入や改装にかかる費用を抑えることができ、顧客基盤も引き継げた。引継ぎを決断してよかったと思う。今後は、地域食材をいかした商品を増やし、地域に貢献しながら、売上拡大を目指したい。」と語る。



店内の様子



代表の藤原幸彦氏

第4節 まとめ

第1節では、個人事業者について概観し、個人事業主の減少と高齢化が進んでいることを確認した。

第2節では、個人事業者の事業承継についての取組やその効果などを分析した。

個人か法人かで、後継者を決定する上で重視した資質・能力、有効だと感じた後継者教育などに違いがあることが分かった。個人事業者においては、より実務で活用できる教育を重視する傾向にある。他方、事例で見たとおり、後継者の自主性に任せることが、後継者の成長につながる場合もある。そのため、各々の実情に合った、後継者教育を実施することが望ましいといえよう。

事業承継を選択するまでの実態として、経営者引退の課題は、「自身の収入の減少」、「後継者の経営能力」、「顧客や販売先、受注先への影響」など様々ある。経営者引退に関する相談先は「公認会計士・税理士」と「商工会議所・商工会」が多く、その相談内容は、「引退するまでの手順や計画を整理できた」が最も多い。経営者引退というデリケートな相談内容であるが、それぞれ強みを持つ支援機関から助力を得ることができれば、解決する課題もあるといえるだろう。

第3節では、廃業した小規模事業者からの経営資源の引継ぎについて見てきた。廃業に向けた取組の中で苦労したことは、「販売先・顧客」、「従業員」、「仕入先」、「資産」など経営資源に関するものが多かった。

「販売先・顧客」、「設備」、「事業用不動産」について、該当する経営資源を保有する個人事業者が廃業時に他社に引き継ぐ割合は、法人に比べて低い。特に、個人事業者においては、廃業に際して経営資源を引き継ぐ取組を、現状よりも促進できる余地があると考えられる。

他方、廃業に当たって経営資源を引き継いでいない経営者について、引き継がなかった理由を確認すると、経営資源ごとに異なるが、「引継ぎするという発想がなかった」、「引き継ぐ価値があるとは思わなかった」、「引継ぎ先が見つからなかった」とする回答が多かった。このことから、経営資源の引継ぎという選択肢があることの周知、経営資源の引継ぎを検討する上での価格算定、経営資源のマッチング、などの支援ニーズがあると考えられる。これから引退する経営者に対する、周りのサポートが大切だといえよう。

第2章 フリーランス・副業による起業

第1部で確認したように、我が国の小規模事業者の数は年々減少している。これを受けて前章では、この小規模事業者に占める割合の高い個人事業者における事業承継の実態や経営資源の引継ぎに着目し、分析を行った。他方、経済の活力を維持するには、事業承継のみならず、新しく経営者になる人を増やすことが重要である。そこで、本章では、特に「起業（創業）」（以下、本章では単に「起業」という。）について、その多様性に着目し、分析する。なお、起業家を、組織に属さずに自らの技術や技能を拠り所に個人で活動する、いわゆる「フリーランス¹」の形態で起業する者、本業の傍ら副業として起業する者、これら以外の者の三つに類型化し、分析の軸とした。

具体的には、第1節で我が国の起業の実態について、各種統計・調査を用いて概観する。第2節では、起業家のバックグラウンドと起業家行動の実態について分析を行い、第3節では起業後に成長を果たした起業家の実態や、その成長過程における課題などを明らかにする。第4節では、フリーランス起業家の実態とその活用実態について明らかにしつつ、多様な起業の実態と、そのような起業に対する支援の在り方などについて検討していく。

第1節 我が国の起業の実態

本節では、各種統計や調査を用いて、我が国の起業の実態を時系列に見るとともに、起業活動の国際比較を行うことで、世界における我が国の起業の実態を概観していく。

1. 我が国の起業家の実態

はじめに、総務省「就業構造基本調査」を用いて、起業家や起業を希望する者（以下、「起業希望者」という。）、起業の準備をする者（以下、「起業準備者」という。）などを起業の担い手と捉えて、この経年変化を概観することで、我が国の起業の実態について分析していく。

① 起業の担い手の推移

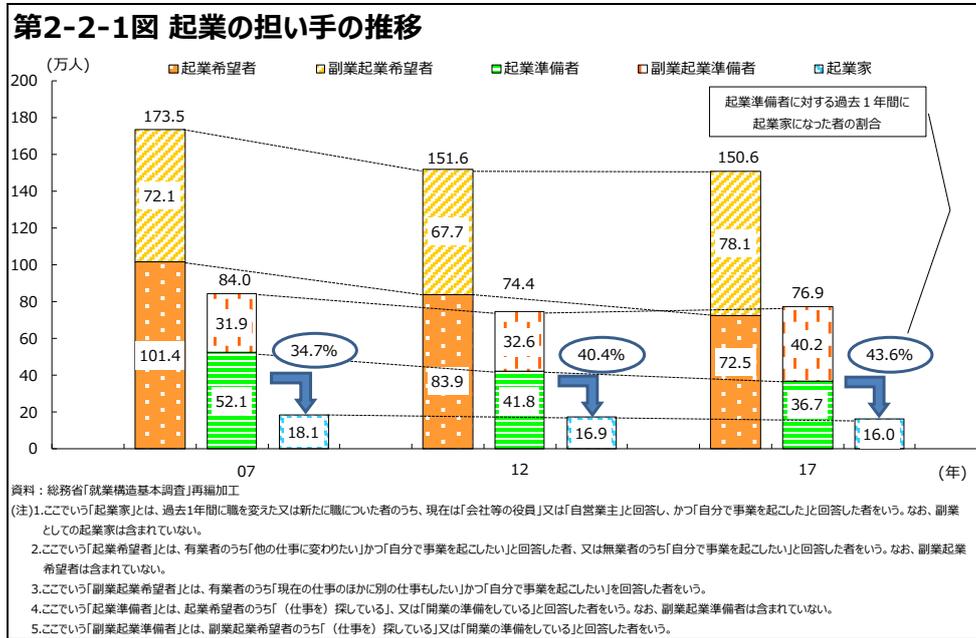
第2-2-1図は、起業希望者数、起業準備者数、起業家数などの推移を示したものである。これを見ると、起業希望者数、起業準備者数、起業家数ともに2007年以降は減少傾向にある。他方、起業家数の減少割合は、起業希望者数と起業準備者数の減少割合に比べて緩やかであることが分かる。

また、副業として起業を希望する者や準備をする者（以下、それぞれ「副業起業希望者」、「副業起業準備者」という。）は増加しており、起業希望者や起業準備者の減

¹ 「フリーランス」については、明確な定義がないため、本白書では、「特定の組織に属さず、常時従業員を雇用しておらず、消費者向けの店舗等を構えておらず、事業者本人が技術や技能を提供することで成り立つ事業を営んでいる者」をフリーランスと定義する。

少を補っていることが分かる。

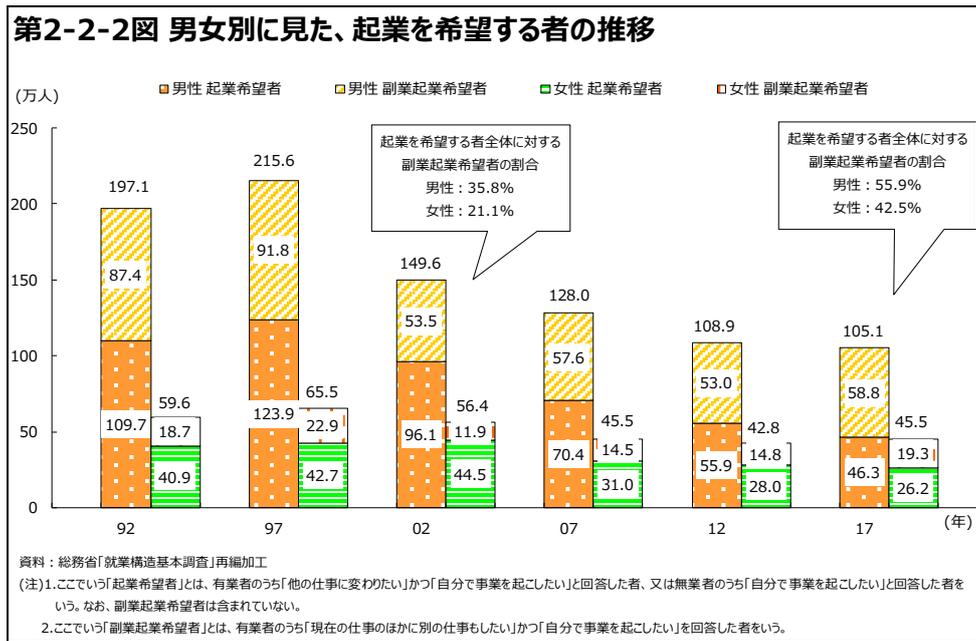
なお、起業準備者に対する起業家の割合は、2007年から2017年にかけて、34.7%、40.4%、43.6%と上昇している。



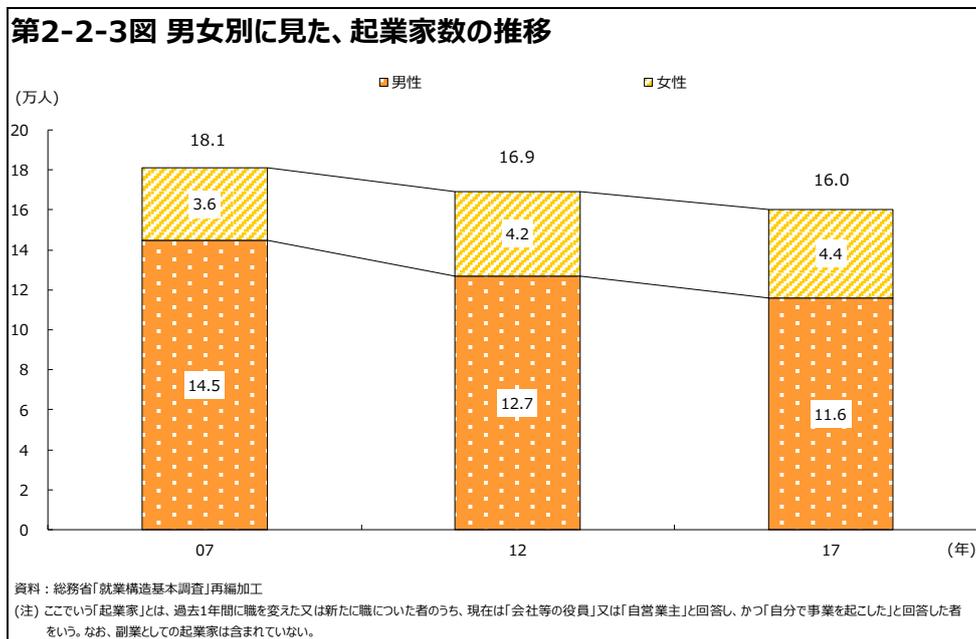
② 起業希望者及び起業家の性別構成の推移

続いて、起業希望者と起業家の男女別構成を見ていく。はじめに、第2-2-2図は起業希望者数及び副業起業希望者数の推移を見たものである。1997年以降、男性の副業を含む起業希望者数が一貫して減少する一方、足下では女性の副業起業希望者数が増加に転じていることが分かる。

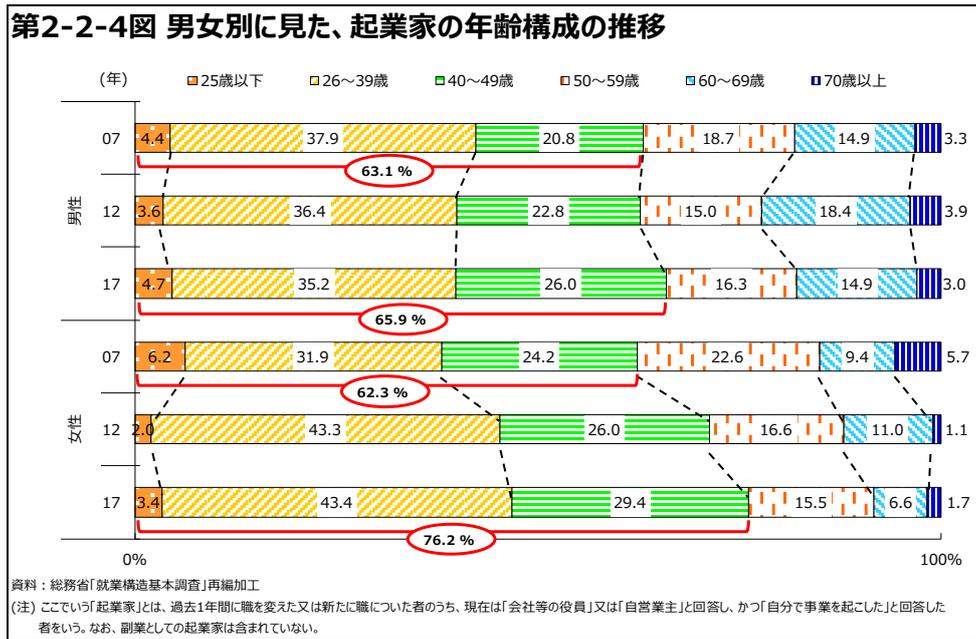
また、2002年から2017年にかけて、男女それぞれの起業を希望する者全体に対する副業起業希望者の割合は上昇していることが分かる。特に、男性については、副業起業希望者の割合が55.9%と半数以上を占めている。



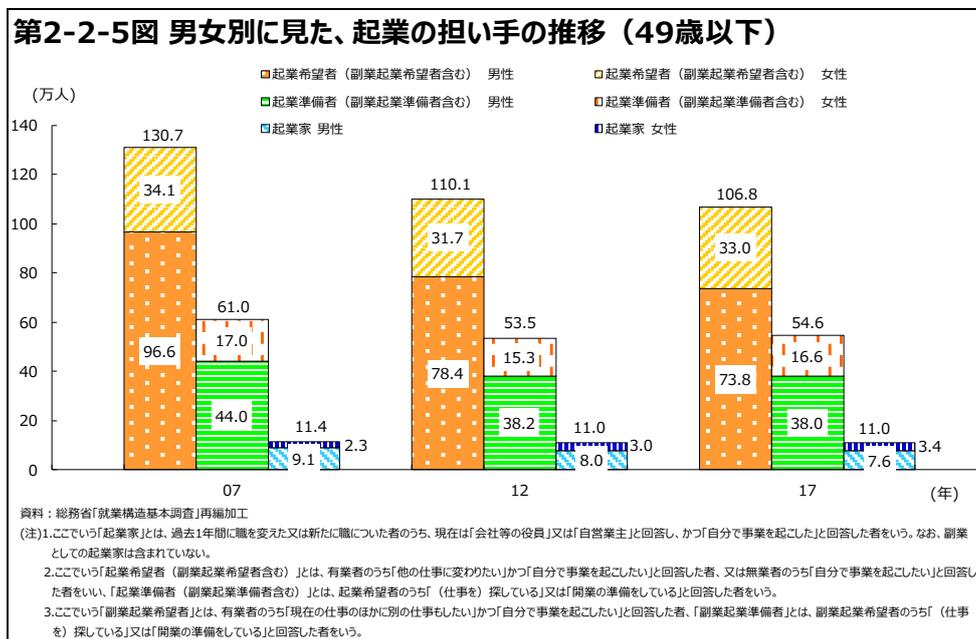
次に、第2-2-3図は、起業家数の推移を男女別に見たものである。男性の起業家が減少する一方、女性の起業家は増加しているため、起業家全体に占める女性起業家の割合は上昇していることが分かる。



また、第2-2-4図では起業家の年齢構成の推移を男女別に見てみる。2007年から2017年にかけて男女ともに49歳以下の年齢層の割合が高まっており、特に女性については、62.3%から76.2%と約14%pt増加していることが分かる。

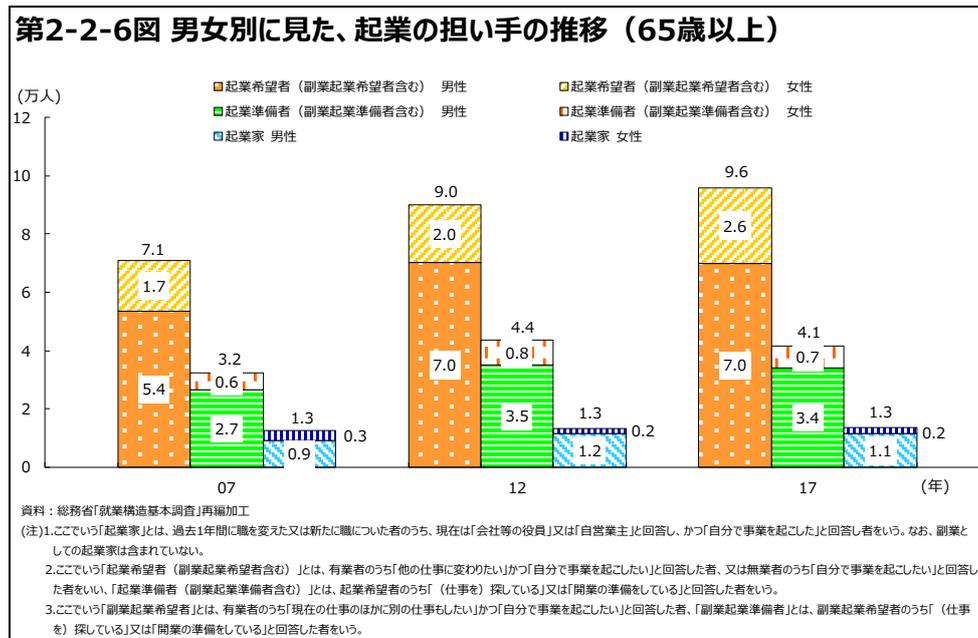


次に、49歳以下の起業の担い手の推移を男女別に見ていく（第2-2-5図）。この年齢層では、2007年から2017年にかけて起業希望者数は減少しているが、一方で起業準備者は足下で僅かながら増加し、起業家数は横ばいとなっていることが分かる。



続いて、高齢化の進展を踏まえ、男女別に高齢者（65歳以上）の起業の担い手の推移についても見ていく（第2-2-6図）。

この年齢層では、49歳以下の年齢層とは逆に、2007年から2017年にかけて起業希望者数は増加していることが分かる。他方、起業家数は49歳以下の年齢層と同じく横ばいとなっており、起業家全体に占める割合は低いものの、一定数が起業していることも分かる。



以上から、副業を含む起業希望者及び起業家は、男性全体では減少傾向にあるものの、女性全体では足下で増加傾向であることが分かる。また、男女ともに起業希望者に占める副業起業希望者の割合が2002年以降は上昇傾向にあることも分かった。

さらに、起業家を年齢構成別に見ると、49歳以下の年齢層の起業家の割合が男女とも増加傾向にある。他方、起業希望者を年齢構成別に見ると、65歳以上の年齢層では増加していることも分かった。

事例 2-2-1：株式会社ファーストブランド 『『スキルの棚卸』により過去に培ったニーズのあるスキルの掘り起こしを行い、 シニア起業家を支援する企業』

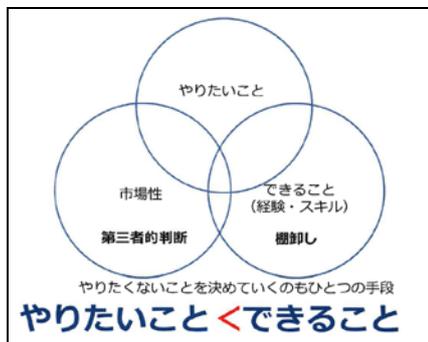
大阪府大阪市の株式会社ファーストブランド（従業員 40 名、資本金 2 億 3,637 万円）は、専門家紹介サイト「マイベストプロ」の運営などを主体とするメディア事業と Web 制作事業の二つの事業を展開する企業である。また、2017 年から 50 歳以上の起業をサポートする起業家育成プログラムも開始している。

「マイベストプロ」では、専門家の独自の強み・特徴を引き出し、世の中に認知させる「パーソナルブランディング」という手法を用いている。これは、「スキルの棚卸」を基礎としており、専門家としての起業希望者一人ひとりの「やりたい事」や「できる事」、「想定される顧客が求める事」などを客観的に分析し、サービスや事業の方向付けを支援する点に特長がある。

同社における支援の具体例として、マナーの講師業を営む平松幹夫氏（岡山県和気町）を紹介する。元ホテルマンの平松氏は、2012 年に食事と冠婚葬祭に関するマナーの知識をいかした講師業を開始したが、この業界は幅が広く、同業者との差別化を図れずにいた。

このような中、平松氏はスキルの棚卸を行うことで、自身がホテルマンとして長年培ってきたスキルの中で、まだいかせておらず、世間のニーズとして高いのが「多種多様な人に対応できるコミュニケーション力」であることに気付いた。この気付きを基に、単なるマナー講師から「コミュニケーション力を向上させるマナー講師」という差別化を行った。これにより、接客業などに限られていた顧客層が、中学生から老人までの幅広い年齢層の一般人も対象とすることに成功し、現在では年間 100 件の講演を行うに至っている。「コミュニケーション力を仕事にいかせるとは思っていなかった。第三者の目線も踏まえて自身のスキルを客観視することで、新たな強みを見付けることができた」と平松氏は語る。

「これまで培った知識や資格をいかし、社会の役に立ちたい」という意識の高いシニア世代で起業を選択する者が増えている。「シニア世代の方は、長年のキャリアの中で多くのスキルを身に付けているが、一人では自覚しづらい。ニーズのあるスキルに気付くためのお手伝いなどの形で起業を支援することにより、日本経済を活性化したい」と河本扶美子社長は語る。



スキルの棚卸のイメージ



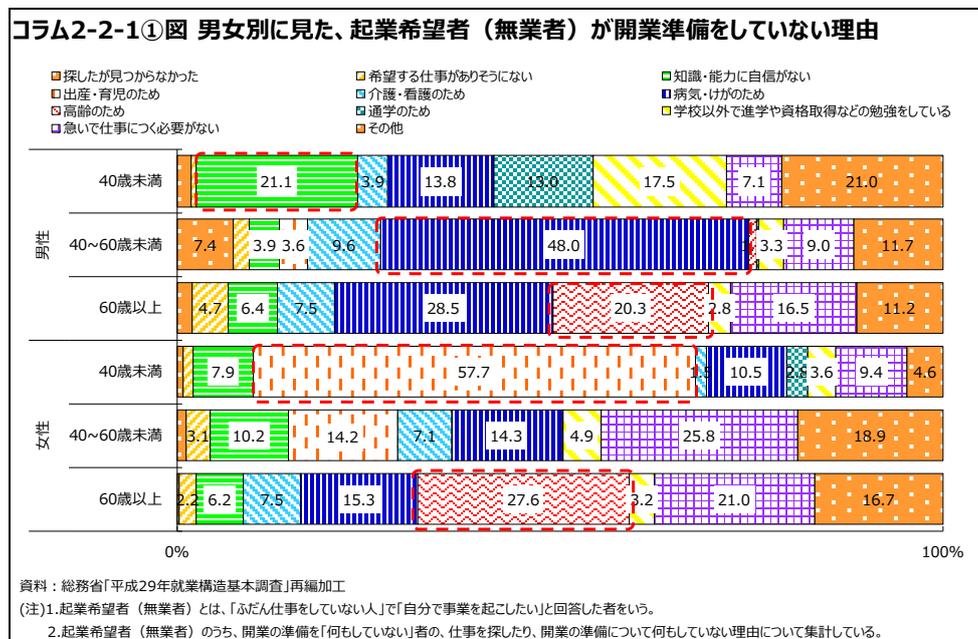
平松氏の講演風景

【コラム2-2-1 起業の準備を阻害する要因】

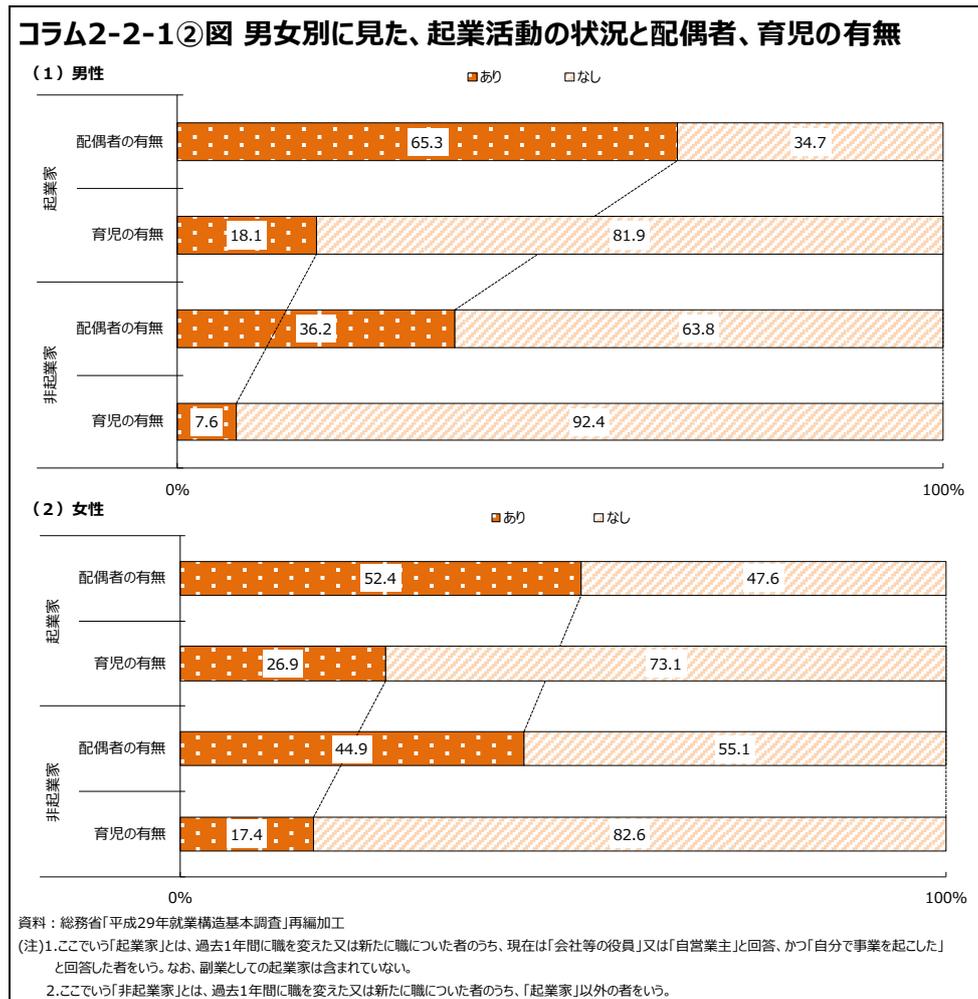
本コラムでは、起業希望者が起業準備に踏み切れない理由に加え、起業家と起業家でない者における婚姻・育児・介護の状況について見ていく。なお、分析に用いた起業希望者は無業者のみに限られ、有業者の起業希望者は含まれていないが、起業希望者の傾向を捉えるのに有用と考え、本分析を行った。

まず、無業者である起業希望者が起業準備に踏み切れない理由を男女別及び年齢層別に見てみる（コラム2-2-1①図）。40歳未満では、男性が「知識・能力に自信がない」が最も多く、女性は「出産・育児のため」が過半を占めていることが分かる。40～60歳未満では、男性は「病気・けがのため」が約半分を占めている。最後に60歳以上では、男女ともに「高齢のため」という回答が上位に位置している。

以上を踏まえて、実際に起業した者とそうでない者の育児・介護の状況について見てみる。



コラム2-2-1②図にて、起業活動の状況と配偶者及び育児の有無について見ると、男女ともにいずれの項目についても「あり」と回答した者が多いのは起業家であることが分かる。また、「育児」については、女性の起業家、非起業家の方が、男性のそれらと比べて「あり」と回答する者の割合が高い。さらに、女性に比べて男性の方が、起業家と非起業家における「あり」と回答する割合の差が大きい（起業家：18.1%、非起業家7.6%）ことも分かる。



このように、無業の起業希望者が起業準備をしていない理由について年齢層や男女別に見ると、特に若い年齢層の女性は「出産・育児のため」という回答が多く、起業希望者にとって育児が起業準備を阻害する要因の一つと認識されることが分かった。他方、実際に起業した者の「育児」の状況について見ると、男女ともに非起業家よりも「育児あり」と回答する割合が高い。起業家には、育児と仕事を両立している者も少なくない割合で存在している。これは、非起業家に比べて働く場所や時間などを比較的自分でコントロールしやすい立場にあることも一つの理由になっていると推察される。

③起業家の起業分野

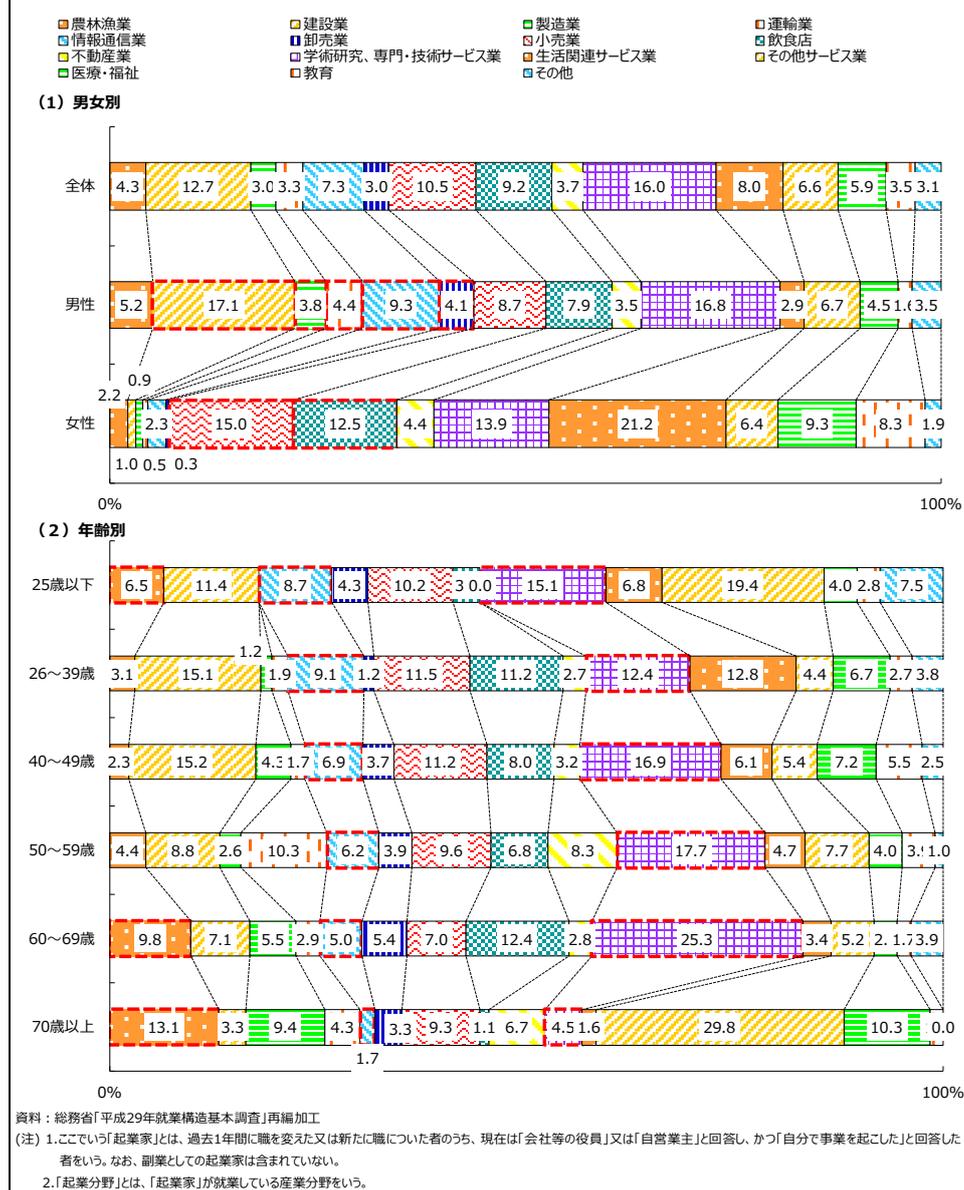
ここまで起業希望者数、起業準備者数、起業家数の推移について見てきたが、ここでは起業家が選択した業種について、男女別や年齢別にどのような特徴があるのかを見ていく(第2-2-7図)。

まず、男女別に見ると、男性は女性に比べて「建設業」、「製造業」、「運輸業」、「情報通信業」、「卸売業」が多く、女性は男性に比べて「小売業」、「飲食店」、「生活関連

サービス業」、「医療・福祉」、「教育」が多いことが分かる。

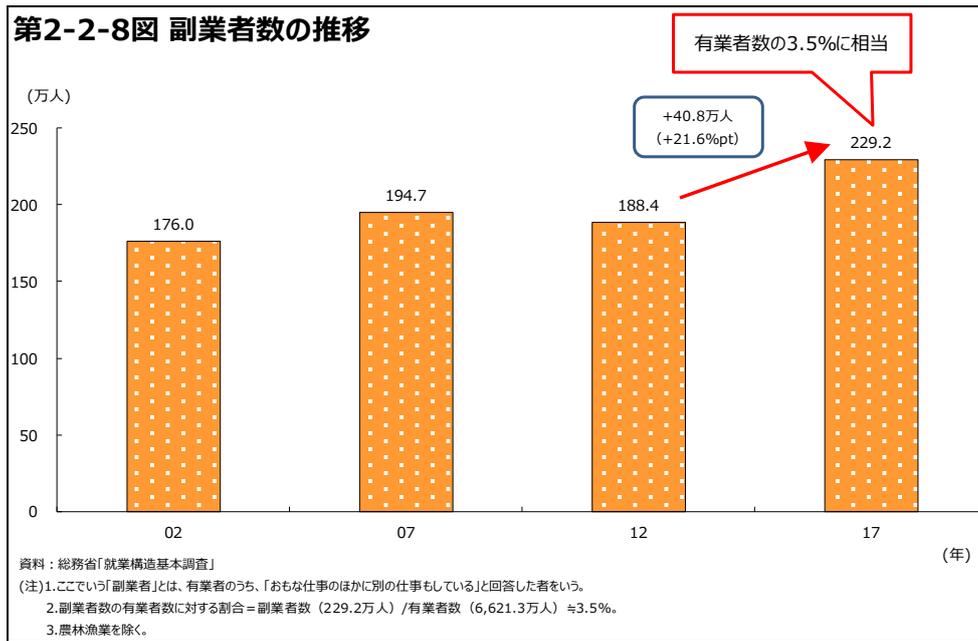
次に、年齢別に見ると、「情報通信業」は若い世代にかけて割合が高く、士業関係が含まれる「学術研究、専門・技術サービス業」は年齢が高まるにつれて割合が高まる傾向が見て取れる。また、「農林漁業」については、60歳以上の年齢層に加え、25歳以下の年齢層における割合が比較的高い。

第2-2-7図 男女別及び年齢別に見た、起業家の起業分野（2017年）

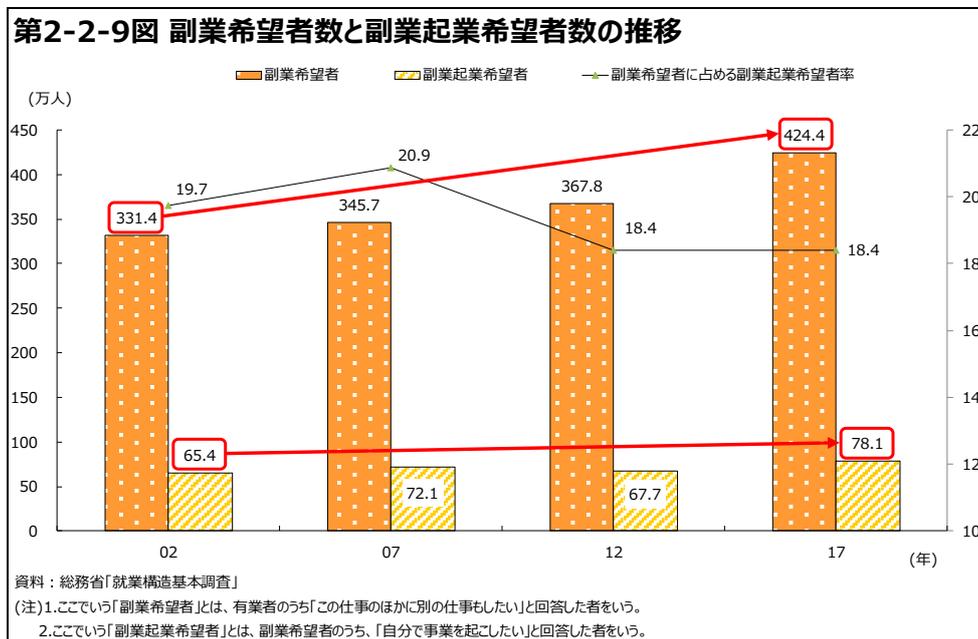


④副業として事業を営む者の推移

次に、我が国の副業の実態について見ていく。第2-2-8図は副業者数の推移を示したものである。全有業者のうち、主な仕事のほかに副業をしている就業者数は、2002年以降増加傾向にあり、2012年から2017年にかけて21.6%pt増加している。なお、2017年の副業者数は全有業者数の3.5%となっている。



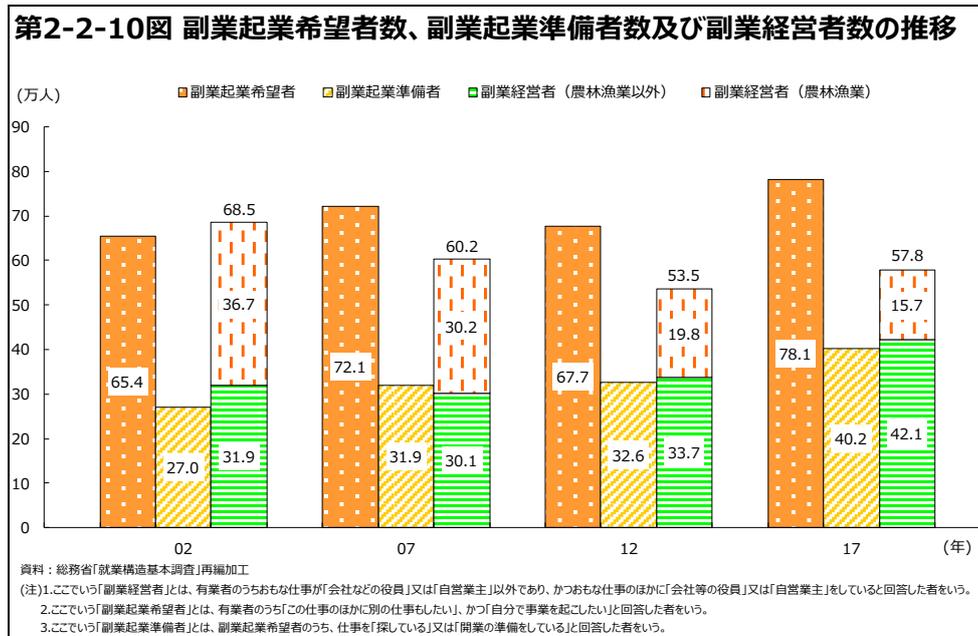
第2-2-9図は、副業希望者数と副業起業希望者数の推移を示している。これを見ると、副業希望者数は右肩上がりとなっている。他方、副業起業希望者についても、2002年以降、おおむね増加傾向にあるといえる。



第2-2-10図は、副業起業希望者数と副業起業準備者数、副業として経営を行う者の数（以下、本節では「副業経営者」という。）の推移を示したものである。

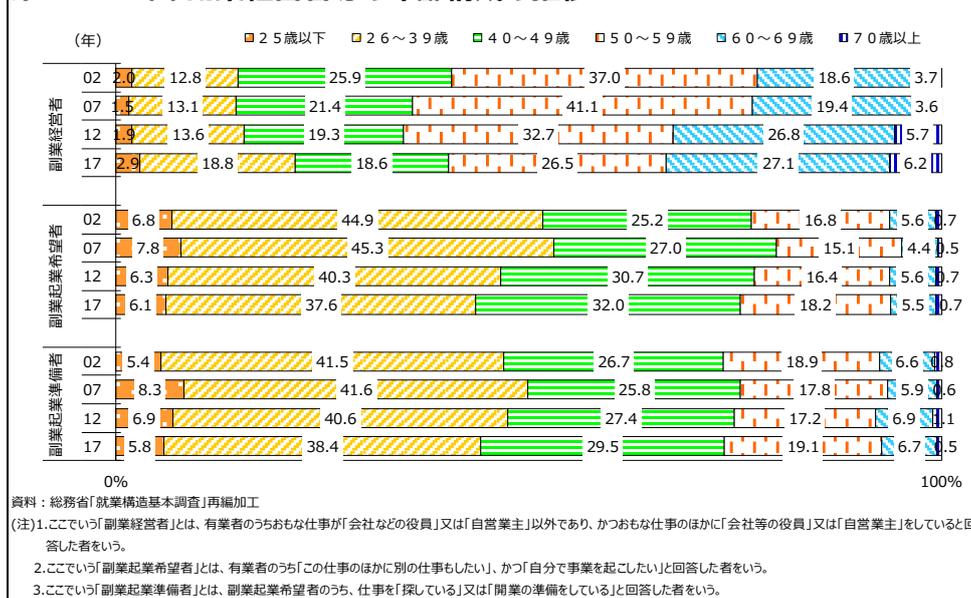
2017年は2012年に比べていずれも人数も増加しており、特に副業起業準備者数は、男女ともに2002年から一貫して増加していることが分かる。

また、農林漁業以外の業種を副業として営む副業経営者は、2007年以降は増加傾向にある。



ここまで、副業としての起業の担い手などの数の推移を時系列で見てきたが、第2-2-11図では、これらの年齢構成の推移を見ていく。これを見ると、副業経営者は39歳以下と60歳以上の年齢層の割合が増加していることが分かる。他方、副業起業希望者と副業起業準備者は、40歳以上の年齢層の割合が増加していることが分かる。

第2-2-11図 副業経営者等の年齢構成の推移



⑤フリーランスとして事業を営む者の推移

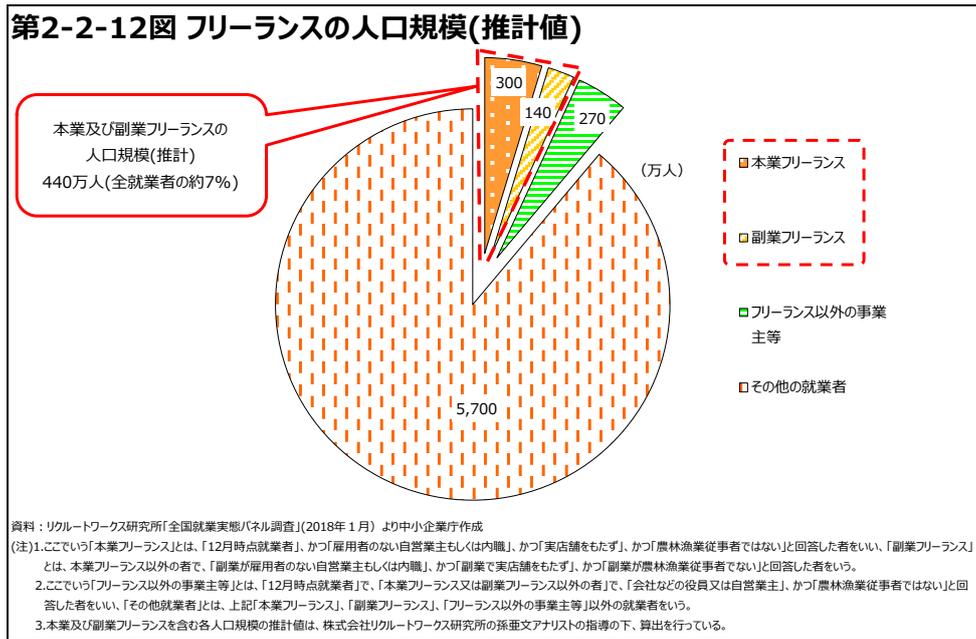
近年、特定の組織に属さず、自らの持つ技術や技能、スキルを拠り所に個人で活動する、いわゆる「フリーランス」という形態での起業も注目されている。

そこで、本項ではリクルートワークス研究所が実施する「全国就業実態パネル調査²⁾」を用いて、フリーランスの人口規模やその実態について見ていく。

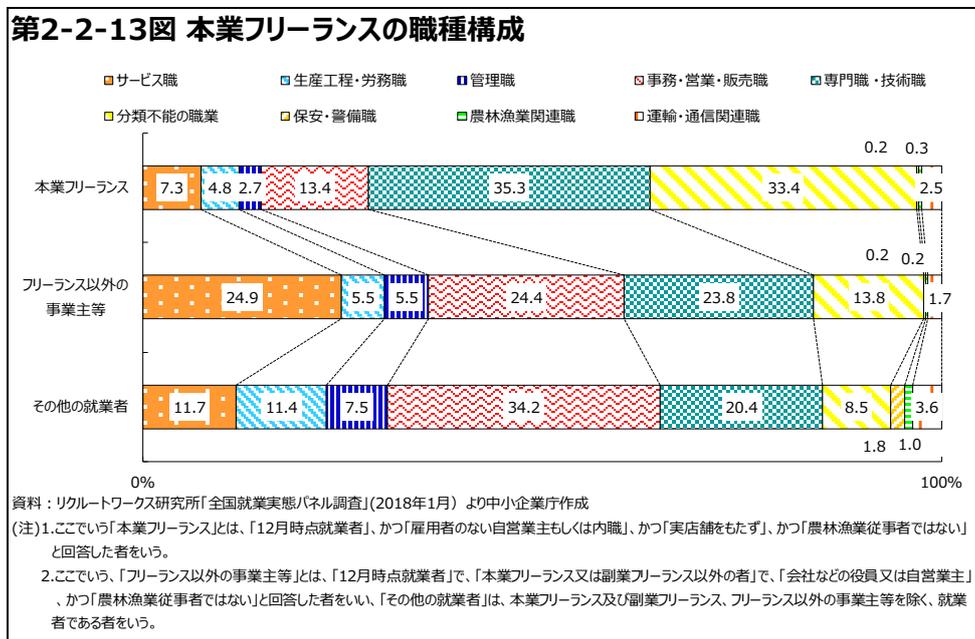
はじめに、リクルートワークス研究所の定義又は算出方法³⁾に従い、フリーランスの人口規模を示したものが第2-2-12図である。本業及び副業にてフリーランスとして活動している者（以下、それぞれ「本業フリーランス」、「副業フリーランス」という。）は約440万人存在していると推計され、2017年12月時点の就業者数全体に占める割合は約7%となる。

²⁾ 株式会社リクルートに設置されるリクルートワークス研究所において、全国の就業・非就業の実態と変化を把握するために、毎年1月に同一個人に対して継続的に実施される調査。調査は全国の15歳以上の男女を対象に実施。2018年調査のサンプル数は約5万件。

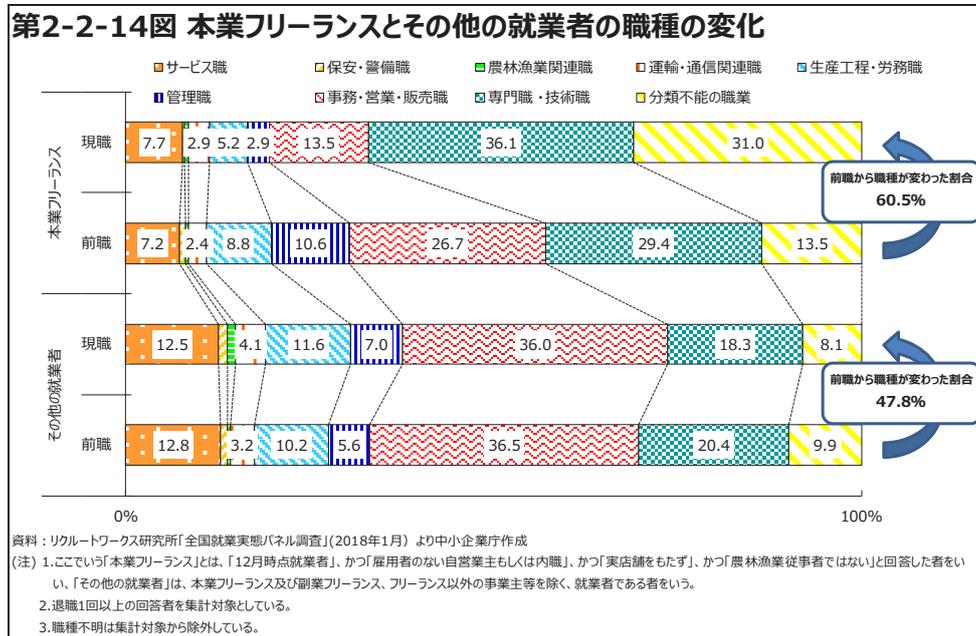
³⁾ 「本業フリーランス」及び「副業フリーランス」の定義、各人口規模の推計値の算出方法については、次のレポートにおける定義を採用し、リクルートワークス研究所の孫亜文アナリストの指導の下、算出を行った。孫亜文[2018]『「フリーランサーは就業者の7%、約440万人」リクルートワークス研究所編「全国就業実態パネル調査 日本の働き方を考える2018」Vol. 4』、<http://www.works-i.com/column/jpsed2018/sun1/>



次に、第2-2-13図にて、本業フリーランスの職種構成を見ると、「専門職・技術職」や「分類不能の職種」が約7割を占め、就業者全体と比べるとその差が際立っている。フリーランスは個人の「技術や技能」の提供を前提とする職業のため、「専門職・技術職」という回答が必然的に高くなるものと考えられる。



第2-2-14図は、本業フリーランスとその他の就業者で、前職と現職の職種の変化を見たものである。本業フリーランスは、前職から職種を変えている割合が高く、その他の就業者に比べて柔軟に職種を選択していることがうかがえる。



⑥まとめ

本節では、フリーランス及び副業に着目し、我が国の「起業」について分析を行ってきた。起業の担い手が減少傾向にある中、副業起業希望者及び副業起業準備者は増加傾向にあり、フリーランスの存在も小さくないことが分かった。また、全体から見れば少数ではあるが、女性や高齢者の起業の担い手が、足下で存在感を増していることも分かった。

事例 2-2-2：鹿児島県奄美市 『フリーランスが最も働きやすい島』を目指して、環境整備に取り組む自治体

鹿児島県奄美市は、2015年に「フリーランスが最も働きやすい島化計画」を策定し、ICTを活用して仕事をを行うフリーランスの支援に取り組む自治体である。

奄美市を含む奄美群島は、豊かな観光資源を持ちながらも、大学がないことや伝統産業の衰退により、若者が高校卒業後に進学や就職のため島外へ流出し、人口減少と高齢化が課題となっている。そこで同市は、インターネットの発達とクラウドソーシング⁴の出現により、島内へのフリーランスやエンジニアなどのUターンやIターンが増えていることに目を付けた。島内への企業誘致は難しいが、島内のフリーランスなどへの支援を充実させ、島外から仕事を受注できるようにすることや、フリーランスなどとして働く移住者を増やすことは可能と考え、同計画を策定した。

奄美市の支援施策の特徴は、フリーランスとして活躍する力を育成するために、フリーランス支援に関連する民間企業力を活用している点である。具体的には、クラウドソーシングの活用方法を始め、WebライティングやハンドメイドのWeb販売などのノウハウを指導する「フリーランス寺子屋」を開講している。その他にも、Webライティングの講師や寺子屋運営を受託する企業による記事の校正サービスが用意されており、Webライター育成に大きく貢献している。また、同市ではフリーランスの育成支援を実施する一方、空き家の活用などにより、島外からのフリーランスなどの移住支援にも力を入れている。

2017年に大阪から移住、フリーランスに転身し、TL Worksという名前でサービスを展開する富永寛之氏は、クラウドソーシングの発達をきっかけに独立・起業を決心し、現在では島内外からのホームページや動画などの制作を受注している。同氏は、「自分の仕事はリモートワークの活用で支障なく進められる。奄美市の支援を受けて仕事の幅も広がった。島に貢献できることが嬉しい。自然豊かな島の暮らしもとても気に入っている。」と話す。

奄美市は、上記計画の中で、2020年までに200名のフリーランスを育成することや50名のフリーランスの移住などを目標にしている。なお、これまでにフリーランス寺子屋を卒業した人は約160名に達し、上記計画開始後、移住したという者も約20名に上るといふ。

また、フリーランス支援の特設ホームページを開設したことや、全国の自治体に先駆けてフリーランス支援に関わる民間企業と提携したことで、同市のフリーランス支援活動の知名度はますます高まっている。

奄美市フリーランス支援窓口の稲田一史氏は、今後の取組や目標について、「市の産業施策の一つとして、今後もフリーランスの育成と誘致に引き続き取り組んでいきたい。現在のフリーランス寺子屋は島外企業による出前講座が多いが、今後は奄美市で育ったフリーランス同士が互いに教え合うような場も作りたい。」と語る。



奄美市稲田氏と富永氏



奄美市の特設ホームページ

⁴ インターネット上の不特定多数の人々に仕事を発注することにより、自社で不足する経営資源を補うことができる人材調達の仕組みである。

【コラム 2-2-2 フリーランスを巡る政策課題に関する議論の状況】

雇用関係によらない働き方など、個人の働き方が多様化していく中で、フリーランスと呼ばれる者の存在感が強くなってきている。

2017年3月30日に経済産業省がとりまとめた「雇用関係によらない働き方」に関する研究会報告書では、「雇用関係によらない働き手」という新たな働き方の選択肢として確立させる必要性と、実態の調査結果から整理した課題に対する今後の政策の方向性について、議論を深めていくことを求めている。

本コラムでは、同研究会報告書のとりまとめ以降に行われたフリーランスを巡る議論の状況について紹介する。

●雇用類似の働き方の検討

厚生労働省は、雇用類似の働き方に関する保護等の在り方等について検討していくため、2017年10月24日に「雇用類似の働き方に関する検討会」を開催し、2018年3月30日に報告書がとりまとめられた。

同検討会報告書では、今後、雇用類似の働き方について、事業者間取引としてのみ捉え、専ら経済法のルールに委ねるのかどうか、現行の労働関係法令における労働者に準じるものとして捉え、現行の労働関係法令における労働者保護ルールを参考とした保護等を考えるのかどうか、といった点について、更に議論を深めていく必要があることが示されている。また、同検討会で把握した雇用関係によらない働き方の者の現状等を踏まえ、同検討会では、以下のとおり課題が整理されている。

- ・ 契約条件の明示
- ・ 契約内容の決定・変更・終了のルールの明確化、契約の履行確保
- ・ 報酬額の適正化
- ・ スキルアップやキャリアアップ
- ・ 出産、育児、介護等との両立
- ・ 発注者からのセクシュアルハラスメント等の防止
- ・ 仕事が原因で負傷し又は疾病にかかった場合、仕事が打ち切られた場合等の支援
- ・ 紛争が生じた場合の相談窓口等
- ・ その他（マッチング支援、社会保障等）

厚生労働省は、雇用類似の働き方に関する検討会報告書に示された課題等に関して、2018年10月19日に法律、経済学等の専門家による「雇用類似の働き方に係る論点整理等に関する検討会」を開催し、引き続き、雇用類似の働き方に関する保護等の在り方について検討している。

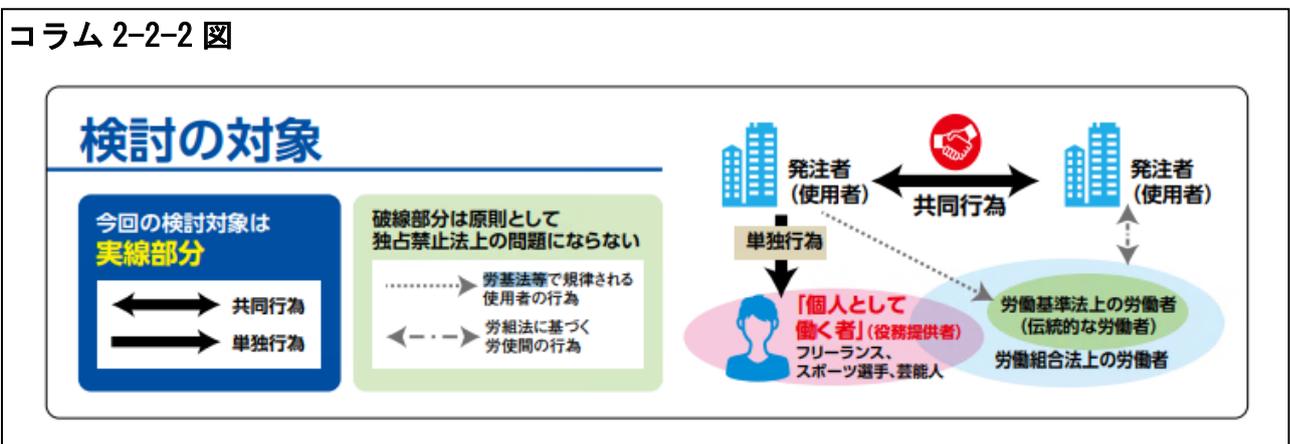
●フリーランスと独占禁止法の関係

公正取引委員会が2018年2月15日にとりまとめた「人材と競争政策に関する検討会報告書」では、フリーランスに代表される「個人として働く者」を「役務提供者」と捉え、役務提供を受けようとする発注者間で行われる競争を人材獲得競争と定義し、独占禁止法上の考え方の整理が行われている。

同報告書では、発注者が共同して役務提供者との取引条件（対価等）を決定したり、移籍・転職を制限することにより人材獲得競争を制限する行為が問題となるとしている。また、人材獲得市場においては、一般に役務提供者は発注者に対して弱い立場にあることを踏まえると、発注者が役務提供者と取引する際に、正常な商慣習に照らして不当に、役務提供者の他の発注者との取引を妨げ、又は、役務提供者に不利な内容で取引することは問題となるとしている。さらに、役務提供者を欺き、自らと取引させる行為や、他の発注者が役務提供者を確保できなくさせる行為も問題となるとしている。そのほか、競争政策上望ましくない行為として、役務提供者にとって秘密保持義務・競争禁止義務の対象範囲が不明確であること、役務提供者への発注を全て口頭で行うこと等があるとしている。

なお、検討の対象は発注者間での共同行為や、発注者による役務提供者に対する単独行為であり、伝統的な労働者、典型的には「労働基準法上の労働者」と使用者の関係については原則として独占禁止法の問題とはならず、労基法等で規律されるなどとしている（コラム2-2-2図）。

コラム2-2-2 図



●小規模企業・小規模事業者としてのフリーランス

2018年5月17日から、中小企業政策審議会小規模企業基本政策小委員会において、小規模企業振興基本法に基づく小規模企業振興基本計画の第二期案作成に向けた議論が行われた。

同審議会の議論では、経済センサスにおける個人事業主数と営業所得等を申告する個人の数に差異があることをはじめ、フリーランスやSOHOと言われる事業者について、その事業実態の把握の困難さが論点に上がった。また、商工会・商工会議所によ

る経営相談のような地域密着・家族経営といった伝統的な小規模事業者像をもとに構築された現行の政策について、フリーランスのような異なる概念のもとに生じた小規模事業者に対応しているのかが議論となった。

同審議会の議論を踏まえた第二期小規模企業振興基本計画案では、小規模企業・小規模事業者の一類型としてフリーランスがあることを明確にするとともに、従来型の地域をベースとした支援体制に加え、新たな支援が求められるとしている。

2. 起業の実態の国際比較

本項では、起業するまでのプロセスに着目し、起業に関する意識・活動について国際比較を行うことで、我が国の起業の実態について明らかにしていく。

①GEM 調査について

起業意識と起業活動の国際比較を行うに当たり、世界の多くの国が参加する「Global Entrepreneurship Monitor (グローバル・アントレプレナーシップ・モニター)」⁵ (以下、「GEM 調査」という。)を用いて、我が国及び米国、英国、ドイツ、フランス、オランダ、中国の起業意識・起業活動の違いを見ていく。

GEM 調査では、18 歳から 64 歳までの者に対して、起業意識について尋ねている。起業活動に関連する調査項目として、「周囲に起業家がいる⁶」、「周囲に起業に有利な機会がある⁷」、「起業するために必要な知識、能力、経験がある⁸」があり、本項では GEM 調査に従って、これらの三つ全ての項目について「いいえ」と回答した人を起業無関心者、一つでも「はい」と回答した者を「起業関心者」と定義した(第 2-2-15 図)。

また、起業活動についても尋ねており、「独立・社内を問わず、新しいビジネスを始めるための準備を行っており、かつまだ給与を受け取っていないまたは受け取ってから3か月未満である人」及び「すでに会社を所有している経営者で、当該事業からの報酬を受け取っている期間が3か月以上3.5年未満である人」を「起業活動者」と定義している⁹(第 2-2-16 図)。

⁵ GEM 調査では、国の経済発展が起業活動と密接な活動にあるという仮説のもとに、米バブソン大学と英ロンドン大学が中心となり 1999 年から実施されているもので、(1) 国ごとの起業活動の違いはあるか、(2) 経済活動と起業活動に関連性はあるのか、(3) 起業活動の違いを生み出す要因とは何かの三つを明らかにすることを目的としたものである。1999 年に我が国を含め 10 か国からスタートし、2017 年には 54 の国や地域が参加している。サンプル数は一つの国当たり最低 2,000 サンプル(サンプリングは無作為抽出)であり、全世界共通の調査票が使われている。なお、一度調査に参加した国でも毎年継続して参加するとは限らない。

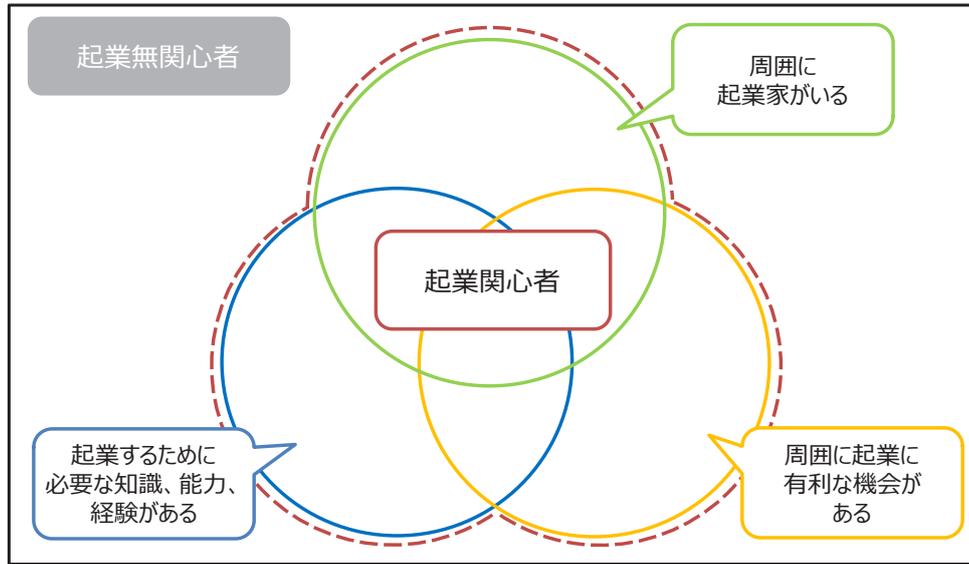
⁶ 「過去2年間に、新しく事業を始めた人を知っている」と回答した人をいう。

⁷ 「今後6か月以内に、自分が住む地域に起業に有利なチャンスがある」と回答した人をいう。

⁸ 「新しいビジネスを始めるために必要な知識、能力、経験を持っている」と回答した人をいう。

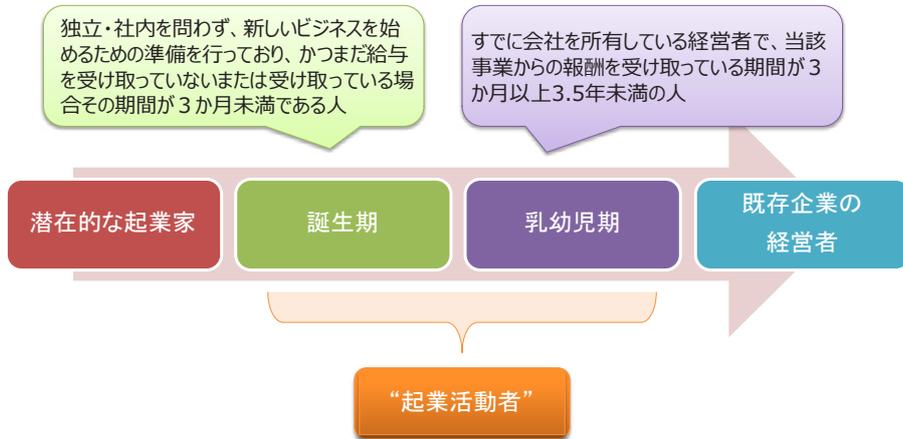
⁹ 「現在、1人または複数で、何らかの自営業、物品の販売業、サービス業等を含む新しいビジネスをはじめようとしていますか」、「現在、1人または複数で、雇用主のために通常の仕事の一環として、新しいビジネスや新しいベンチャーをはじめようとしていますか」、「現在、自営業、物品の販売業、サービス業等の会社のオーナーまたは共同経営者の1人として経営に関与していますか」などの複数の質問から、「起業活動者」を定義している。詳細は付注 2-2-1 を参照のこと。

第2-2-15図 起業関心者の概念図



資料：「平成29年度ベンチャー施策に係る成果指標に関する調査」より中小企業庁作成

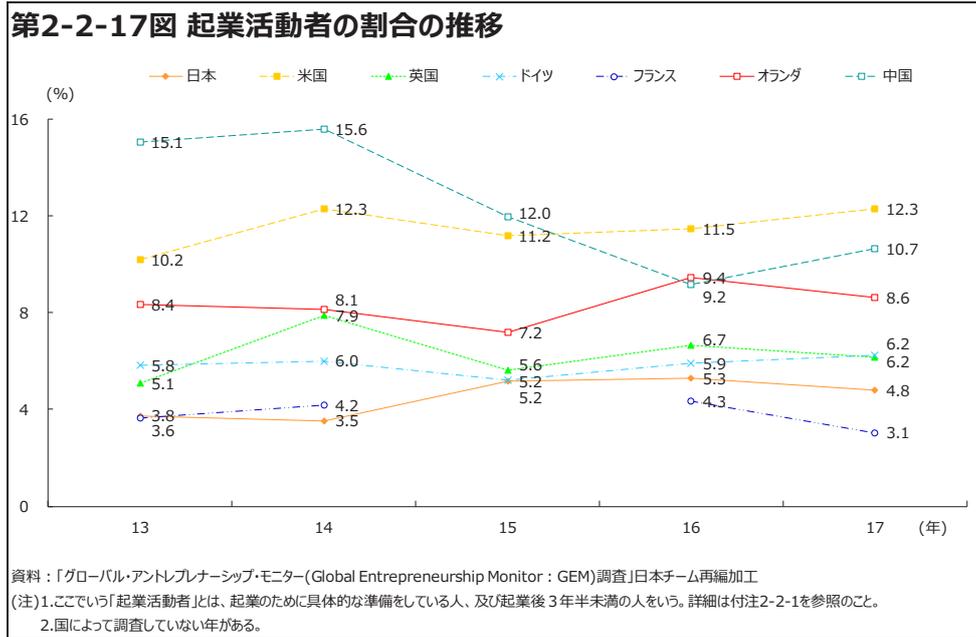
第2-2-16図 起業活動者の概念図



資料：「平成29年度ベンチャー施策に係る成果指標に関する調査」より中小企業庁作成

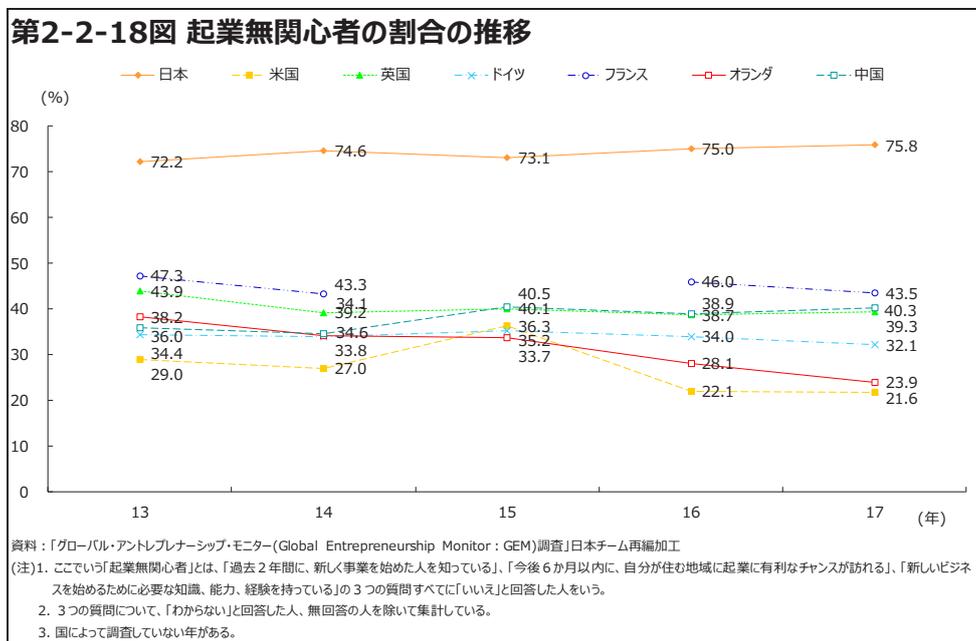
② 起業活動の国際比較

はじめに、起業活動について国際比較していく。起業活動者の割合の推移について見たものが第2-2-17図である。これを見ると、我が国の起業活動は諸外国に比べて一貫して低い水準で推移しており、2017年ではフランスに次いで2番目に低い水準となっていることが分かる。

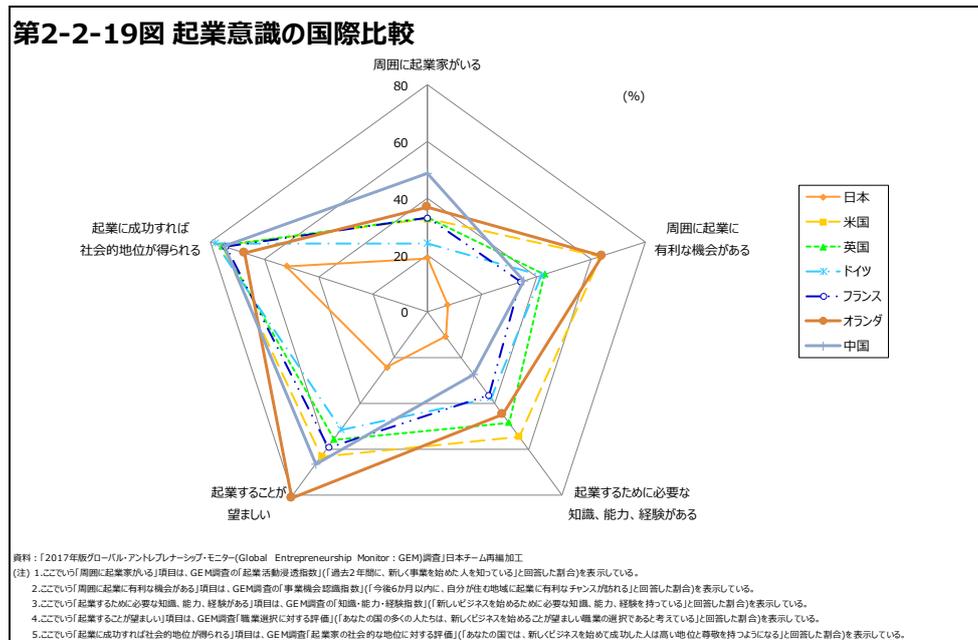


③ 起業意識の国際比較

続いて、起業意識について国際比較していく。起業無関心者の割合の推移について見たものが第2-2-18図であるが、我が国の起業無関心者の割合は一貫して高水準で推移しており、起業意識が相対的に低いことが分かる。



次に、「周囲に起業家がいる」、「周囲に起業に有利な機会がある」、「起業するために必要な知識、能力、経験がある」に加え、「起業は望ましいことである¹⁰」、「起業に成功すれば社会的地位が得られる¹¹」と回答した人の割合について国別に見たものが第2-2-19図である。いずれの項目についても、我が国で各項目に「はい」と回答した者の割合は諸外国に比べて低く、我が国の起業に対する意識は、諸外国に比べて特に低いことが分かる。

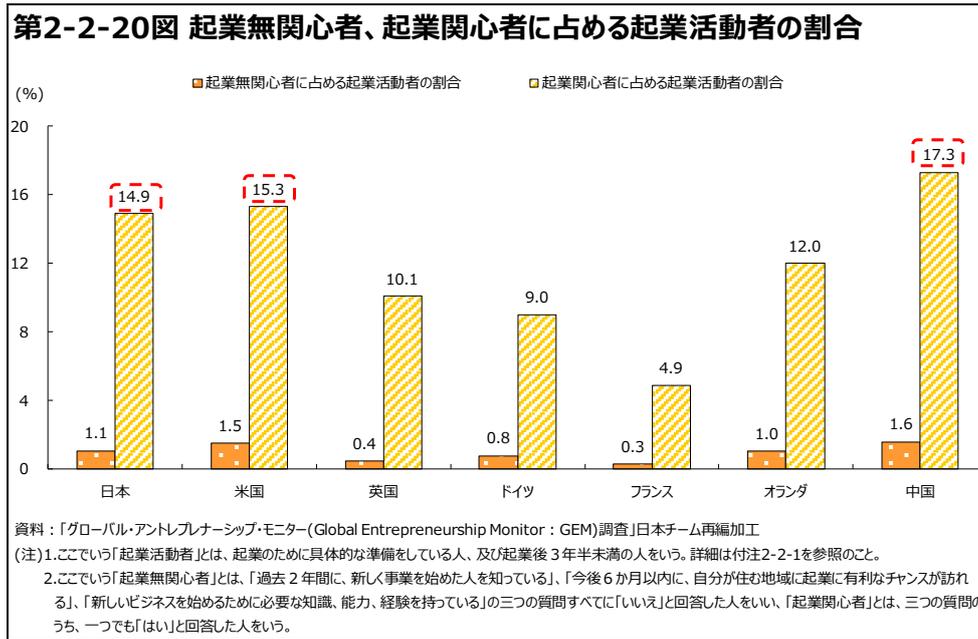


④ 起業意識と起業活動の関係

続いて、起業意識と起業活動の関係について見ていく。第2-2-20図は起業無関心者に占める起業活動者の割合、及び起業関心者に占める起業活動者の割合を見たものである。これを見ると、日本は起業活動者の割合自体は他国に比べて低いものの、起業関心者に占める起業活動者の割合で見れば、中国、米国に次ぐ3番目の水準であることが分かる。なお、起業無関心者に占める起業活動者の割合が極めて低いことは各国共通であることが確認されるため、起業活動者を増やすには起業関心者を増やすことが重要であることも分かる。

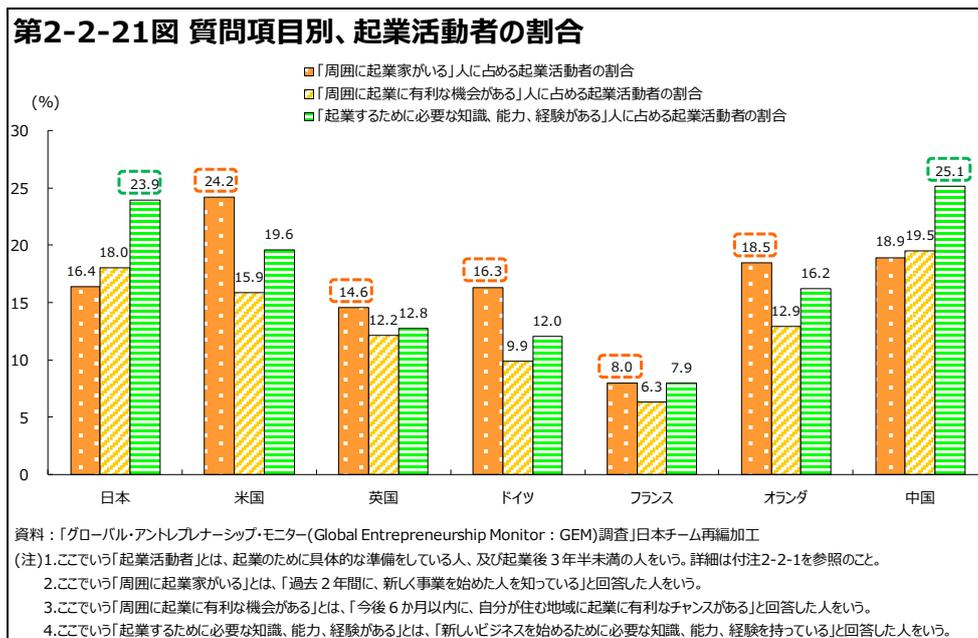
¹⁰ 「あなたの国の多くの人は、新しくビジネスを始めることが望ましい職業の選択であると考えている」と回答した人をいう。

¹¹ 「あなたの国では、新しくビジネスを始めて成功した人は高い地位と尊敬を持つようになる」と回答した人をいう。



次に、起業への関心を測る三つの質問項目別に起業活動者の割合を見たものが第2-2-21図である。これを見ると、我が国で「起業するために必要な知識、能力、経験がある」と回答した者に占める起業活動者の割合は23.9%と、「周囲に起業家がいる」(16.4%)、「周囲に起業に有利な機会がある」(18.0%)と回答した者に占める起業活動者の割合に比べて高い。

我が国では、起業するために必要な能力などが備わっていると自分自身で認識しているかどうか、起業に踏み切れるかの大きな要素になっていると考えられる。



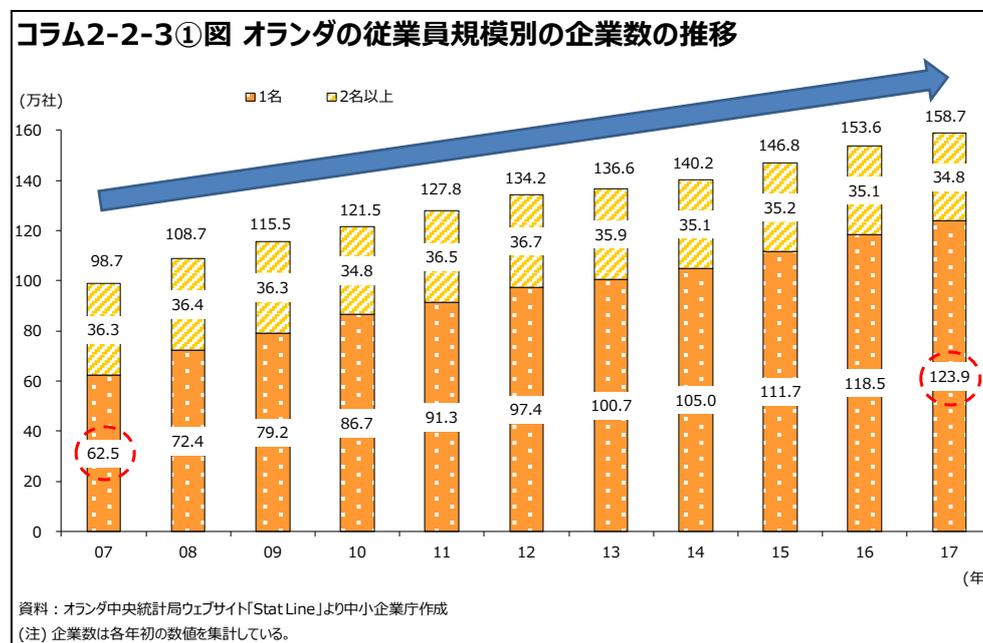
⑤まとめ

以上の結果から、我が国の起業意識の水準は、諸外国と比べて低い水準で推移しているが、その一方で、起業関心者、特に起業に必要な能力などを持つ者に限定すると、起業活動を行う割合は、相対的に高いことが分かった。また、我が国においては自身の能力などで起業ができるかどうか見極める機会を増やすことが、起業家を増やすための有効な支援策になり得るといえよう。

【コラム 2-2-3 小規模事業者が増加するオランダ】

本コラムでは、主要先進国の中で、我が国に比べ、一際起業活動が活発な国であるオランダの実態やその背景について見ていく。

オランダでは、最近10年間で企業数が1.6倍（2007年：約100万社→2017年：約160万社）に増加しているが、その大半を従業員1名の事業者が占めている（コラム2-2-3①図）。また、2013年には企業経営者の11%が30歳以下であり、従業員規模別で見た場合に規模の小さい企業ほど若い世代の経営者の割合が高くなっている¹²。さらに、若者の割合が高いことに加え、上記の従業員1名の事業者のうち約4割が別の収入源を持つ「副業」として事業を行う者であると言われている¹³。



この背景にはどのような要素があるのだろうか。堀（2017）¹⁴によると主に三つの要素があると言われている。一つ目の要素は、多様な働き方を進展させる「ポルダー・モデル」と呼ばれる社会制度（特に労働時間差別禁止法、1996年7月¹⁵）の導入が挙げられる。この制度は、労働時間の差により昇進・昇給や社会保障の面で差別的に取り扱うことを禁止するものである（コラム2-2-3②図）。この社会制度の導入及び定着は、多様な働き方を選択しやすい環境を生み出し、その結果、働き方の選択肢の一つ

¹² CBS [2015] 『De staat van het MKB』

¹³ CBS [2016] 『Loopbaan of bijbaan als zzp'er?』

¹⁴ 堀潔 [2017] 『オランダにおける起業（企業）増加の背景—GlobalizationとDiversityの進展のなかで—』

¹⁵ 「労働時間差別禁止法（Wet onderscheid arbeidsduur:WOA）」

として「起業」が選ばれやすくなった。

コラム2-2-3②図 労働時間差別禁止法（1996年）の概要

- 同法は、フルタイム労働者とパートタイム労働者の間の差別を禁止したものであり、これらの労働者を、勤務時間に比例して平等に扱うことと規定。

■オランダにおけるパートタイム労働とは、週35時間以内の労働を指し、具体的に以下の3種類に分類

- (1) 「大パートタイム労働」 …… 週約30～35時間労働、週休3日
- (2) 「ハーフタイム労働」 …… 週約20時間労働
- (3) 「短時間パートタイム労働」 …… 週12時間未満労働

■同法の制定の目的と効果

(目的)

- ・オランダでは、女性の大半はパートタイム労働者として勤務することが多かった（2007年には女性労働者の6割がパートタイム労働をしていた）。このため、女性の労働力率の上昇が同法の目的の一つとなっている。

(効果)

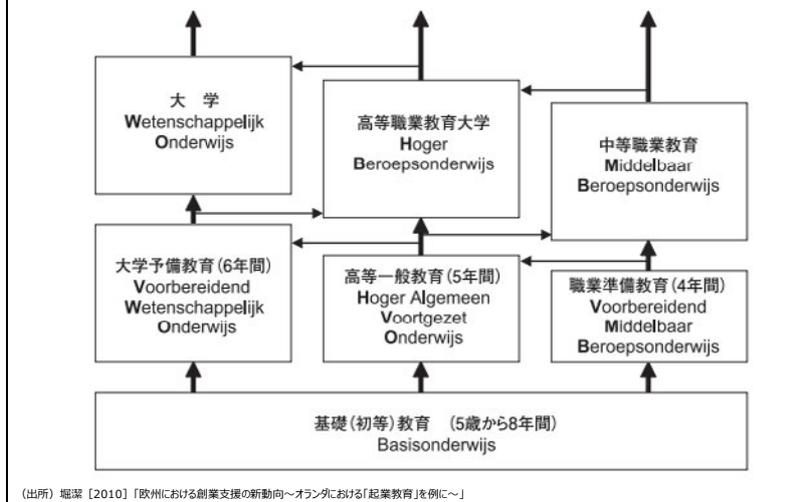
- ・女性の社会参画向上
- ・経済活動における貴重な労働力を確保することに成功

(資料) 内閣府男女共同参画局「諸外国における政策・方針決定過程への女性の参画に関する調査-オランダ王国・ルクセンブルク王国・シンガポール共和国・アメリカ合衆国-」
同「平成27年度諸外国における女性の活躍推進に向けた取組に関する調査研究（2015年3月）」

二つ目は、国際競争の激化やリーマン・ショックの影響などにより、オランダの国内企業の雇用創出力が低下する中、自己雇用である起業が重要な選択肢の一つになったことが挙げられる。

三つ目が、オランダで実施される実践的な職業教育の取組である。オランダでは、教育を「労働市場に参入できる能力を育成する場」と位置づけ、1990年代から教育に「起業教育」を取り入れており、特に「高等職業教育大学校（HBO）¹⁶」では、学生が卒業後に即戦力として活躍できるよう、教育機関と企業が連携を取りながら実施されている（コラム2-2-3③図）。

コラム2-2-3③図 オランダの教育制度



¹⁶ 近年のEUでは、「University of Applied Sciences（応用科学大学）」と呼ばれることが多い。

上記以外にも要因は存在すると考えられるが、オランダの直近 20 年間の歴史の中で、「起業」がより身近なものになっていることは確かだといえよう。他方、起業が増加するものの、従業員 1 名の自己雇用にとどまる事業者が多く、雇用を拡大する起業家が少数派となっている。そのため、今後の同国においては、起業のみならず、新たな雇用や付加価値を生み出す起業家の発掘や支援も重要となるのではないだろうか。

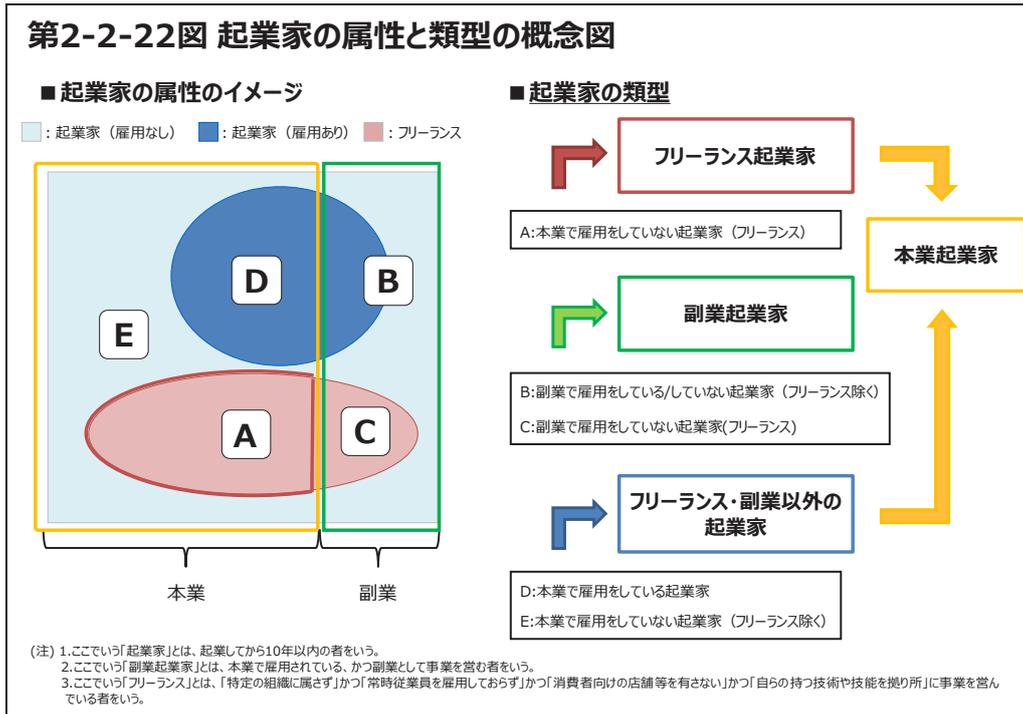
最後に、オランダでは、起業促進の政策は、経済政策のみならず、労働政策、社会政策、教育政策などをあわせた「総合政策」として行われている。長年にわたり開業率が低迷を続ける我が国においては、社会システムや文化的背景などの面で異なる点も多いが、同国の取組について学ぶべき点は多いといえよう。

第2節 起業家の実態と起業活動

前節では、起業の担い手が長期的に減少する中、副業で起業を希望者は足下で増加していることと、フリーランスとして事業を営む者の存在感が大きいことを確認した。例えば、Folta et al. (2010)、Burke et al. (2008) 及び Strohmeier and Tonoyan (2006) によれば、スウェーデン、英国、フランスでは、会社勤めをしながら起業するハイブリッド起業家（副業起業家）が一般的な起業形態と認識されつつあるという。また、藤井・藤田（2017）は、副業として事業を行う者やフリーランスなどを、「マイクロアントレプレナー」と称し、「プロフェッショナルとアマチュア、あるいは創業と勤務の境界線で区切ることのできない小さな起業家」とみなしているなど、近年、副業やフリーランスが起業形態の一つとして注目されている。

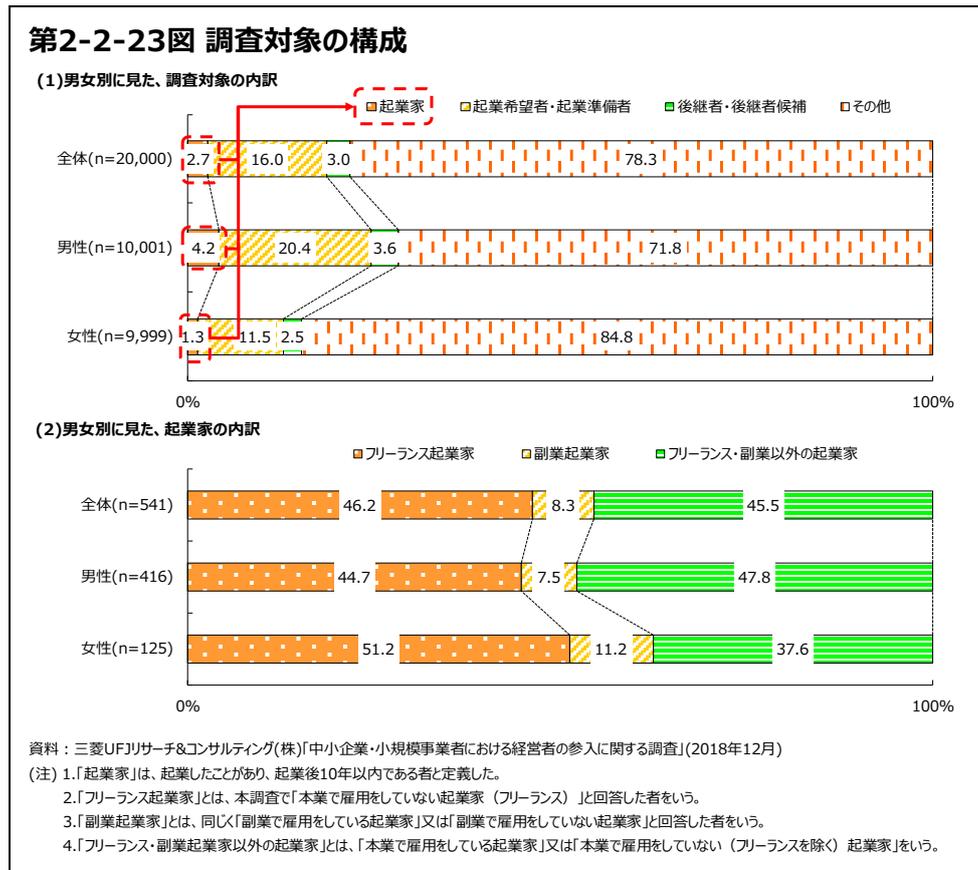
これを受けて本節では、「中小企業・小規模事業者における経営者の参入に関する調査¹⁷」を基に、事業を開始してから10年以内の経営者を「起業家」と定義し、これを第2-2-22図のとおり、「フリーランス起業家」、「副業起業家」、「フリーランス・副業以外の起業家」の三つに類型化し、その特徴を分析する。また、その成長意向にも着目し、特に成長意向が強い起業家の特徴と支援ニーズなどについても確認していく。

¹⁷ 三菱UFJリサーチ&コンサルティング（株）が2018年12月に実施したアンケート調査。インターネットによるスクリーニング調査を全国の20歳以上69歳以下の男女18万人に対して行った。調査方法はスクリーニング調査と本調査の2段階で行われており、スクリーニング調査で本調査の調査対象となる起業や事業承継をする可能性のある者、既に起業した者などの対象者を抽出して、本調査への回答者とし、5,853人から回答を得た。うち、本章では既に起業した者2,922人（うち有効回答者数2,275人）の回答を利用する。なお、スクリーニング調査については、人口構成比に合わせるため、平成27年国勢調査を基に、性別、年齢階層別（35歳以下、36歳以上55歳以下、56歳以上）のバランスを考慮して配信しており、本調査については、ウェイトバックなどの調整は行っていない。



まず、今回の分析対象のうちの「起業家」の割合について見ていく（第2-2-23図¹⁸）。これを見ると、「起業家」は全体の約3%で、男女で比較すると、女性起業家が男性の1/3程度となっている。さらに、起業家を分類すると、全体では「フリーランス起業家」と「フリーランス・副業以外の起業家」の割合がほぼ拮抗する一方、「副業起業家」は全体の1割弱であることが分る。

¹⁸ スクリーニング調査の全体の傾向について確認するため、平成27年国勢調査を基に、性別、年齢階層別（35歳以下、36歳以上55歳以下、56歳以上）のバランスを考慮して、スクリーニング調査の回答者のうち2万件を抽出している。

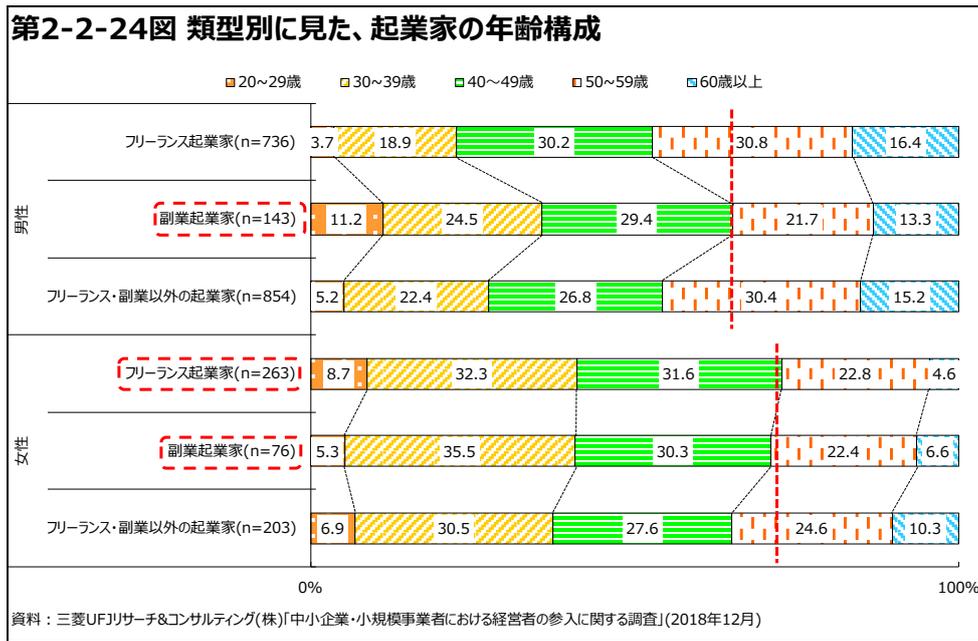


1. 起業家のバックグラウンドの実態

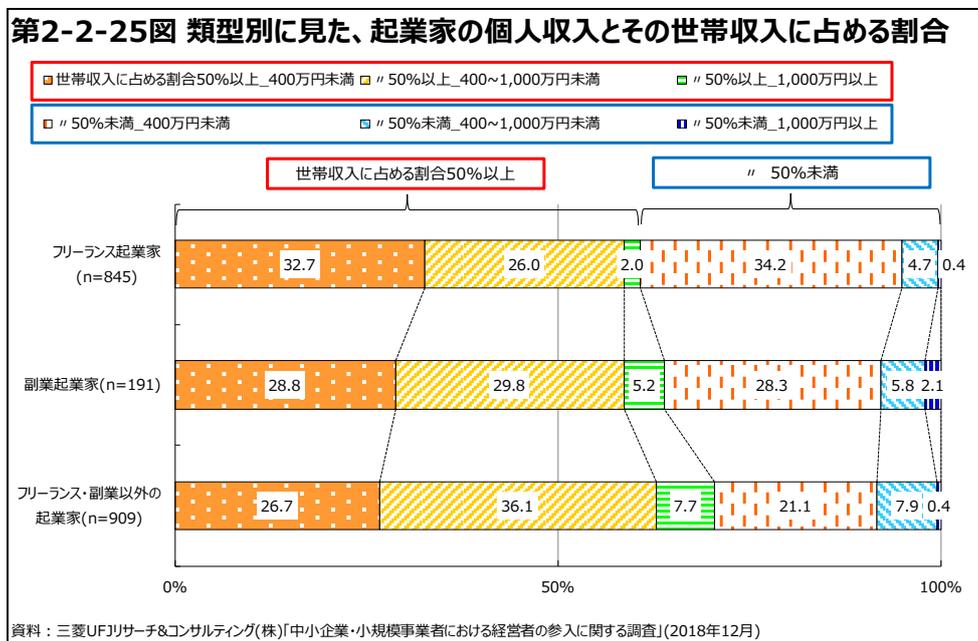
本項では、前掲第2-2-22図のように、「フリーランス起業家」、「副業起業家」及び「フリーランス・副業以外の起業家」の三つに類型化し、それぞれの特徴について分析していく。

① 起業家の年齢構成及び家計の状況

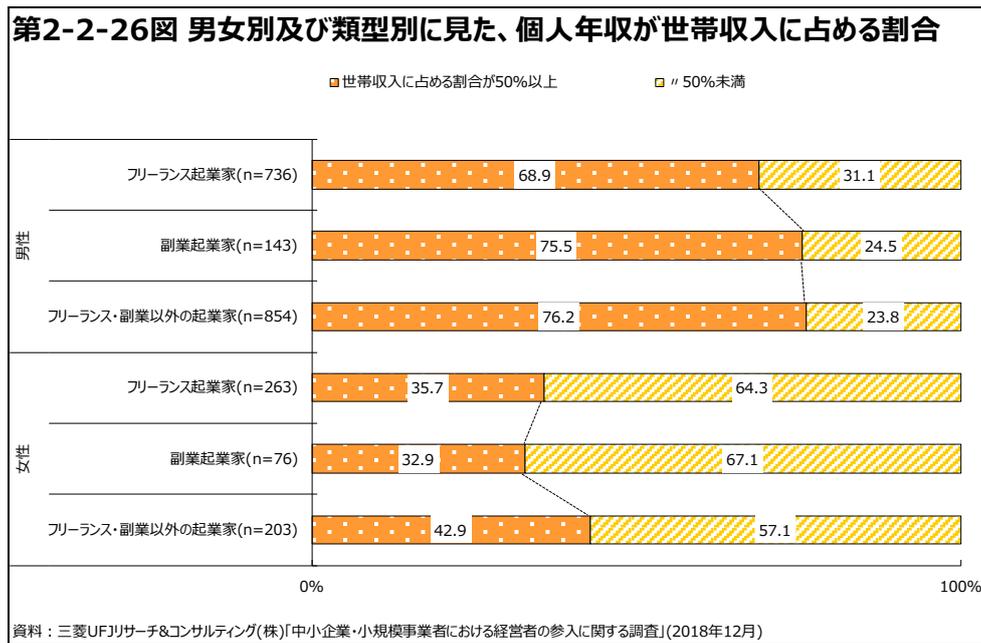
まず、第2-2-24図は起業家の年齢構成を見たものである。男性は、副業起業家が他の起業家に比べて49歳以下の年齢層の割合が相対的に高く、女性は、フリーランス・副業以外の起業家が他の起業家に比べて49歳以下の年齢層の割合が相対的に低いことが分かる。



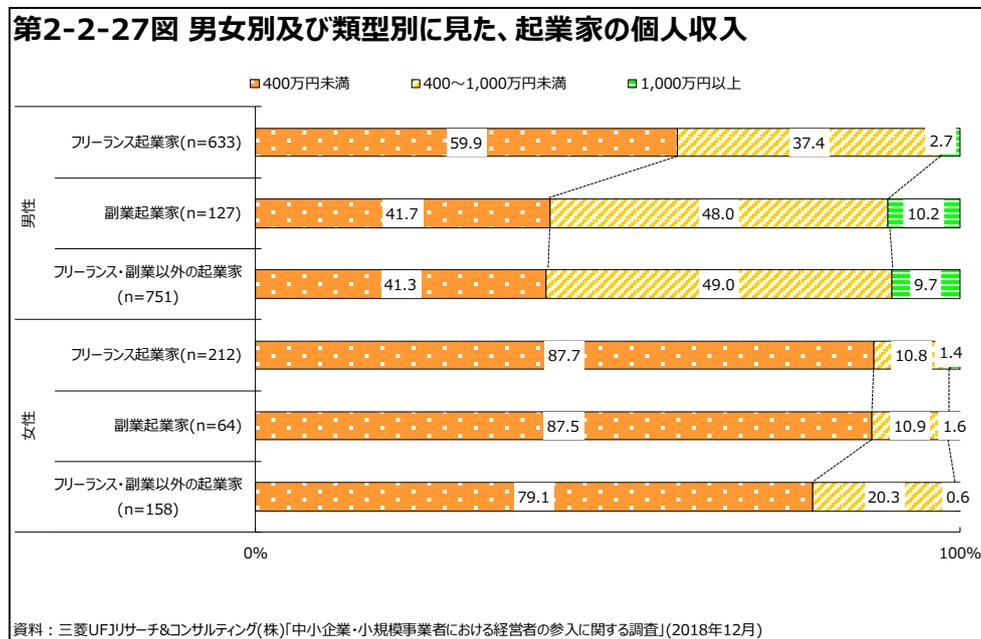
次に、第2-2-25図は起業家の個人収入の金額及びその世帯収入に占める割合の構成を見たものである。いずれも、世帯収入に占める割合が50%以上の者が過半数を占めていることが分かる。また、フリーランス起業家は、他の起業家に比べて個人収入額が400万円未満と回答した割合が高い。



続いて、第2-2-26図は、男女別に個人年収の世帯収入に占める割合を見たものである。女性においては、男性に比べて50%未満の割合が高い。また男女ともに、フリーランス・副業以外の起業家は、その他の起業家に比べて50%以上の割合が高い。



また、第 2-2-27 図は、起業家の個人収入の金額を男女別に見たものである。男性の個人収入額の方が女性に比べて総じて高いことが分かる。前掲第 2-2-26 図の結果も踏まえると、男性は女性に比べて個人年収の世帯収入に占める割合が高く、個人年収額においても女性に比べて高い。

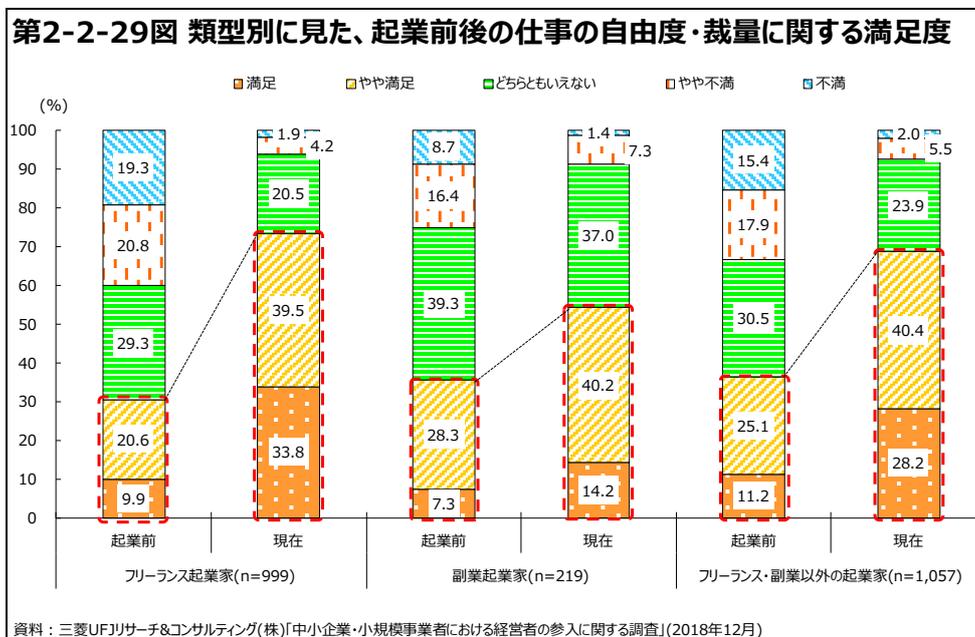
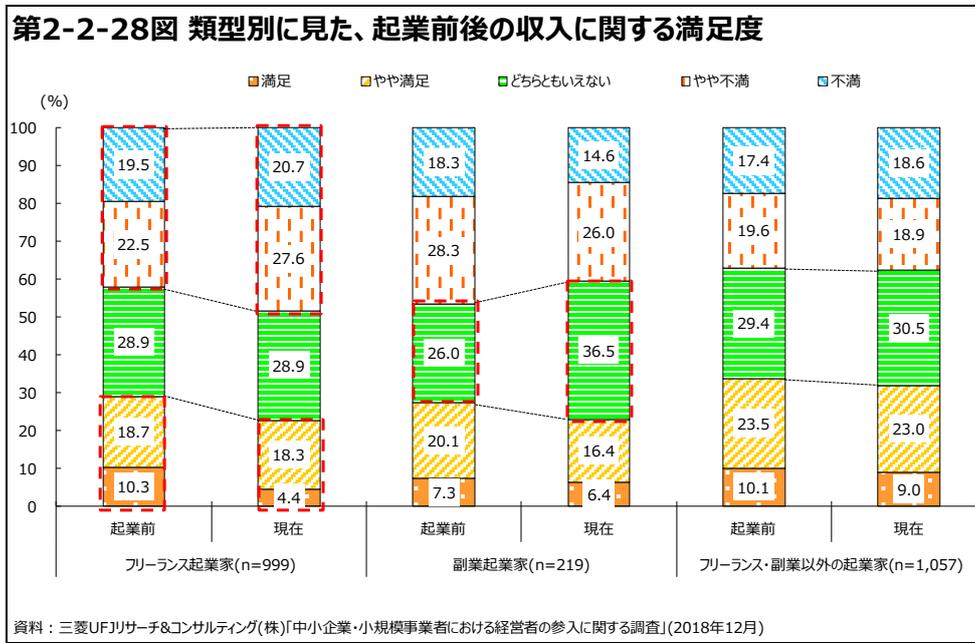


② 起業前後の満足度

ここでは、起業前後の満足度について見ていく。まず、第 2-2-28 図は、現在の収入に関する満足度の推移である。フリーランス起業家は、起業前に比べて収入に関し

て「満足」、「やや満足」と回答する起業家の割合は減少し、副業起業家は「どちらともいえない」と回答する起業家の割合が増加していることが分かる。

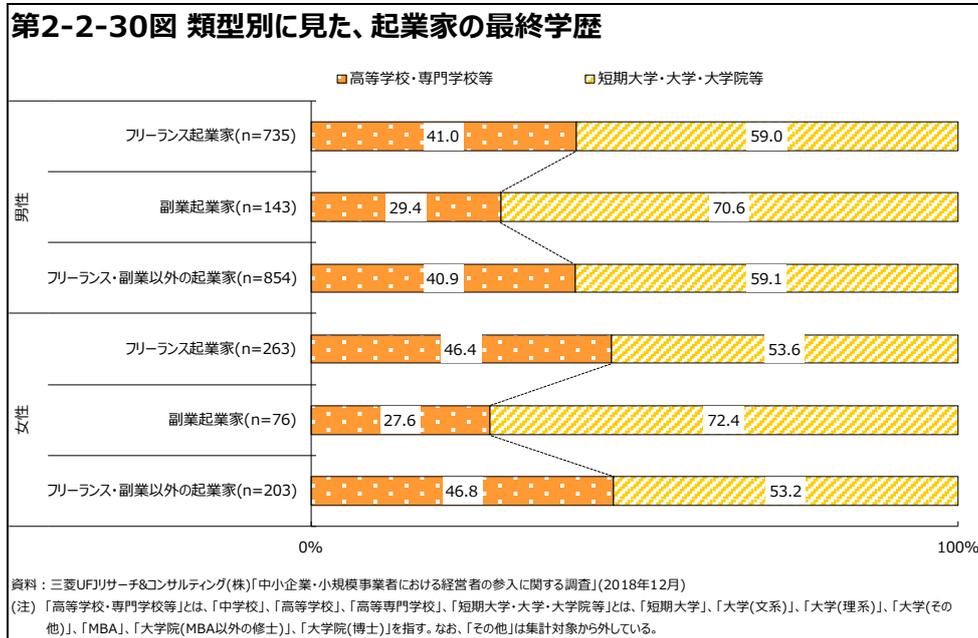
次の第2-2-29図は、仕事の自由度・裁量に関する満足度の推移について示したものである。いずれの類型も起業前に比べて、「満足」及び「やや満足」と回答する起業家の割合は増加しており、特にフリーランス起業家の満足度の変化が顕著といえる。



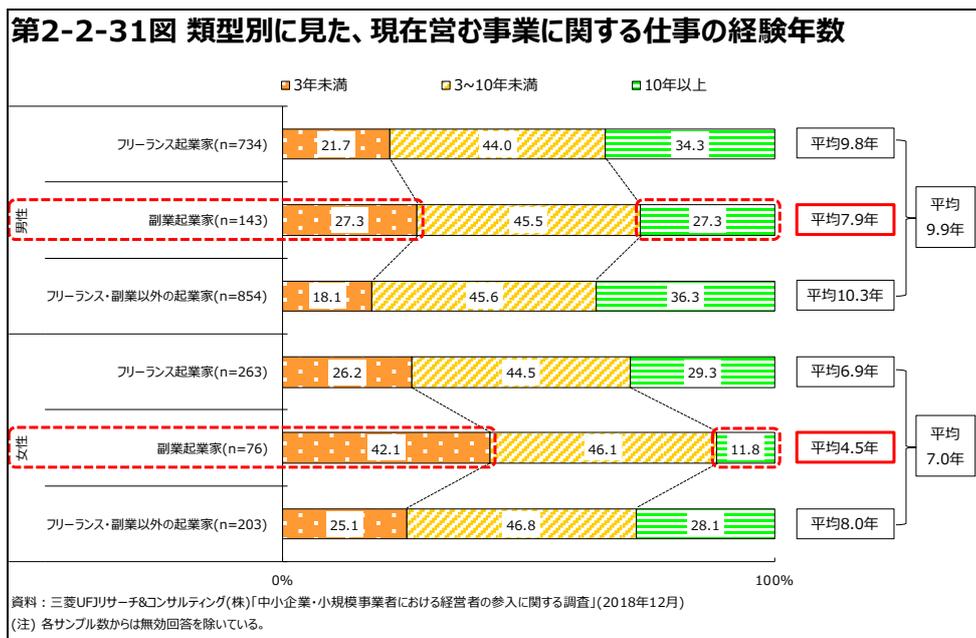
③起業家の最終学歴及び事業に関する経験等

第2-2-30図は、起業家の最終学歴について見たものである。副業起業家は、男女

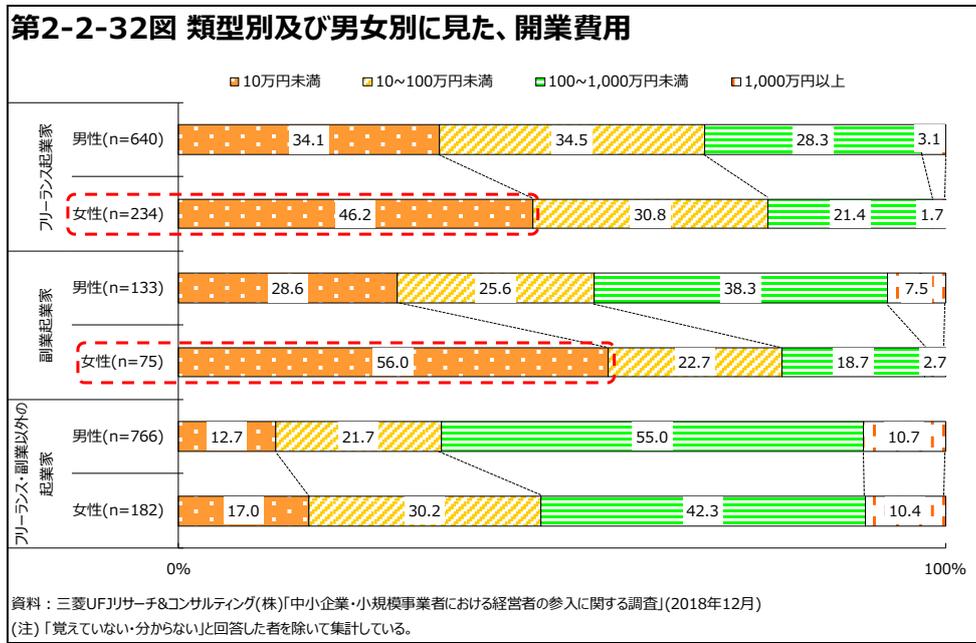
ともに「短期大学・大学・大学院等」を最終学歴とする者の割合が高いことが分かる。他方、フリーランス起業家及びフリーランス・副業以外の起業家は、男女ともに回答割合に差異が見られないことが分かる。



次に、第2-2-31図は、現在営む事業に関する仕事と同種の経験を、起業前にどの程度の期間経験したかを示したものである。副業起業家は、男女ともに、その他の起業家と比べて3年未満の割合が高いことに加え、10年以上の割合が低く、平均年数を比べても現在営む事業に関する経験年数が相対的に短いことが分かる。



第2-2-32図は、起業家の類型別に見た開業費用である。フリーランス起業家及び副業起業家は、それ以外の起業家に比べて、開業費用が低いことが分かる。特に女性のフリーランス起業家及び副業起業家は、10万円未満の低コストで開業している者の割合が相対的に高い。類型ごとに男女で比較すると、女性の方が男性に比べて、開業費用が低いという傾向が見て取れる。

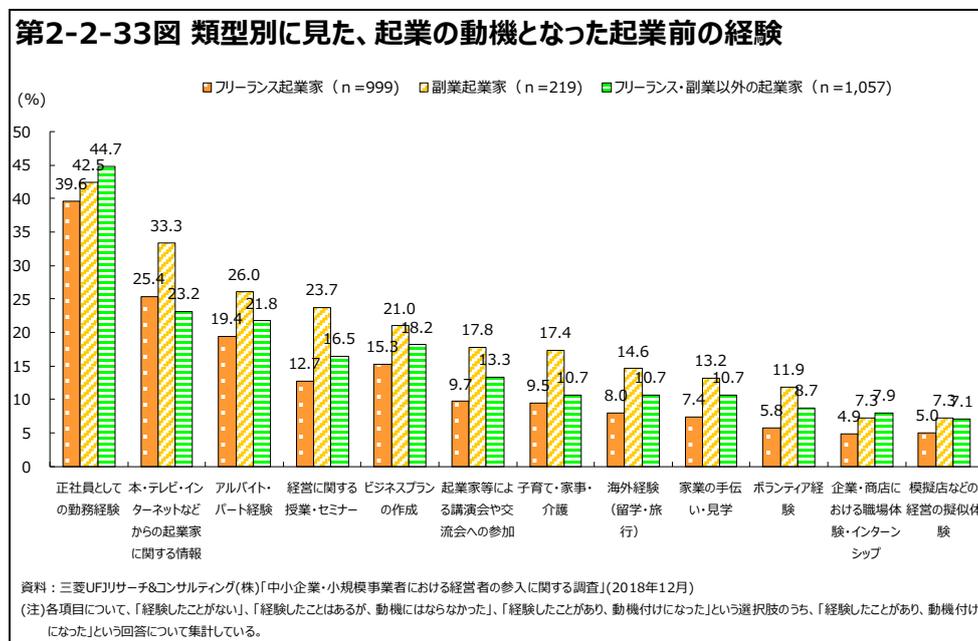


2. 起業家の類型別に見た起業行動の実態

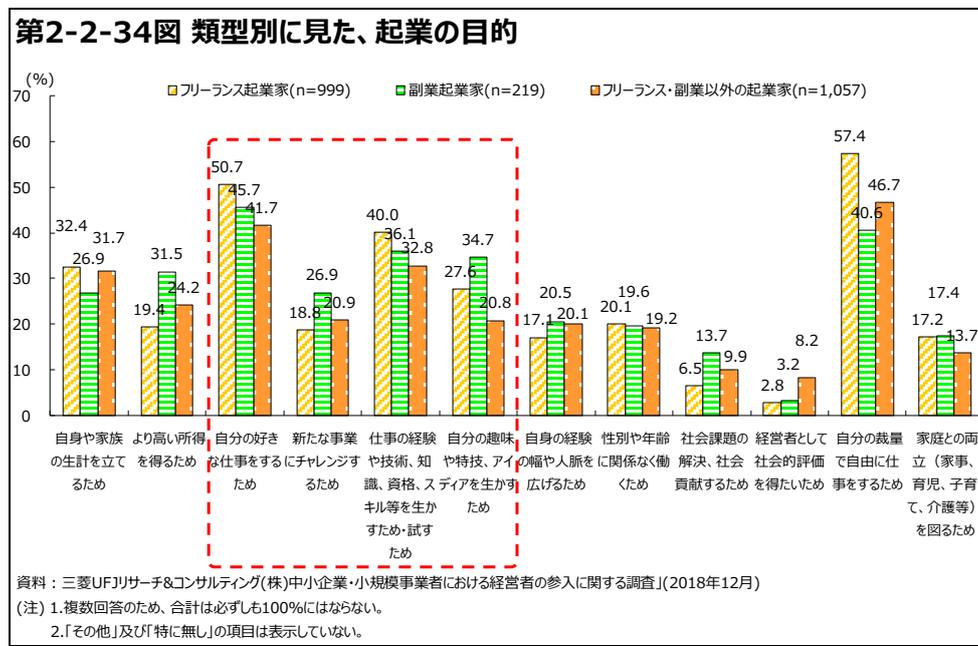
ここまで起業家の類型別に、そのバックグラウンドについて見てきたが、以降は、これらの起業家における起業時や起業後の実態について分析していく。

① 起業家の起業動機と目的

はじめに、第2-2-33図で起業の動機となった経験について見ていく。いずれのタイプの起業家も、「正社員としての勤務経験」が最も多いことが分かる。また、副業起業家は、その他の類型起業家に比べて、「本・テレビ・インターネットなどからの起業家に関する情報」や「アルバイト・パート経験」、「経営に関する授業・セミナー」、「ビジネスプランの作成」、「起業家等による講演会や交流会への参加」、「子育て・家事・介護」などの多様な経験が起業動機の形成に影響していると考えられる。



次に、起業の目的を類型別に確認する（第2-2-34図）。いずれの起業家についても、「自分の裁量で自由に仕事をするため」が上位回答となっている。他方、フリーランス起業家や副業起業家の起業の目的は、「自分の好きな仕事をするため」や「仕事の経験や技術、知識、資格、スキル等を生かすため・試すため」、「自分の趣味や特技、アイデアを生かすため」といった回答も多いことが分かる。



②起業家の（現在の）成長意向の実態

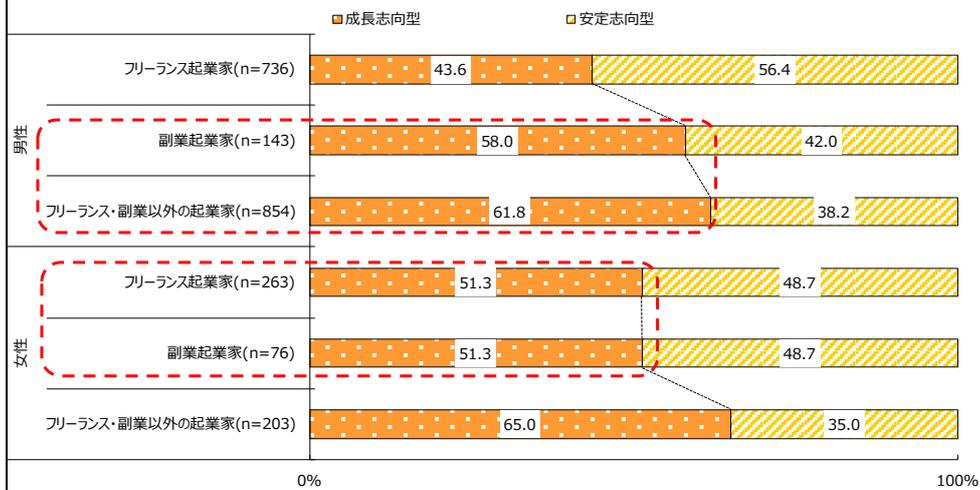
第2-2-35図及び第2-2-36図は、起業家の類型ごとに見た、売上高又は雇用の拡大意向（成長意向）である。なお本章では、売上高（又は雇用）に関する現在（又は起業時に）目指す成長タイプについての質問に対して、「短期的に拡大させる」又は「中長期的かつ安定的に拡大させる」と回答した者を「成長志向型」、一方「拡大を意図しない（事業の継続を重視する）」と回答した者を「安定志向型」と呼ぶこととする。

まず、売上高に関する成長志向型の起業家の割合は、男女、類型別問わず4割を超えている。また、売上高に関しては雇用に比べて成長志向型の起業家の割合が高いことが分かる。

次に、男女別に見ると、男性における成長志向型の副業起業家の割合は、売上高及び雇用のいずれも、フリーランス・副業以外の起業家に近いことが分かる。他方、女性における成長志向型の副業起業家の割合は、売上高及び雇用のいずれも、フリーランス起業家と近い。

さらに、フリーランス起業家は、男女ともにその他の種類の起業家に比べて、売上高及び雇用のいずれも、安定志向型の割合が高く、個人の技術や技能に基づき独立して事業を営む者という特性を示しているものと推察される。

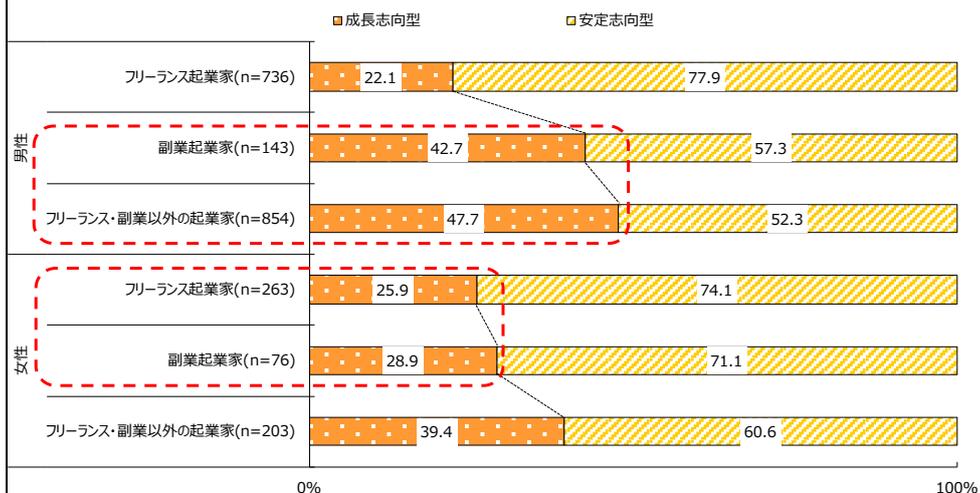
第2-2-35図 類型別に見た、現在の売上高に関する成長意向



資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)「中小企業・小規模事業者における経営者の参入に関する調査」(2018年12月)

(注) ここでは、売上高に関する現在目指している成長タイプについて「短期間で拡大させる」又は「中長期的かつ安定的に拡大させる」と回答した者を「成長志向型」、「拡大を意図しない(事業の継続を重視する)」と回答した者を「安定志向型」としている。

第2-2-36図 類型別に見た、現在の雇用に関する成長意向



資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)「中小企業・小規模事業者における経営者の参入に関する調査」(2018年12月)

(注) ここでは、雇用に関する現在目指している成長タイプについて「短期間で拡大させる」又は「中長期的かつ安定的に拡大させる」と回答した者を「成長志向型」、「拡大を意図しない(事業の継続を重視する)」と回答した者を「安定志向型」としている。

3. まとめ

本節では、起業家をフリーランス起業家、副業起業家、フリーランス・副業以外の起業家の三つに類型化して分析を行った。副業起業家は、他の2タイプの起業家と比べて事業に関する仕事の経験年数が短いこと、フリーランス起業家及び副業起業家は、フリーランス・副業以外の起業家に比べて開業費用が低いことや、起業の目的について、「自分の好きな仕事をするため」や「自分の趣味や特技、アイデアを生かすため」など特徴を有していることが分かった。また、売上高及び雇用に関する成長意向に着目すると、フリーランス起業家や副業起業家の成長意向は、フリーランス・副業以外の起業家には及ばないものの、特に売上高については、4割以上の者が成長意向を持っていることが分かった。

第3節 成長過程の実態と課題

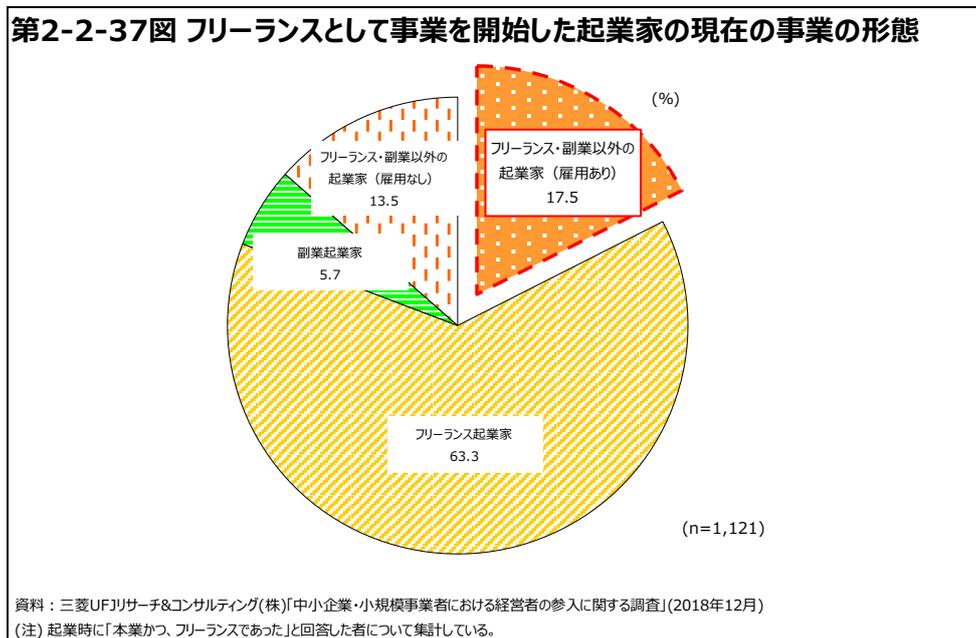
1. 起業後に成長を果たす起業家の実態

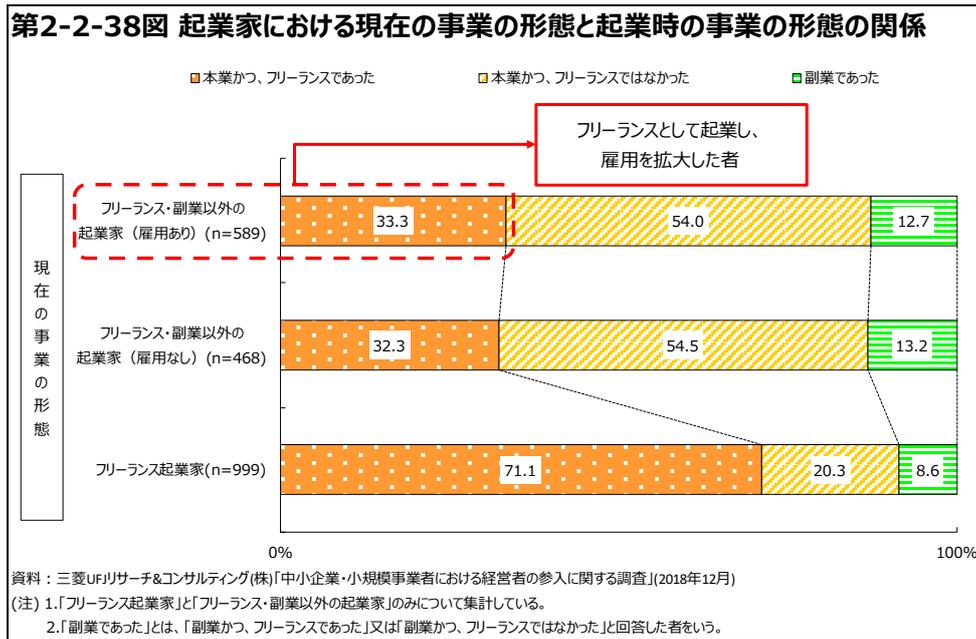
本節では、起業後に事業を拡大し、売上高や雇用を拡大する意向（成長意向）を持つ者（具体的には、フリーランスとして起業した者で現在は雇用をするに至っている者）、また、副業として起業し、現在は本業に移行している者の実態について分析していく。

①成長する起業家の実態

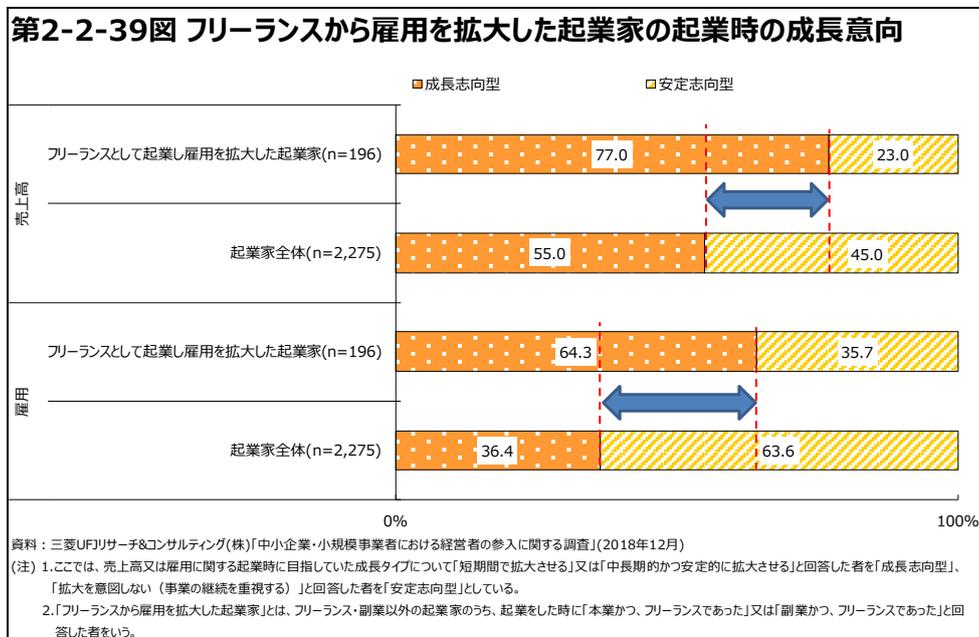
まず、起業時点はフリーランスであり、現在は従業員を雇用するに至った起業家について見ていく（第2-2-37図）。フリーランスから雇用を拡大するに至った起業家の割合は、約2割となっている。他方、フリーランスの形態を継続する者が約6割と過半を占めていることも分かる。

また、視点を変えて見ると、現在雇用をしているフリーランス・副業以外の起業家に占める、起業時にフリーランスであった者の割合は、約3割となっていることが分かる（第2-2-38図）。





続いて、第2-2-39図は、前掲第2-2-38図で見た、フリーランスとして起業し、雇用をするに至った起業家の、起業時における成長意向について見たものである。これを見ると、売上高及び雇用ともに、起業家全体に比べて、成長志向型の割合が高いことが分かる。また、雇用に関する成長志向型の割合の差は、売上高に関するそれに比べて大きい。



事例 2-2-3：株式会社ページ 「フリーランスとして起業し、売上高と雇用の面で着実な成長を続ける企業」

東京都世田谷区の株式会社ページ（従業員 14 名、資本金 500 万円）は、デザインだけではなく、事業分析を基にした戦略を踏まえて BtoB サイトを構築することに強みを有する Web 制作会社である。

同社社長の ^{そぎたに}粉谷 力氏は、1997 年に大手 SIer に就職したものの、より顧客を重視した仕事を自ら主導して行いたいという思いが強まり、起業を意識するようになった。

もともと絵が好きだった粉谷社長は、Web デザインという職業に興味を持つと、勤務の傍らグラフィックの専門学校に 2 年間通い、さらに上記会社を辞めて中小規模の Web デザイン会社に 2 回転職して経験を積むなど、起業準備を着実に進めていった。他方、諸々の準備を進める中で、従業員の分まで仕事を得られるかという不安を払拭できず、まずは腕試しでフリーランスとして起業することに決めたという。

起業当初こそ資金繰りに苦労はしたものの、徐々に安定的に受注できるようになり、フリーランスとして働くことの楽しさを感じ、十分な収入も得られるようになった。

一方で、業界慣行から大企業との契約の際に元請けになりにくいことや、自分一人でビジネスを行っている現状では、事業の拡張に限界があると感じるようになっていった。

そうした中、独立を目指した頃の思いを果たすべく、家族や取引先の経営者からの後押しもあり、2010 年に法人化、設立 1 年目から雇用に踏み切った。これにより、「業務の分担が可能となり、自分が得意な仕事に注力できるようになったため、仕事のスピード感も格段に上がった。」と粉谷社長はその効果を実感している。

今後は、「自身がいなくても回る組織づくり」を目指し、共通する価値観を持つ従業員を着実に増やしながら無理のない事業拡大を図りたいという。

「起業には高いハードルがあるとの根強いイメージがあるが、自身がフリーランスで起業したように、用意周到に無理のないスピードで起業するという選択肢もある。全ての人が起業する必要はないが、起業を転職と同列の選択肢として捉えてみても良いのではないか。」と粉谷社長は語る。



粉谷力社長



オフィス内の風景

事例 2-2-4：株式会社 Ponnuf 「フリーランスとして起業し、地域の雇用を創出している企業」

ポヌフ
千葉県富津市の株式会社 Ponnuf（従業員 20 名、資本金 100 万円）は、Web メディアの運営、コワーキングコミュニティなどの運営を手掛ける企業である。コワーキングコミュニティ「まるも」（千葉県富津市）及び「hinode」（同いすみ市）、「teraco」（山梨県都留市）の運営や「田舎フリーランス養成講座」を通じて、新卒を含む 20 代を中心としたフリーランスの育成・支援をしている。

同社社長の山口拓也氏は、大学時代のイベント企画の経験を踏まえ、「新しいつながりを作りたい」という思いを持ち、起業を考えていた。2012 年から半年間ほど知人が経営するベンチャー企業に勤務する中で企業経営や事業運営を身近に感じ、Web メディアの立上げ支援をメインとするフリーランスとして起業した。

起業時にフリーランスを選択したのは、まずは自身が稼ぐ力を身に着けたかったことに加え、起業の初期費用を低く抑えられることも大きかったためであるという。起業当初は、安定した受注ができるか不安であったが、現在の事業でもある Web メディアなどを中心に、口コミで顧客を獲得しつつ、案件の継続受注につなげていった。

同社の法人化は 2014 年、個人として起業してから約 1 年半後であった。法人化に踏み切ったきっかけは、事業のイメージが定まったことに加え、事業を進めるにつれて、「人をしっかり雇い、仲間と大きな仕事をしたい」という思いが強まっていったことだった。法人化後は、事業・売上の拡大とともに人材を積極的に採用し、法人化から 5 年となる現在ではパート・アルバイトを含めて従業員 20 名を雇用するまでに至っている。

「架け橋を作る※という想いを社名に込めたように、都市と地方を結んで、フリーランスのコミュニティを作りたい。また、同世代には大きく事業を拡大させている起業家も多いので、当社も新事業の種まきを続けながら、さらに事業拡大を図っていきたい。」と山口社長は語る。

※Ponnuf はフランス語で「新しい架け橋」という意味



山口拓也社長

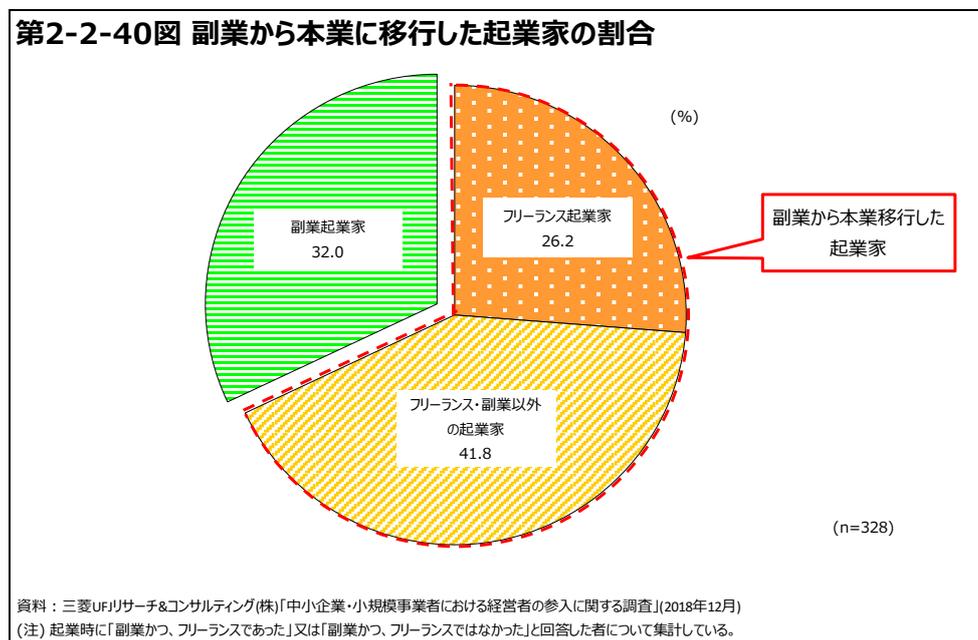


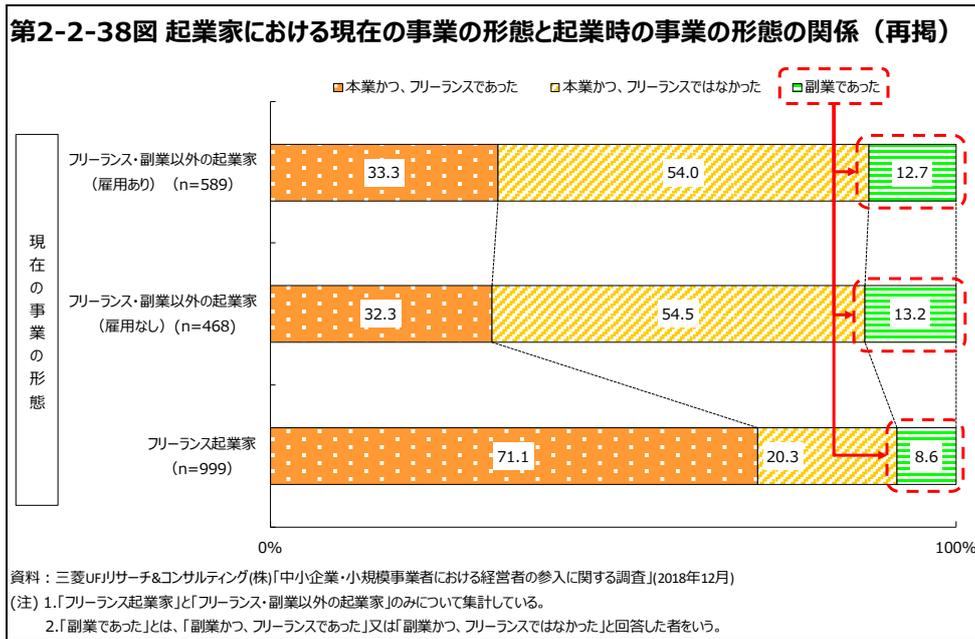
田舎フリーランス養成講座

②副業から本業に移行する起業家

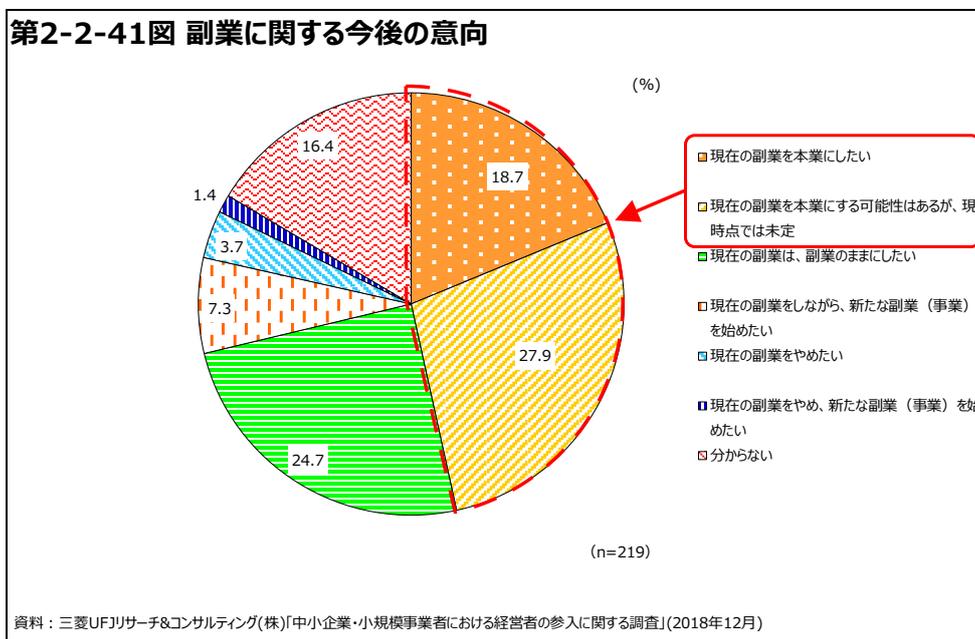
ここでは、副業として起業した者が、現在どのタイプの起業家となっているのかを見ていく（第2-2-40図）。副業として起業した者のうち、約7割が本業として事業を営む起業家（フリーランス起業家又はフリーランス・副業以外の起業家）に移行していることが分かる。

また、前掲第2-2-38図について、起業時に副業であった者に着目すると、本業として事業を営む起業家の約1割が副業として起業した者であることが分かる。なお、雇用の有無にかかわらず、フリーランス・副業以外の起業家は、フリーランス起業家に比べて、副業から本業に移行した者の割合が高いことも見て取れる。



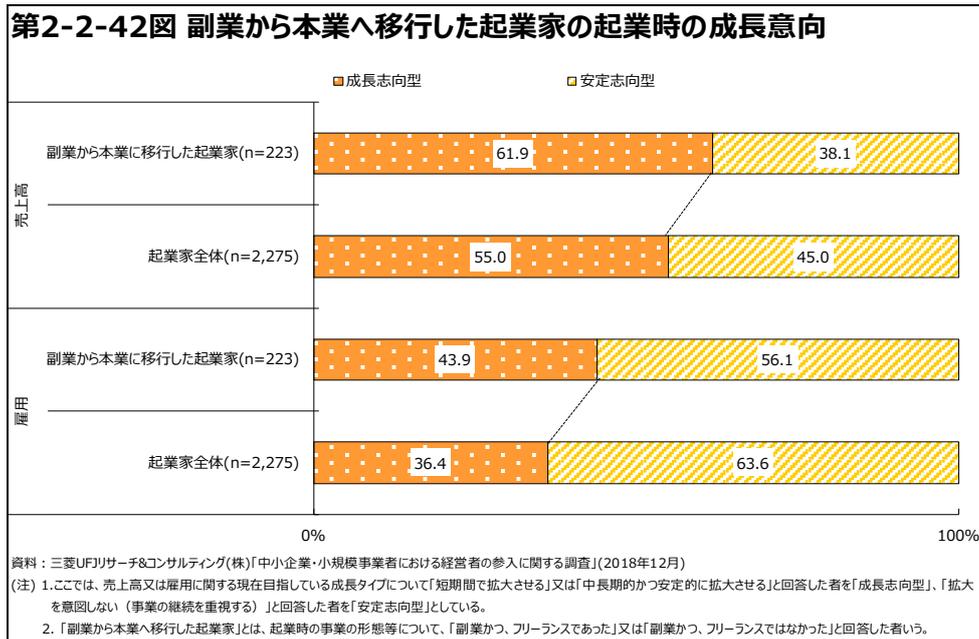


ここで、副業起業家における事業の今後の意向について見てみる（第2-2-41図）。副業起業家の約47%が本業への移行を有していることが分かる。また、「現在の副業をしながら、新たな副業（事業）を始めたい」と回答する者も僅かながら存在している。

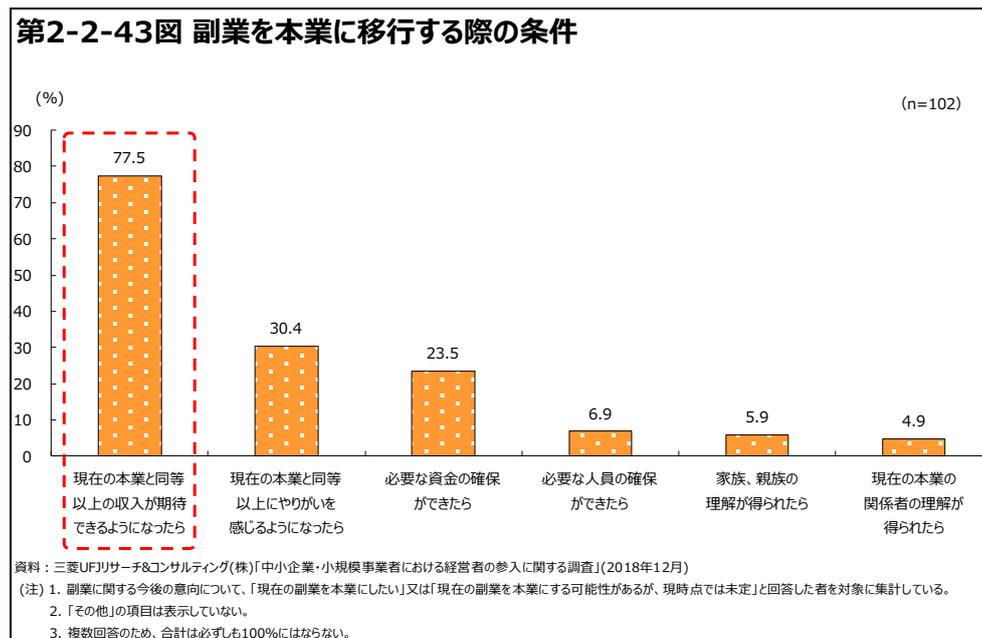


次に、副業として起業し、現在は本業へ移行した者の起業時における成長意向について見たものが第2-2-42図である。これを見ると、売上高及び雇用ともに、副業から本業に移行した起業家は、起業家全体に比べて、成長志向型の割合が高いことが分

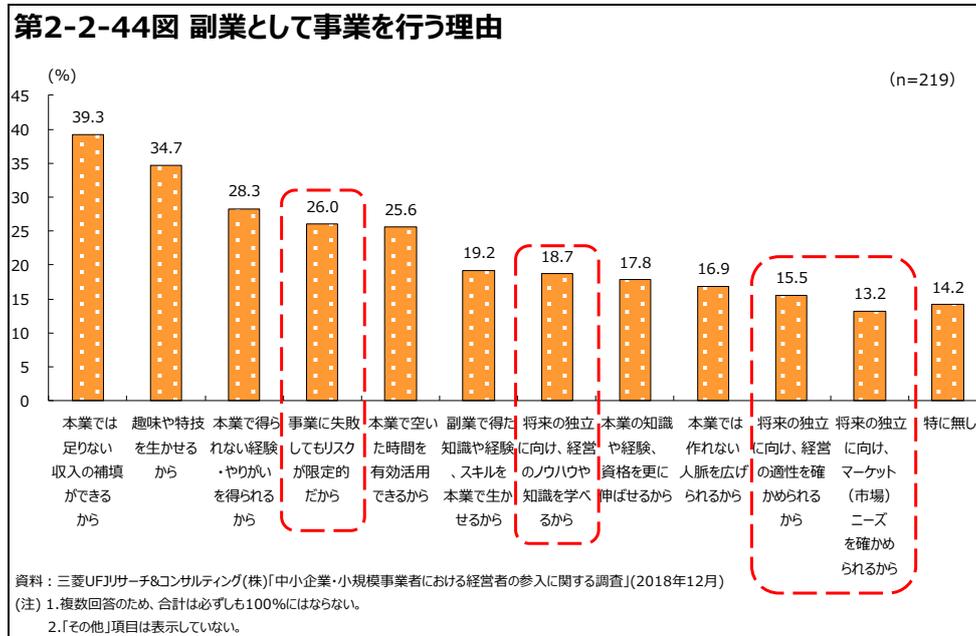
かる。



さらに、第2-2-43図では、副業起業家が事業を本業に移行する際に重視する条件を確認する。「現在の副業を本業にしたい」と、「現在の副業を本業にする可能性はあるが、現時点では未定」と回答した者を併せて見ると、「現在の本業と同等以上の収入が期待できるようになったら」と回答する者が最も多いことが分かる。つまり、本業からの収入に見合う収入を副業から得られるか否かが、本業移行の判断に影響を与えるものといえよう。



最後に、副業として事業を行う理由について見てみる（第2-2-44図）。「事業に失敗してもリスクが限定的だから」や将来の独立に向け「経営のノウハウや知識を学べるから」、「経営の適性を確かめられるから」、「マーケット（市場）ニーズを確かめられるから」といった回答があることから、本業に移行することを見据えた準備段階として副業起業家になっている者も一部存在していることが分かる。



事例 2-2-5：一般社団法人フクラボ 「副業経験を経て起業し、事業範囲の拡大に合わせ雇用を進める企業」

和歌山県和歌山市の一般社団法人フクラボ（従業員1名）は、障害者雇用や障害福祉サービス事業所設立などに関するコンサルティングを行う事業者である。

代表の澤田淳氏は、大学卒業後、東京の大手IT企業でシステムエンジニアを経験した後、和歌山県の社会福祉法人を経由して県内で職業訓練を行う企業に転職。同社では、障害者向けの職業訓練を行う新規事業の立ち上げを経験した。

同社での経験のほか、若者向けの仕事や働き方を学ぶイベントを実施するNPO団体の立ち上げの経験を積む中、自らの手で障害福祉の分野で新しいビジネスを始めたいという思いが強まり、起業を考えるようになった。

しかし、いきなりの起業はリスクが高いと判断し、副業としてインターネット記事を執筆する活動を始めた。当時の本業や現在の業務内容とは関係のない記事の執筆業務ではあったが、澤田代表は、この副業経験により仕事を獲得し完遂させる自信と事業運営の経験とノウハウも得たという。さらに「副収入源を確保したことで起業後の経済的な不安も緩和され、起業に踏み切ることができた。」と同氏は語る。

起業で実現したいのは、障害者の雇用機会を増やすことと決め、県内では珍しい障害者支援を行うフリーランスとして、2016年に事業を開始した。起業の半年前から相談を行っていた和歌山県よろず支援拠点からのアドバイスを受けて、人的なネットワークを広げるために中小企業家同友会に加入した。それがきっかけで、青年会議所への加入にもつながり、さらに人的ネットワークは広がった。障害者雇用関連のセミナー開催などを通じて顧客開拓の間口を広げることに成功した。また、創業資金を調達する際には、同拠点の協力のもと事業計画書を作成し、地元の銀行からの融資も得られた。なお、同行とは、取引先を紹介してもらえるような関係にも発展している。

2017年には、将来的な事業拡大を見据えて事業を法人化。現在では、自らも障害者雇用を実践している。また、2018年にはIT企業での業務経験と障害福祉での業務経験をいかして、和歌山市から障害者福祉情報サイトを構築する事業を受託した。今後は、障害者の職業紹介や障害者アートの商業活用を行うなど、事業を広げていく方針だ。

「国内の人手不足はますます深刻化しているが、障害者の方々が働き先を見付けることはまだまだ難しいので、民間企業での障害者の働き先を増やしていきたい。障害福祉の領域でソーシャルビジネスを確立したい。」と澤田代表は語る。



澤田淳代表



セミナー風景

事例 2-2-6：バタフライボード株式会社 「副業として始めた製品開発で着実に成功を重ね、本業への移行を果たした企業」

神奈川県横浜市のバタフライボード株式会社（従業員なし、資本金 500 万円）は、携帯性・拡張性・共有性・保存性・耐久性という特徴を有するホワイトボードと極細マーカーを開発・製造・販売する企業である。

社長の福島英彦氏が起業したきっかけは、前職の音響メーカーでの部署異動である。音響エンジニア歴が長く、多くの人とコミュニケーションを取りながら仕事を進める経験が少なかった同氏は、マーケティングやプロダクトマネージャーの職務を担当することになり、「コミュニケーションを円滑にするために、どこでも使えるホワイトボードが欲しい。」と思いを抱くようになった。自身の欲しいホワイトボードを具現化すべく、2013 年 7 月から就業後の時間や週末を活用し、副業として製品開発を開始した。

最初の試作品は量産性がなかったため、生産をしてくれる工場が見つからなかった。そこから何度となく試作を繰り返し、マグネットでつながるヒンジ機構を閃き、量産可能な構造で特許を取得。商品コンセプトと特許技術の優位性を確信し、再度大手メーカーや中小規模の工場に量産化の相談をしたものの、なかなか市場性を認められず、引き受けてもらえなかった。

この障壁を乗り越えるべく、福島社長は米国のスタートアップ企業が新しい製品開発の資金調達にクラウドファンディング¹⁹（以下、「CF」）を活用している事例を知っていたため、自身も国内の CF に挑戦し、結果として 800 名から約 300 万円の資金調達に成功した。これにより、生産委託先が条件としてきた市場の確保を満たすことができ、初の製品供給に漕ぎ着けた。その後も、CF で得た顧客からの意見を参考に、極細マーカーの開発や耐久性向上といった改良に取り組み、再度 CF に挑戦するなど、成功を重ねた（2 回目は海外の CF で約 500 万円、3 回目は国内の CF で約 1,500 万円を調達）。

福島社長は、開発を始めてから法人設立まで約 1,500 日に渡り、地道な製品改良を積み重ねた結果、事業化に自信を持つことができ、本業移行を決断するに至った。

事業を本格化した現在では、「より柔軟なものづくりによって新しいものが生み出せる環境を実現し、世の中を良くしていきたい」というビジョンを胸に、今後の事業拡大に向けアクセルを踏むタイミングを計っている。

最後に、自身の副業を経て起業した経験について、「自分のような普通のサラリーマンでもやりたいことを具現化できる。起業することで、その後の人生にも有益である新たな人脈を広げることができた。」と福島社長は語っている。



同社製品「バタフライボード」



製品使用イメージ

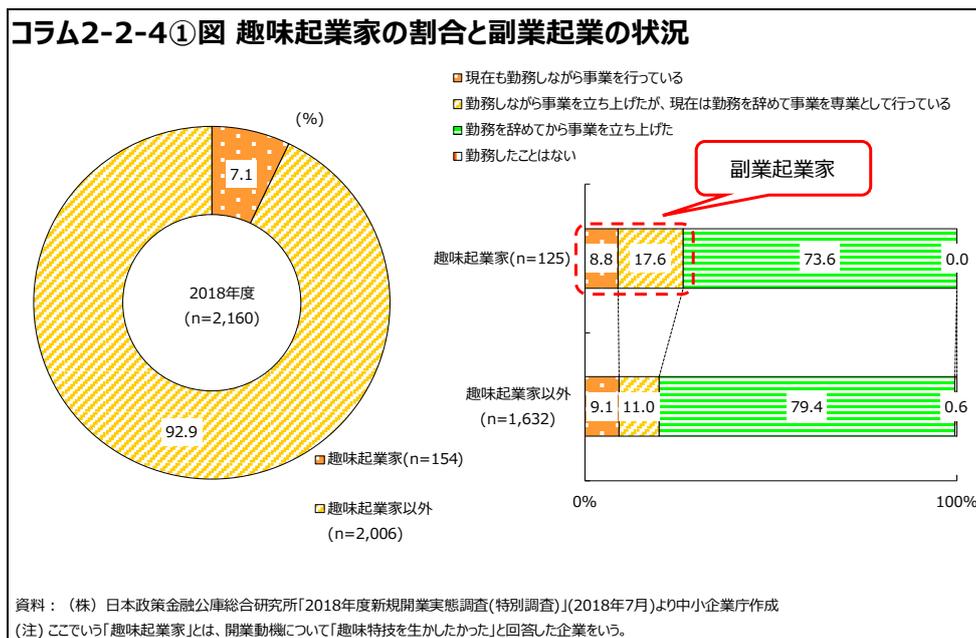
¹⁹ 群衆を意味する「Crowd」と資金調達を意味する「Funding」を組み合わせた造語であり、インターネットを介して不特定多数の人々から資金調達を行う手段である。

【コラム 2-2-4 趣味起業家】

前掲第 2-2-44 図で示したように、副業として事業を行う理由として、「趣味や特技を生かせるから」という項目が2番目に多い回答となっている。今後、働き方改革の進展により、本業以外に費やすことが可能な時間が増えてゆき、本業で就業しつつ事業を行う者が増えることも想定される。

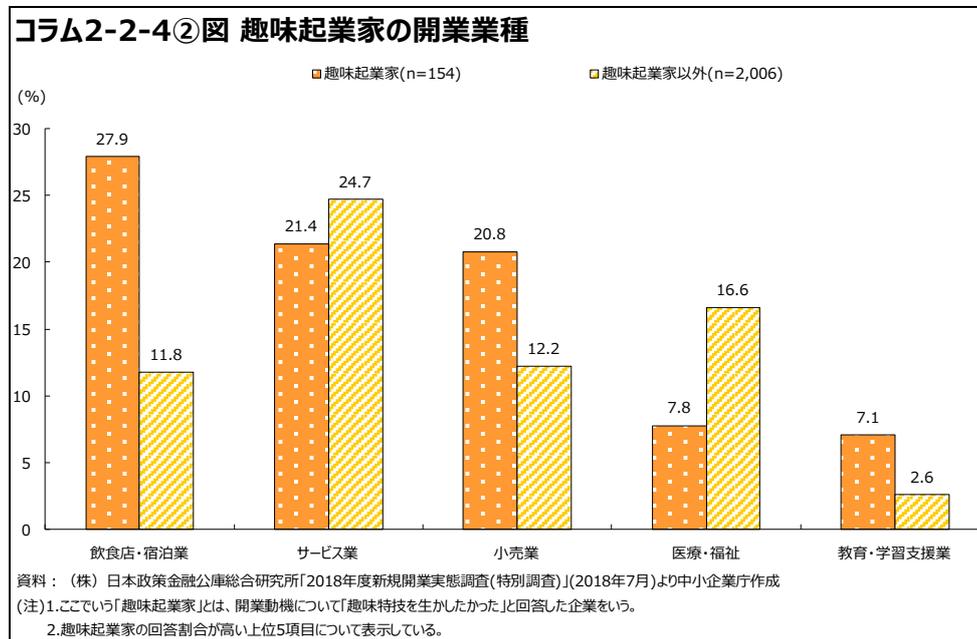
このような中、事業を始める理由を「趣味を生かしたい」とする起業家も少なからず存在するのではないかと。本コラムでは、(株)日本政策金融公庫総合研究所で1991年より実施する「新規開業実態調査」において、開業動機を「趣味や特技を生かしたかった」と回答した企業を「趣味起業家」と定義した分析について取り上げる²⁰。

まずは、「趣味起業家」の概要について見ていく。「趣味起業家」の起業家全体に占める割合は7.1%と少数派であることが分かる。また、事業を立ち上げた時点で副業していた起業家の割合は26.4%であり、趣味起業家以外の起業家に比べて副業として事業を開始した者の割合が高いことが分かる(コラム 2-2-4①図)。

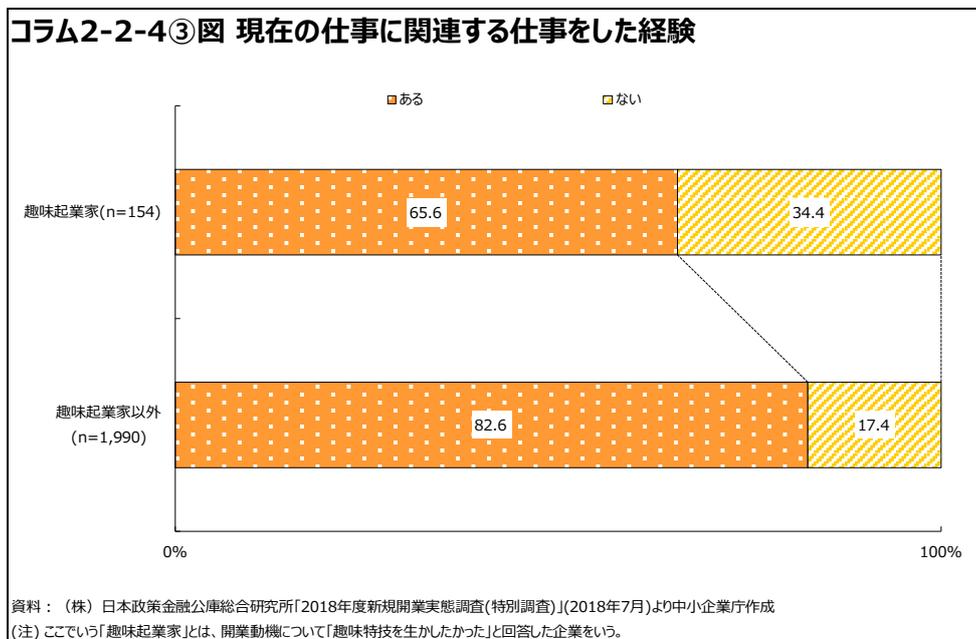


²⁰ (株)日本政策金融公庫総合研究所が、2018年7月に日本政策金融公庫国民生活事業が2017年4月から同年9月にかけて融資した企業のうち、融資時点で開業後4年以内の企業(開業前の企業を含む)10,642社を対象に行ったアンケート調査。

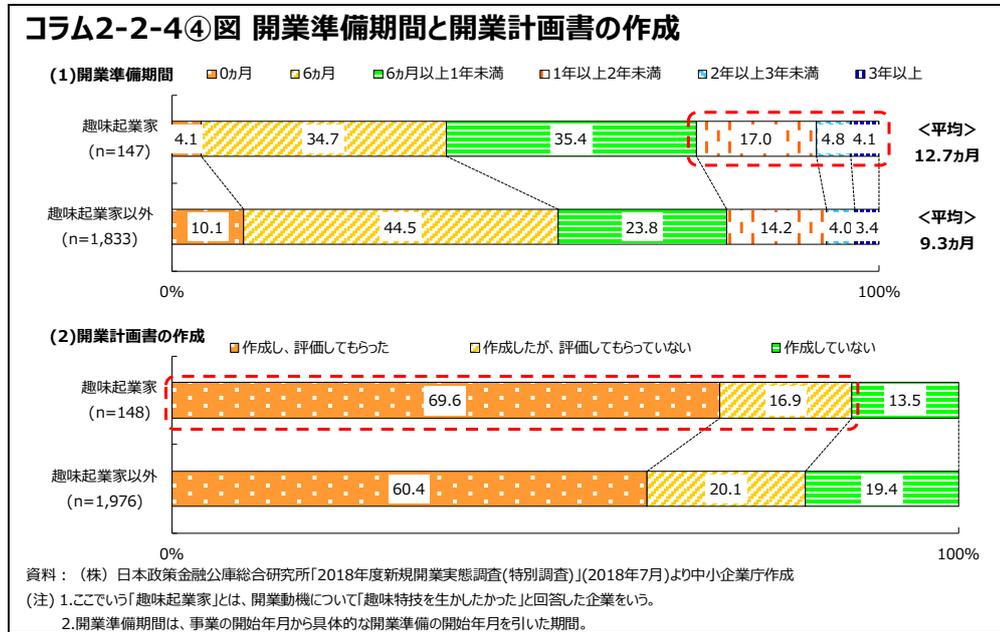
次に、趣味起業家が選択した開業業種は、「飲食店・宿泊業」が最も割合が高い。また、「飲食店・宿泊業」と「小売業」については、趣味起業家以外に比べて差が大きいことが分かる（コラム2-2-4②図）。



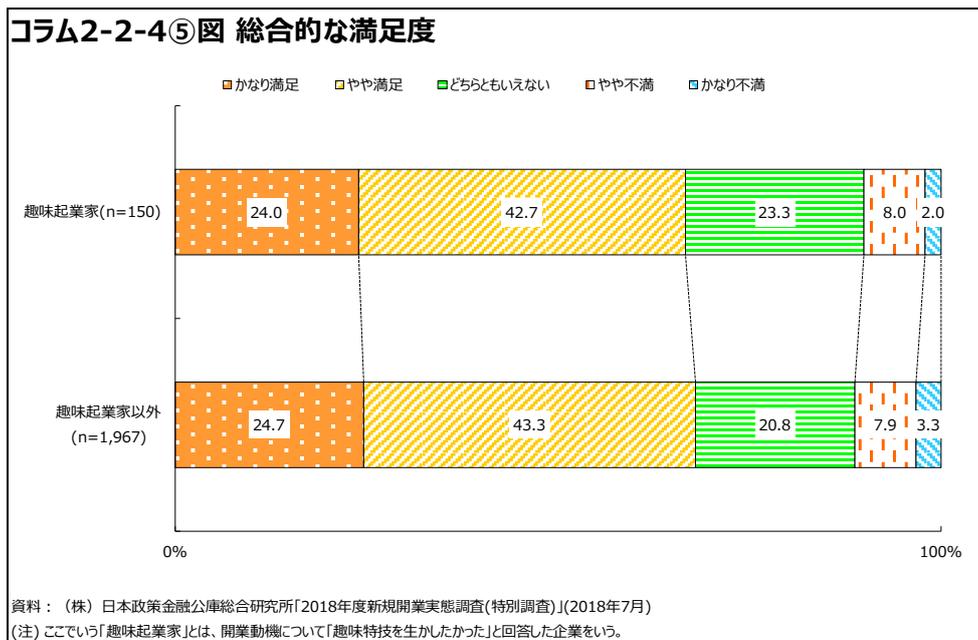
他方、現在の事業に関連する仕事をした経験のある割合について見ると、趣味起業家は、趣味起業家以外に比べて低い傾向にある。つまり、経験のない業種で開業する者が多いことが分かる（コラム2-2-4③図）。



さらに、開業準備期間と開業計画書の作成について見ていく。趣味起業家は、趣味起業家以外に比べて、準備期間を長くっており、1年以上準備に費やす者も25%以上いることが分かる。また、開業計画書を作成している割合が約7割と、趣味起業家以外の場合に比べて高いことが分かる（コラム2-2-4④図）。



最後に、趣味起業家の現在の満足度を見てみる。「かなり満足」と「やや満足」と回答した割合は、趣味起業家以外と比べても遜色なく、約2/3の趣味起業家が事業について満足していることが分かる（コラム2-2-4⑤図）。



以上、本コラムでは、「趣味起業家」について、それ以外の起業家と比較しながら見てきた。趣味や特技をいかし起業をしたいと考える者も少なからず存在し、その中では副業として事業を開始する者が多いことが分かった。また、趣味起業家は、それまでに経験したことのない業種を選択する者の割合が趣味起業家以外に比べて高い。他方、開業までの準備期間は趣味起業家以外に比べて長くとっていることが分かった。さらに、開業計画書の作成についても趣味起業家以外に比べて実施している割合が高く、開業に向け用意周到に準備を行っているといえる。

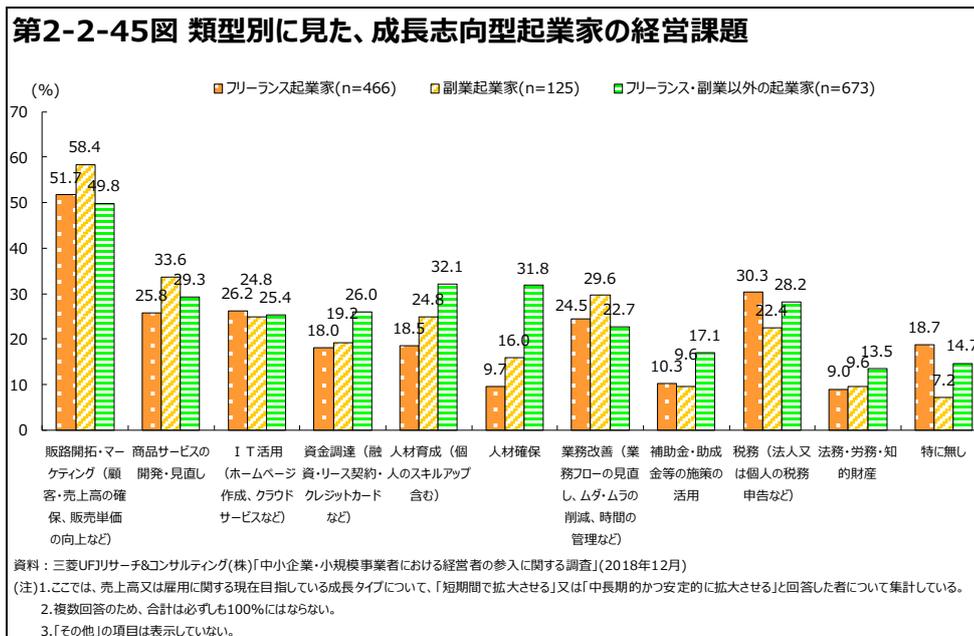
今後、このような起業家の存在も認識されることで、新たな起業希望者や起業家が生まれてくることにも期待し、本コラムの結びとしたい。

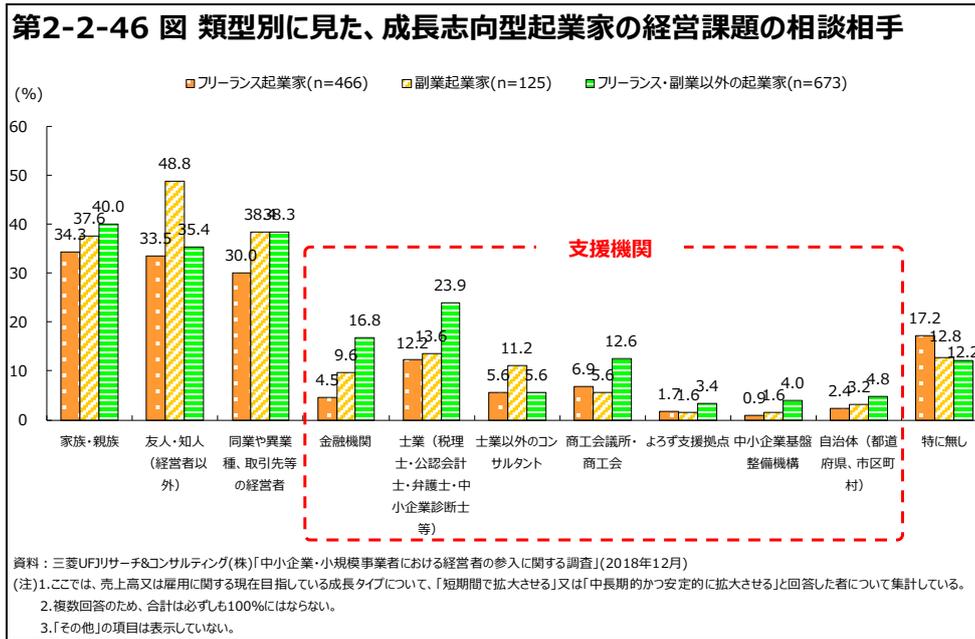
2. 成長過程における課題

前項では、雇用面での拡大や副業を本業に移行することを成長の一つと捉え、その実態について確認してきた。これを受け本項では、成長志向を有する起業家（以下、「成長志向型起業家」という。）について詳しく見ていく。

まず、第2-2-45図は成長志向型起業家の経営課題について見たものである。これを見ると、いずれのタイプの起業家も「販路開拓・マーケティング」と回答する者が最も多く、「人材確保」や「補助金・助成金等の施策の活用」以外には大きな差異はないことが分かる。

次に、成長志向型起業家が経営課題について相談したことのある相手について見てみる（第2-2-46図）。副業起業家は、「友人・知人」という身近な存在を相談相手にする割合が相対的に高い。また、フリーランス起業家及び副業起業家は、これら以外の起業家に比べて、支援機関を活用していないことが見て取れる。

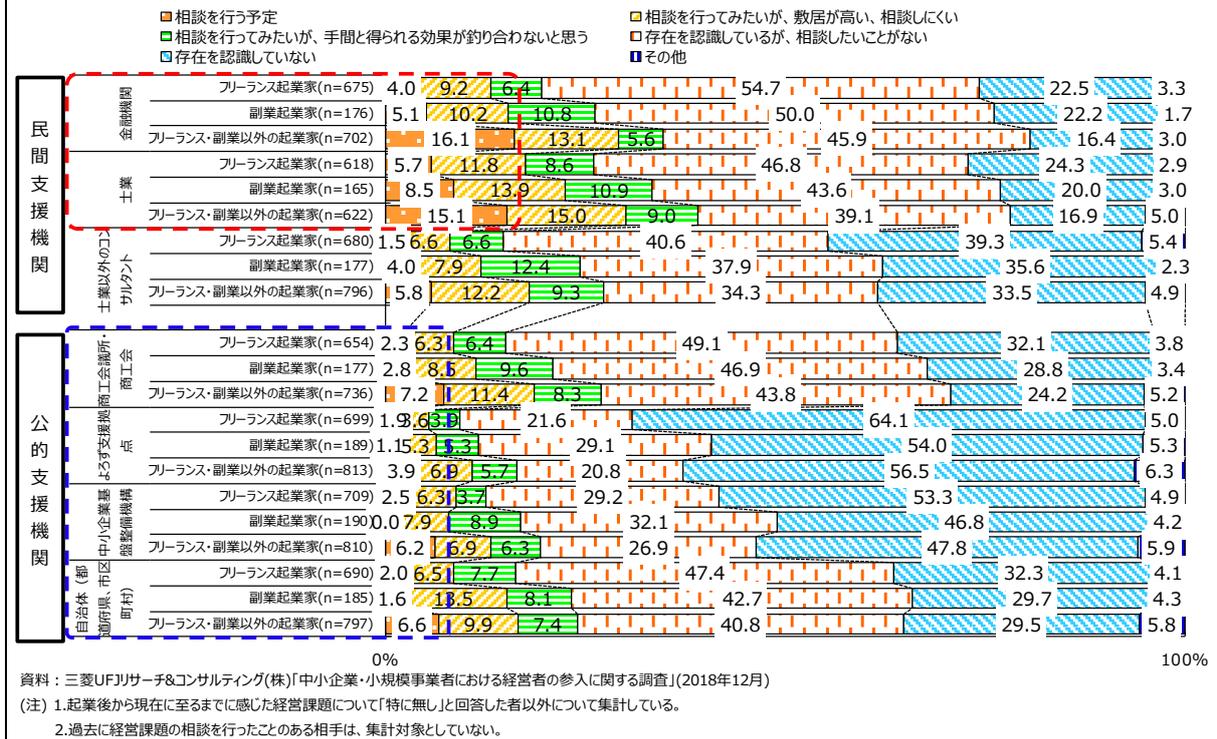




さらに、第2-2-47図は、今後、経営課題を相談してみたい相談相手について見たものである。全体として、金融機関や士業などの民間支援機関に相談してみたいと回答する者が多い。また、「相談を行う予定」と回答した者に着目すると、民間支援機関及び公的支援機関のいずれも、フリーランス起業家及び副業起業家の回答割合は、フリーランス・副業外の起業家比べて低水準にとどまっていることが分かる。

民間支援機関に比べて、公的支援機関について「存在を認識していない」と回答する起業家は多い。したがって、公的支援機関は、民間支援機関と連携を深め、各類型の起業家に対して存在を認知してもらうことや、どのような相談をできるのかなど周知活動をしていくことが重要といえよう。

第2-2-47図 今後、経営課題を相談してみたい相談相手



最後に、起業家が自身の能力開発などについてどのような意識を持っているかを分析する。第2-2-48図は、成長志向型の起業家が事業運営を成功させるために必要であると考える知識・スキルについて見たものである。

まず「必要性を感じており、既に取り組んでいる」知識・スキルについては、いずれのタイプの起業家も「事業に関する専門的知識」の割合が最も高く、次いで「事業に関する実務経験」となっている。

他方、「必要性を感じているが、まだ取り組んでいない（どう取り組んでいいかわからない）」知識・スキルについては、いずれのタイプの起業家も「企業経営（事業運営）に関する財務・税務・法務等専門知識」の割合が最も高い。なお、「人脈をつくる能力」については、フリーランス起業家が第2位となったが、その他二つの起業家については、第4、5位と低い回答割合となっている。

以上より、事業に関する専門知識や実務経験については、事業を営む上で必要不可欠なものであり、既に取り組んでいる割合が高いのは当然の結果ともいえるが、事業を拡大することを志向する起業家にとっては、企業経営に関する専門知識の不足が課題と認識しているものと推察される。

第2-2-48図 成長志向型起業家が必要だと思う知識・スキル

(1) 必要性を感じており、既に取り組んでいる

	第1位	第2位	第3位	第4位	第5位
フリーランス起業家(n=466)	事業に関する専門知識 やスキル (46.8%)	事業に関する実務経験 (43.1%)	人脈をつくる能力 (32.8%)	顧客・取引先との折衝 能力 (31.1%)	企業経営（事業運 営）に関する実務経験 (27.5%)
副業起業家(n=125)	事業に関する専門知識 やスキル (44.0%)	事業に関する実務経験 (40.0%)	人脈をつくる能力 (36.8%)	顧客・取引先との折衝 能力 (28.8%)	企業経営（事業運 営）に関する実務経験 (22.4%)
フリーランス・副業以外の起業家(n=673)	事業に関する専門知識 やスキル (43.4%)	事業に関する実務経験 (40.4%)	顧客・取引先との折衝 能力 (38.0%)	人脈をつくる能力 (35.2%)	リーダーシップ (32.2%)

(2) 必要性を感じているが、まだ取り組んでいない（どう取り組んでいいかわからない）

	第1位	第2位	第3位	第4位	第5位
フリーランス起業家(n=466)	企業経営（事業運 営）に関する財務・税 務・法務等専門知識 (42.7%)	人脈をつくる能力 (41.8%)	企業経営（事業運 営）に関する実務経験 (37.6%)	金融機関・投資家との 折衝能力 (35.6%)	顧客・取引先との折衝 能力 (34.5%)
副業起業家(n=125)	企業経営（事業運 営）に関する財務・税 務・法務等専門知識 (46.4%)	企業経営（事業運 営）に関する実務経験 (44.8%)	金融機関・投資家との 折衝能力 (44.8%)	顧客・取引先との折衝 能力 (43.2%)	人脈をつくる能力 (39.2%)
フリーランス・副業以外の起業家(n=673)	企業経営（事業運 営）に関する財務・税 務・法務等専門知識 (42.2%)	企業経営（事業運 営）に関する実務経験 (41.8%)	金融機関・投資家との 折衝能力 (39.2%)	人脈をつくる能力 (38.9%)	顧客・取引先との折衝 能力 (33.0%)

資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)「中小企業・小規模事業者における経営者の参入に関する調査」(2018年12月)

(注)1.ここでは、売上高又は雇用に関する現在目指している成長タイプについて、「短期間で拡大させる」又は「中長期的かつ安定的に拡大させる」と回答した者について集計している。

2.各項目について「必要性を感じており、既に取り組んでいる」、「必要性を感じているが、まだ取り組んでいない」、「必要性を感じているが、どう取り組んでいいかわからない」、「必要性を感じていない」、「既に獲得・取得済み」、「必要かどうか分からない」という選択のうち、(1)は「必要性を感じており、既に取り組んでいる」、(2)は「必要性を感じているが、まだ取り組んでいない」又は「必要性を感じているが、どう取り組んでいいかわからない」と回答した者について集計している。

3.選択肢は、「事業に関する専門知識やスキル」、「事業に関する実務経験」、「企業経営（事業運営）に関する財務・税務・法務等専門知識」、「企業経営（事業運営）に関する実務経験」、「リーダーシップ」、「顧客・取引先との折衝能力」、「金融機関・投資家との折衝能力」、「人脈をつくる能力」がある。

4.起業家ごとに、回答割合が高い上位5項目を表示している。

3. まとめ

本節では、フリーランスとして事業を開始し、雇用を拡大している者が約2割いること、また、副業として起業した者のうち、約7割が本業への移行を果たしていることがうかがえた。また、上記の成長を果たしている起業家は、起業家全体と比べ、起業時の売上高及び雇用に関して、成長志向型の割合が高いことも分かった。

他方、成長志向型起業家が抱える経営課題は、類型別に見た場合でも「販路開拓・マーケティング」が最も多い点で共通していることが分かった。また、この経営課題の相談相手は、フリーランス起業家や副業起業家において、いわゆる支援機関の活用が進んでいないことも明らかになった。さらに、今後経営課題を相談してみたい相談相手について確認したところ、公的支援機関の認知度の低さが目立つ結果となった。

今後、フリーランス起業家や副業起業家などの多様な起業家が増えていくことが予想される中、これらが抱える経営課題は、その他の起業家と同質であり、従来の支援機関での対応も可能と考えられる。したがって、これらの起業家を対象にいかに認知度を上げ、活用のきっかけを作るかが重要であると推察される。

事例 2-2-7 : WA babywrap

「看護師の傍ら起業し、よろず支援拠点などの支援を受けることで、 本業への移行を果たした個人事業者」

石川県金沢市の WA babywrap（従業員なし、個人事業者）は、オリジナル抱っこ紐の企画・販売を手掛ける個人事業者である。

元々看護師であった代表の須佐瞳氏は、長男出産前の産休中に「もっとシンプルな抱っこ紐で、育児を楽に、楽しくテンションが上がるものにしたい。」と考え、2015年からオリジナル抱っこ紐を作り始めた。ある日、自作の抱っこ紐を着けて出掛けていたところ、ママ友から「私にも作って欲しい。」と依頼されたことをきっかけに、副業として制作・販売を開始した。

当初は趣味感覚で始めて、現在の形になるまで3か月、素材の吟味に2年を要した。その後、口コミや SNS の活用などにより徐々に注文が伸びて行き、須佐代表のみでの対応が困難となっていたが、「私の抱っこ紐で子育て支援をしたい。」という経営理念とも言える強い思いが支えとなり、事業を継続していた。その頃から、「本格的に事業化し、きちんとしたものを作りたい。」と思いが芽生え、事業を通じて構築した人脈に加え、発明協会に特許出願、よろず支援拠点に販路開拓や生産委託の相談を行うなど、支援機関も積極的に活用し、事業活動を強化していった。須佐代表は「自分が本当にやりたいことや経営理念を深めることに加え、地元新聞などメディアへの露出の提案や生産委託先の紹介など、よろず支援拠点には適切な相談対応をしてもらえた。」と当時を語る。

その後、更なる注文増加にも恵まれ、やりがいが増す一方、副業での事業継続に限界を感じていた。転機を迎えたのは2018年11月に石川県への転居が決まったことだった。既に本業の看護師以上の収入が期待できるようになったこともあり、抱っこ紐の事業を本業に移行する決意をした。

事業を本格化した現在は、須佐代表自身が企画デザインや広報に今以上に専念するため、製造・販売業務を委託できる新たなビジネスパートナーを見付けて、事業をさらに拡大していく方針である。

須佐代表は、「想いがあれば人はつながる。考え過ぎないで、まずはやってみることが重要。自らが動き、支援機関を始め周囲の協力を得ることで、自分が本当にやりたいことは実現できる。」と起業を目指す人にメッセージを送る。



製品使用例（須佐代表）



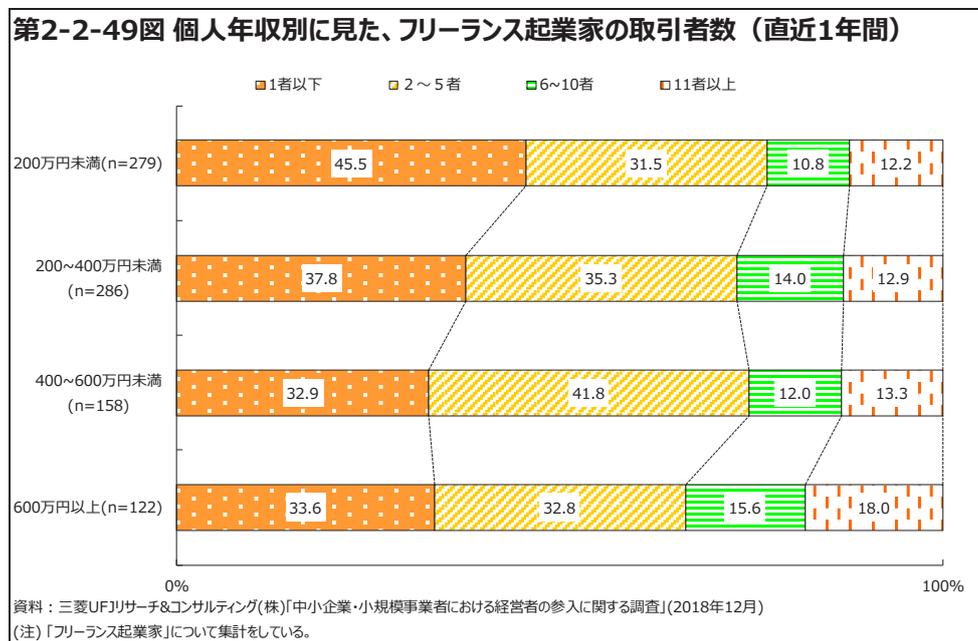
試着体験会の様子

第4節 フリーランス起業家の実態とフリーランス活用

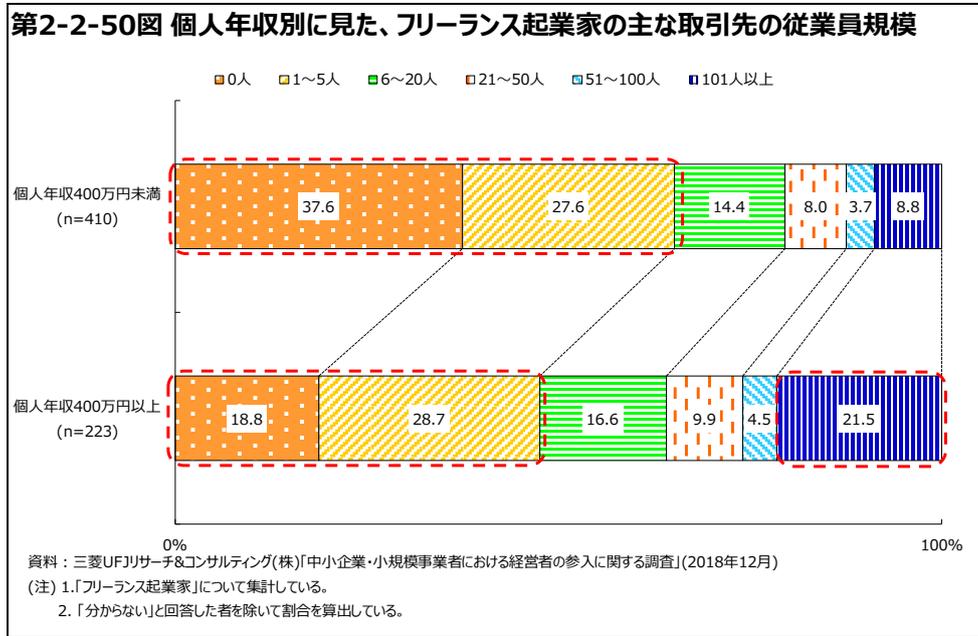
前節までフリーランス起業家を他の起業家と比較しながら捉えてきたが、本節ではフリーランスに焦点を当て、フリーランス起業家の取引の実態と、起業家によるフリーランスの活用の実態について見ていく。

1. フリーランス起業家の取引の実態

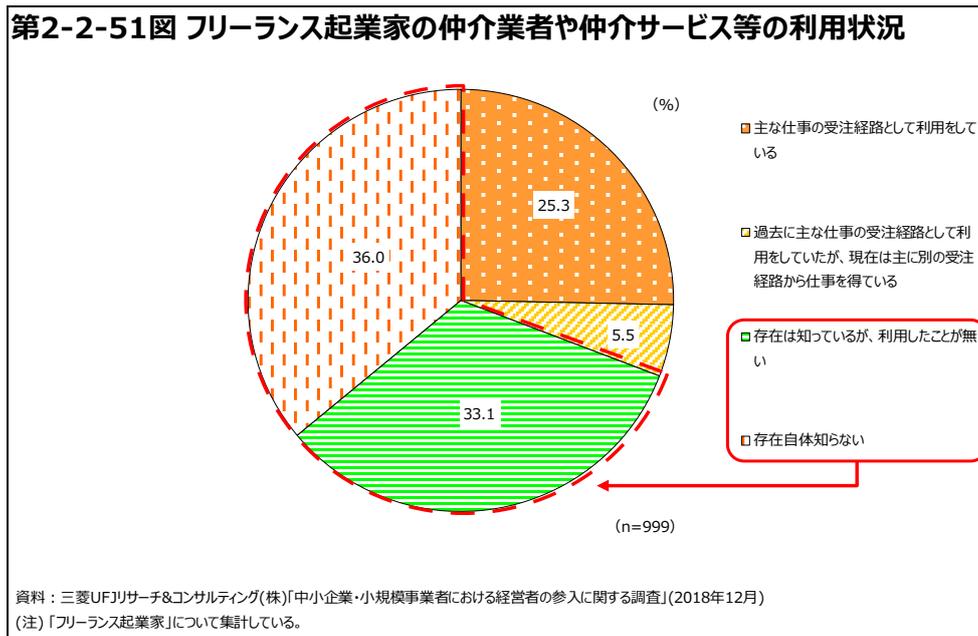
第2-2-49図は、個人年収別の取引者数を示している。フリーランスといっても事業内容がそれぞれ異なるため一概にはいえないが、個人年収200万円未満の層は、他と比べて取引先数が1者以下と回答する者が多く、また、年収が高くなるにつれて取引先数が多くなる傾向にあることが分かる。



次に、第2-2-50図は、年収を400万円で区切り、主な取引先の従業員規模を示したものである。これを見ると、個人年収が高いフリーランス起業家の方が、従業員規模の大きい取引先を有している傾向にある。



続いて、第2-2-51図は、フリーランス起業家における受注先の仲介サービスなどの利用状況について見たものである。仲介業者や仲介サービスなどを経由して取引先を探す者は3割弱にとどまっており、「存在は知っているが、利用したことが無い」や「存在自体知らない」と回答した者が約7割と大半を占めていることが分かる。



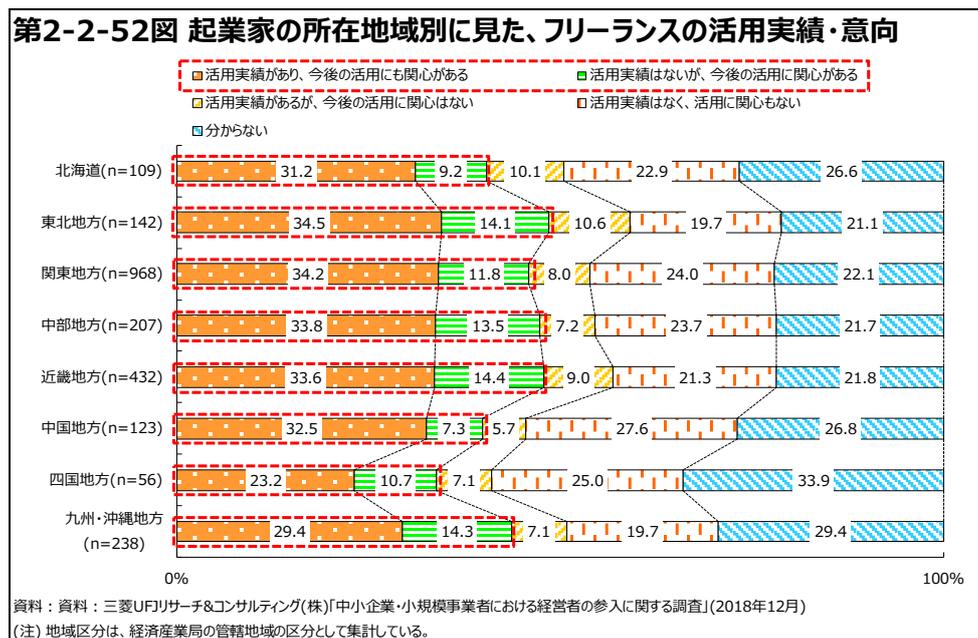
2. 起業家によるフリーランス活用の実態とその課題

本項では、フリーランスとして起業する者が今後も増加することが予想される中、本章で定義する起業家によるフリーランスの活用実態や、その課題などについて分析していく。

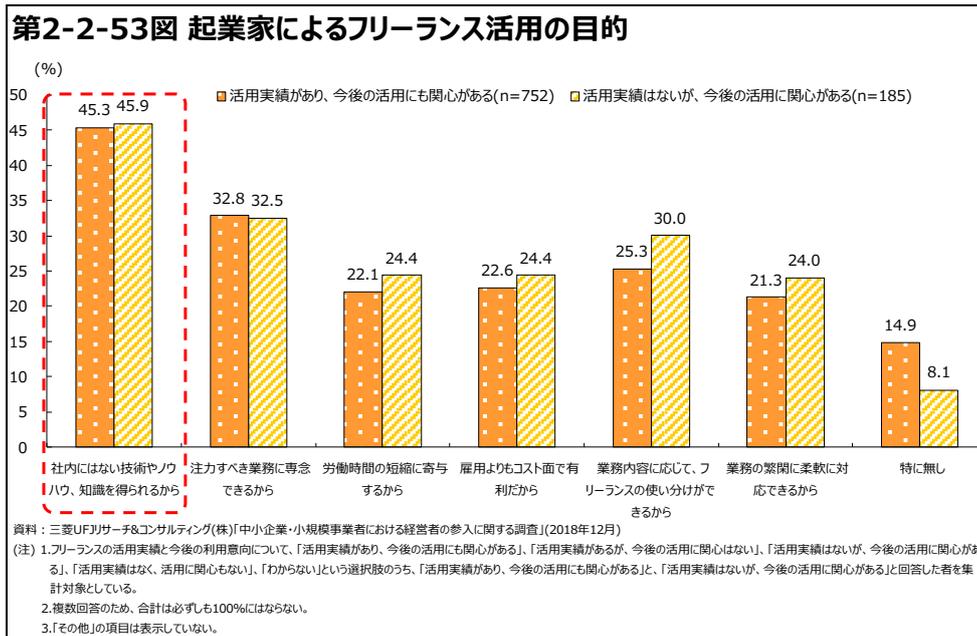
① 起業家によるフリーランス活用の実態

まず、フリーランスの活用実績及び活用意向について、起業家の所在地域別に見てみる（第2-2-52図）。活用実績があると回答した者（「活用実績があり、今後の活用にも関心がある」又は「活用実績があるが、今後の活用に関心はない」）は、中国地方、四国地方、九州・沖縄地方を除く6地域で4割を超えており、また、活用した事業者の多くが引き続き関心を持っていることが分かる。

また、「活用実績はないが、今後の活用に関心がある」と回答した者の割合も各地で1割前後存在し、「活用実績があり、今後の活用にも関心がある」と回答した者と併せれば、いずれの地域の起業家においても、今後のフリーランス活用への関心が4割前後となっていることが分かる。

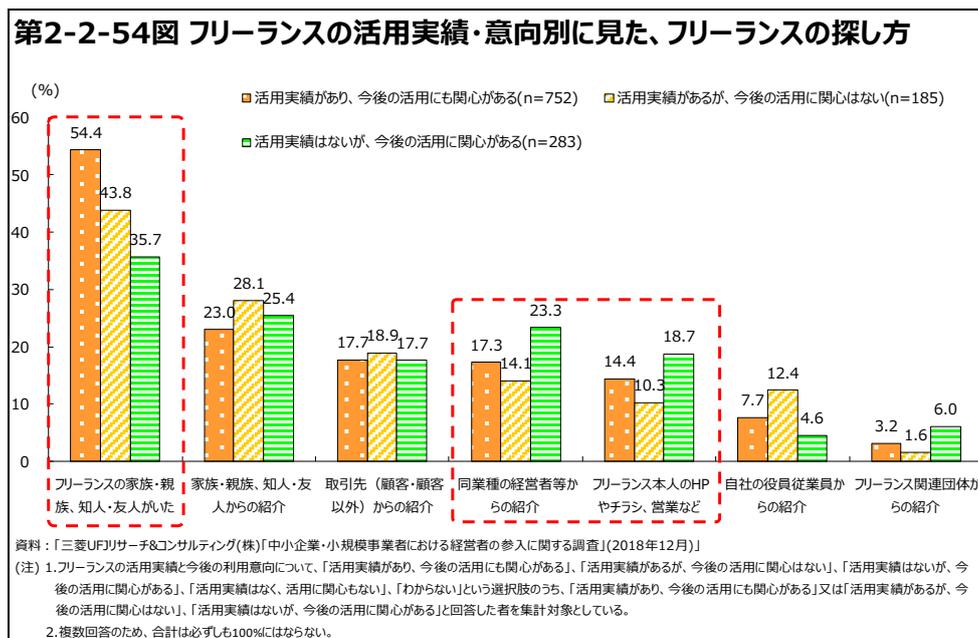


次に、第2-2-53図は、フリーランスの活用意向がある起業家の活用目的を、活用実績別に見たものである。これを見ると、いずれも「社内にはない技術やノウハウ、知識を得られるから」と回答する者が最も多いことが分かる。また、活用実績がある者と活用実績がない者を比べると、活用の目的に大きな差異はない。

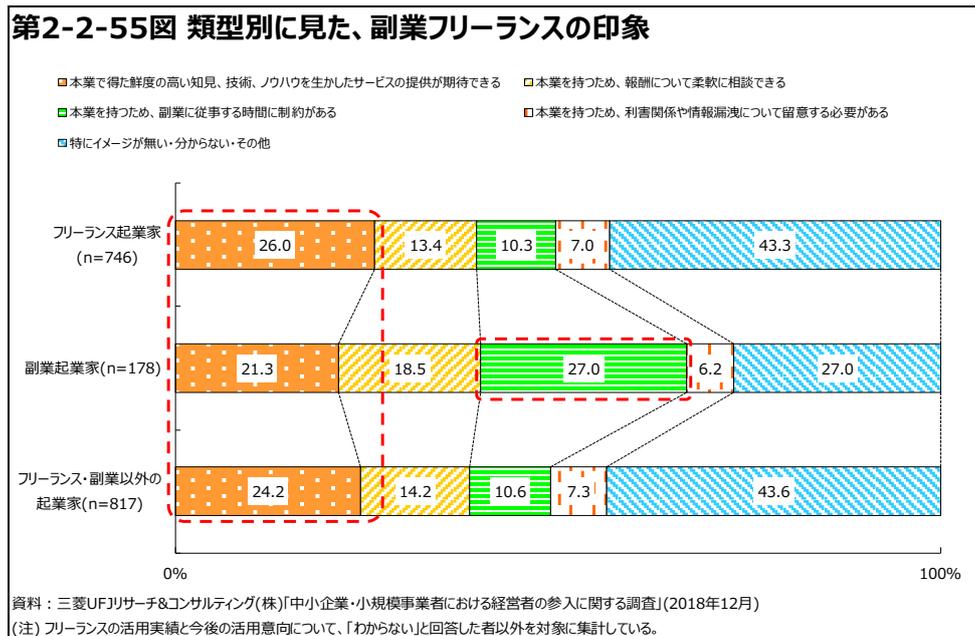


第2-2-54図は、フリーランスの探し方を活用実績及び活用意向別に見たものである。実際にフリーランスを活用した実績がある者は、家族や親族、知人・友人などの身近な人がフリーランスであるケースが多いことが分かる。

他方、フリーランスの「活用実績はないが、今後の活用に関心がある」者は、その他の者に比べて、「同業者の経営者等からの紹介」や「フリーランス本人のHPやチラシ、営業など」といった外部の者やサービスといった紹介ルートを頼りたいと考える者が多いことが分かる。



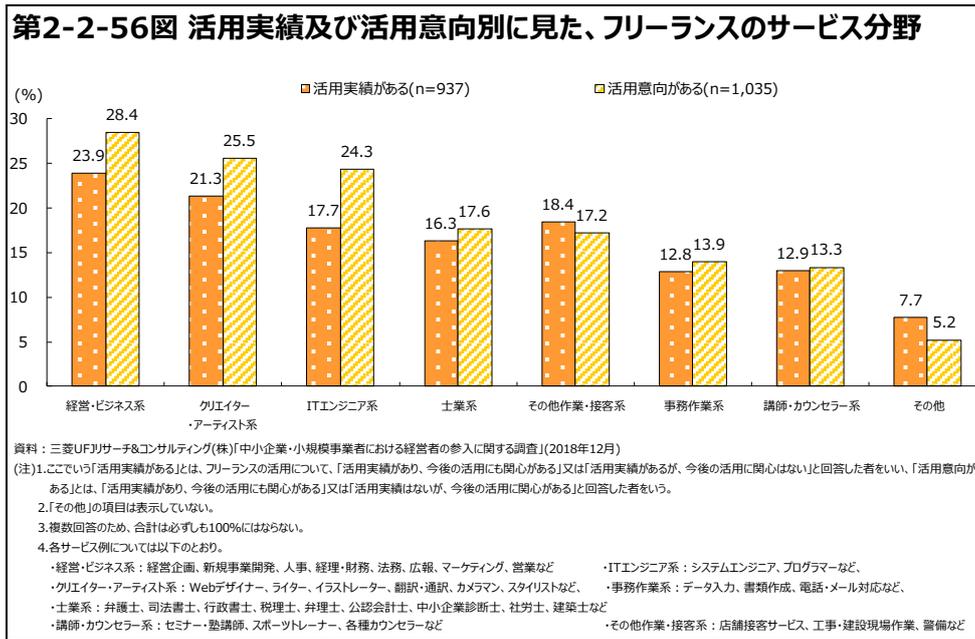
今後、副業としてフリーランスとなる者が増えていくことも予想される中、起業家の持つ副業フリーランスに対する最も強い印象を第2-2-55図で確認する。いずれのタイプの起業家においても、「本業で得た鮮度の高い知見、技術、ノウハウをいかしたサービスの提供が期待できる」と回答する者が2割以上いることが分かる。他方、副業として事業を行う点で、副業フリーランスと同じ境遇である副業起業家については、「本業を持つため、副業に従事する時間に制約がある」という回答が他の起業家に比べて多い。



②活用実績及び活用意向があるフリーランスのサービス分野

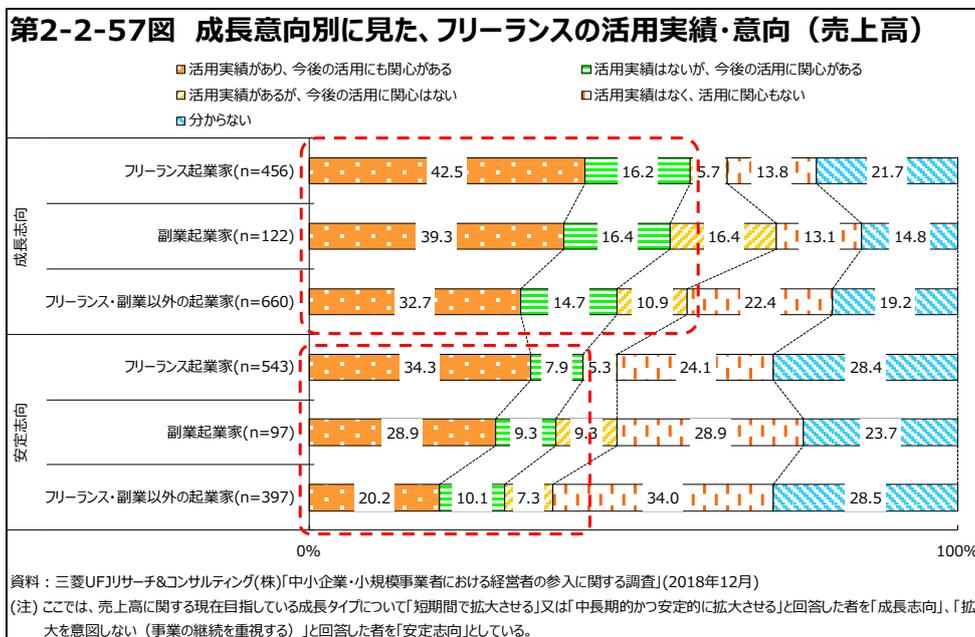
第2-2-56図では、活用実績と活用意向別に、フリーランスのサービス分野を確認する。これを見ると、活用実績と活用意向のいずれの観点においても「経営・ビジネス系」の回答が最も多く、次いで「クリエイター・アーティスト系」となっている。また、活用意向が示されたサービス分野については、「ITエンジニア系」の回答が、活用実績のあるサービス分野に比べて相対的に多いことが分かる。

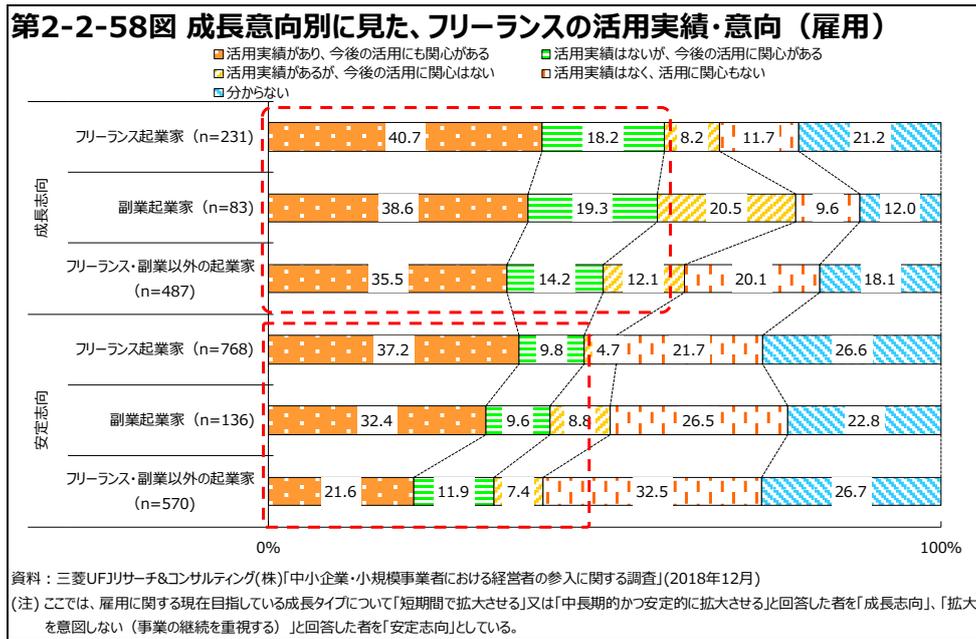
この結果から、「経営・ビジネス系」、「クリエイター・アーティスト系」及び「ITエンジニア系」のサービス分野の活用は、今後も進んでいく可能性があるといえよう。



③ 起業家の成長意向別に見たフリーランスの活用実績と活用意向

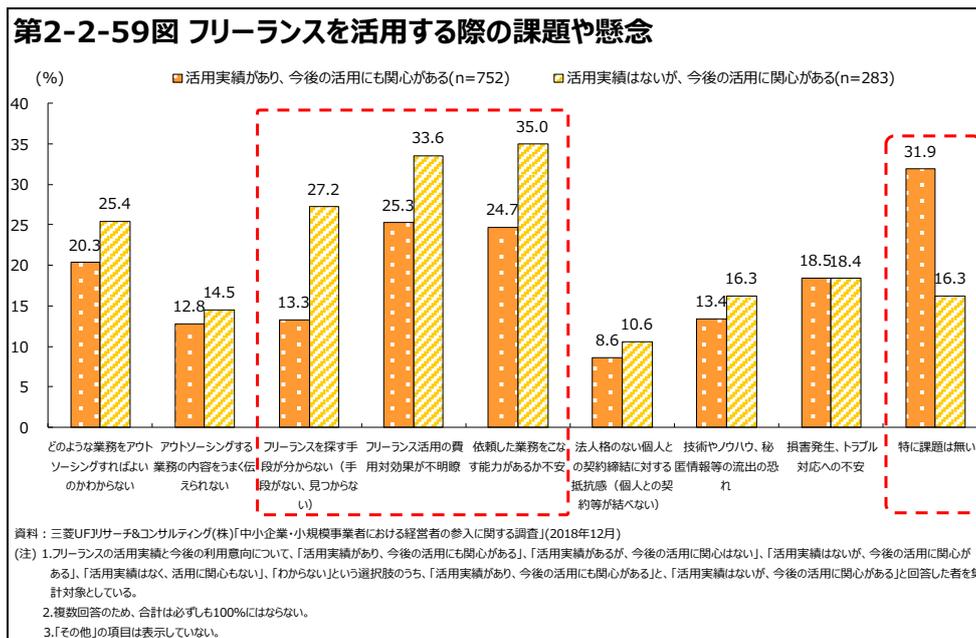
ここでは、売上高又は雇用に関する成長意向の強さによってフリーランスの活用実績や活用意向に違いがあるかを見ていく（第2-2-57図及び第2-2-58図）。売上高と雇用のいずれにおいても、成長志向型の起業家の方が、安定志向型の起業家に比べて、フリーランスを活用しており、今後の活用意向がある者の割合が高いことが分かる。





④ 起業家によるフリーランス活用の課題

最後に、起業家がフリーランスを活用する際に対峙する課題や懸念について見ていく(第2-2-59図)。フリーランスの活用に関心がある起業家のうち、活用実績のある者は「特に課題は無い」と回答する者が多い一方、活用実績がない者は、「フリーランスを探す手段が分からない」、「フリーランス活用の費用対効果が不明瞭」、「依頼した業務をこなす能力があるか不安」など、主に情報不足に起因すると考えられる課題や懸念を感じていることが分かる。この点については、まずは1回活用することで、解消される点も多いものと考えられる。



3. まとめ

以上、本節ではフリーランス起業家の取引実態と、本章で定義する起業家によるフリーランス活用実績と活用意向について分析を行ってきた。

まず、フリーランス起業家を個人年収を軸に区分すると、個人年収が高い方が取引者数が多く、主な取引先の従業員規模も大きい傾向にあることが分かった。

次に、起業家によるフリーランスの活用については、実績として約4割の起業家が活用実績を有し、活用意向についても約4割の起業家が今後の活用に関心を示す結果となった。また、成長意向型起業家の方が、安定志向型起業家に比べて活用意向が高いことも分かった。他方、活用したことのない者は、フリーランスの探し方や、その費用対効果、業務遂行能力などの情報不足により生じるものを課題・懸念として挙げていることが明らかになった。

事例 2-2-8：株式会社ベジタル 「経営課題の解決に多様な外部専門家の知見を活用し成長する企業」

群馬県前橋市の株式会社ベジタル（従業員 1 名、資本金 300 万円）は、移動出店型のスープショップの運営と妊婦向けのスープなどの企画販売をする企業である。

代表の宮川修一氏は、大学院修了後に外食産業に就職し、商品開発や製造技術を担当したが、より顧客の顔が見える仕事がしたいと起業に関心を持つようになった。

しかし、経営ノウハウがない中で、いきなり会社を辞めて起業することはリスクが高いと判断し、2011 年に副業として起業。開業費用は寸胴なべやテント購入の約 5 万円。勤務先の休日を活用して、屋外イベントでの規格外の野菜を使ったスープの販売から開始した。

その後、妻の妊娠をきっかけに、妊婦向け食品がマーケットにあまりない事に気付き、妊婦向けスープの開発に着手した。商品コンセプトのみではあったが展示会で商社や通販会社などにプレゼンをすると好評を博し、事業化を確信できたため、勤務先を退職し、2015 年に法人化に踏み切った。

開発に際しては、管理栄養士の監修や産婦人科病院の協力、独自に実施した 3,000 人へのアンケートデータ、地元による支援助点からのデザインや知的財産に関する助言を基にして、約 6 か月間をかけて主力商品「マタニティスープ」の開発に成功した。

一方、販売当初はインターネット通販に絞っていたため、1 年ほどは売上が伸びず資金面で苦労した。その後、インターネット通販が軌道に乗ると卸売業者への販売にも進出したが、業界慣習に明るくないために闇雲な営業に走ってしまい、苦戦を強いられた。

そこで宮川氏は、スポットコンサルティングのマッチングプラットフォーム「ビザスク」²¹を用いて、営業職の勤務者やギフト業界の経営者など、販売を本業にしている専門家 2 名への相談を実施。その結果、適切な提案先やその業界の慣習などの業界ノウハウ・知見を得ることで、成約できることが増えていった。

現在は、国内大手通販事業者のカatalogへの商品掲載も決まり、さらに海外との商談も進んでいる。今後従業員を採用する局面では、製造や配送などの業務は提携先に任せ、商品企画などのコア業務に人員を集中させられる企業にしていきたいという。

「専門知識に基づく助言も然ることながら、実務家から業界の生きた知見や情報を得られることは、起業家にとって大変有益である。」と宮川氏は語る。



移動出店型のスープショップ



マタニティスープ

²¹ 「ビザスク」は東京都目黒区に所在する株式会社ビザスク（従業員 76 名、2013 年 10 月サービス提供開始）が運営する、幅広い業種・業態のビジネスパーソンを擁したスポットコンサルティングのマッチングプラットフォーム。企業や個人の経営上の課題に 1 時間単位で助言を依頼することが可能。

事例 2-2-9：株式会社スペース R デザイン 「フリーランスを『コントリビュート社員』として活用し、 人材・組織・事業の成長を図る企業」

福岡県福岡市の株式会社スペース R デザイン（従業員 9 名、資本金 1,000 万円、以下、「同社」という。）は、吉原住宅有限会社（従業員 5 名、資本金 500 万円）の二代目代表取締役である吉原勝己氏が、60 年以上経過したビンテージ不動産を再生・プロデュースする事業を独立させ、2008 年に設立した企業である。また、同氏は、地方で不動産再生に取り組む若手人材を支援する事業も関係会社で手掛けている。

同社の事業は、不動産のハード面のリノベーションだけでなく、入居者同士の交流を促し、コミュニティを醸成するソフト面も含めたデザイン・コンサルティングを行う点に特長を有している。当該事業は先行者がいないため、事業を成長・成功させるためには人材の成長が不可欠であり、人材育成が最重要の経営課題となっている。

そうした中で、同社では、現在を第二創業期と位置付け、社員が自身の成長に留まらず、社員同士が互いに連動することで組織として成長することを目指している。この目標を実現するために、専門知識を有するフリーランスなどを「コントリビュート社員」と称して活用している。コントリビュート社員は、労働時間を一定割合に抑えているものの、会社の将来を担う存在であると位置づけ、外部の有識者としてではなく、あくまでも社員と同じ立場で語れる存在として働いてもらっている。

現在は、コミュニティデザインで豊富な実績を有するフリーランスと、組織・人材マネジメントに長けた不動産企業の社長候補者を副業人材として活用している。この 2 名の活用には、「同社に対して外部から刺激を与えてもらうことで、個々の社員を組織の成長担う存在にして欲しい」という狙いがあるという。また、遠方に引っ越すことになった社員に対しては、テレワークの活用により雇用を継続するなど、柔軟な雇用に対する取組にも熱心だ。

吉原社長は、「フリーランスを始めとする優秀な人材の能力を中小企業が完全に使いこなすことは難しく、一部を分けて貰うくらいが丁度よい。今後は、弊社社員にも『二足の草鞋』を履いて外部とつながってもらい、個人と組織の成長を、社会の成長につなげていきたい」と同社の将来像を語っている。



外部人材を含めた会議風景



リノベーションミュージアム冷泉荘

【コラム 2-2-5 「中核人材確保スキーム事業」について】

中小企業庁では、中小企業の人手不足についてこれまで「中小企業・小規模事業者の人手不足対応研究会（平成 28 年度）」や、「我が国産業における人材力強化に向けた研究会（中核人材確保 WG）（平成 29 年度）」と有識者を委員に迎え、議論を重ねてきた。

一口に人手不足と言っても、業種・事業規模が様々な中小企業において必要な人材は様々である。特に、経営課題を解決するような中核人材の確保に当たっては、まずは、中小企業の経営課題を明確にすることが重要である。

先述の研究会では、「経営課題の明確化～人材像の明確化～フォローアップ」といった中小企業が踏むべき五つのステップを明らかにした。さらに、「中核人材確保スキーム事業（以下、「本事業」という。）」では、当該研究会で議論された「中小企業と人材をつなぐ仲介支援機関」などの課題も含め、中核人材確保の新たな可能性について実証・検証している。

●仲介支援機関について

平成 30 年度予算事業の本事業の目的は、五つのステップをシームレスに行うことなど、四つの条件（以下、コラム 2-2-5①図の A～D）を満たした仲介支援機関の創出である。

コラム 2-2-5①図 本事業の概要図



本事業では、七つの仲介支援機関（コンソーシアム含む）を採択した（コラム 2-2-5②図）。様々な仲介支援機関が、各々テーマを掲げ、中小企業の中核人材確保に取り組んできた。

この取組からは、まず地域の中小企業で中核人材確保を実現していくには、中小企業側の理解増進や経営課題の掘り起こしが重要といえる。また、人材側の母集団の醸成など取り組むべき課題はあるが、本事業の成果を踏まえ、取組が他地域・他機関に展開されていくことも重要といえる。

コラム 2-2-5②図 本事業で実施する七つの仲介支援機関の概要

機関名	実証テーマ
中核人材確保支援事業 コソソム共同企業体 (代表幹事) 公益財団法人大阪市都市型産業振興センター テクノロジーシードインキュベーション株式会社	中小企業への経営コンサルティング・人材採用支援を通し、「事業承継に関する課題を解決する人材」の確保を支援するスキームの構築
一般社団法人 大阪労働協会	中小企業の求人難における課題（魅力発信・採用力強化）の解決を目的とした、大企業在籍専門人材（広報・人事）を多様な形態で活用する人材確保スキームの構築
国立大学法人 信州大学	首都圏中核人材への実践型リカレント教育と客員研究員制度を活用した、地方大学による中核人材定着エコシステムの構築
パーソルキャリア株式会社	NPO法人や地場支援機関等の中間機関と連携した、民間人材サービス企業による専門家活用（業務委託契約による顧問人材活用）モデルの構築
株式会社ビズリーチ	スタートアップ等を目指す人材と人材確保を図る中小企業を「兼業・副業」で結びつける人材確保スキームの構築
一般社団法人RCF	中間支援団体が中心となって「地域の人材活用チーム」を構築し、地域ぐるみで中核人材を採用～育成する地域人材活用ネットワーク体制の確立
株式会社YMFG ZONEプランニング	金融機関ネットワーク・事業性評価を活用し、人材に関する課題を抱える地域中小企業に対する包括的支援を目指した、副業等を含む多様な人材確保スキームの構築

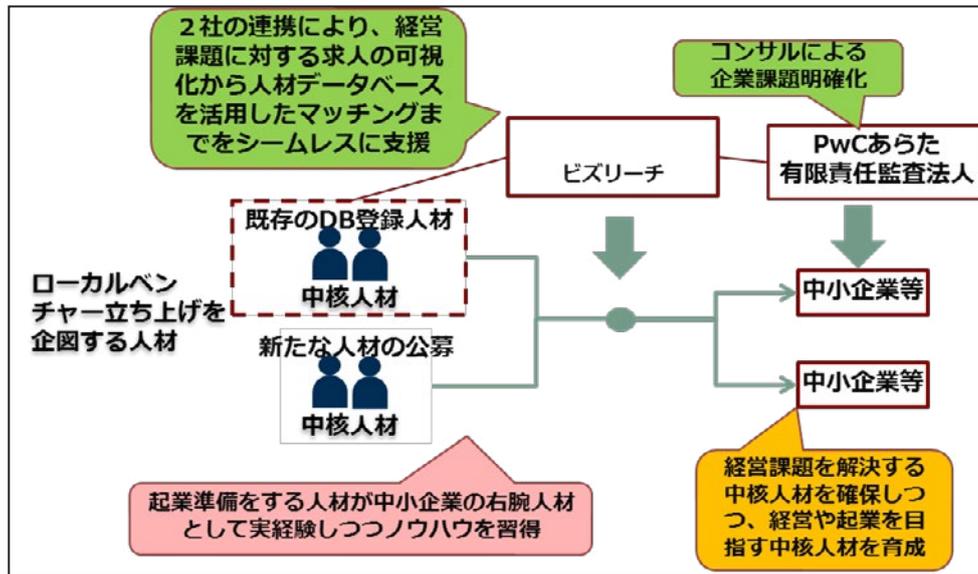
●起業を準備する人材と人材確保を図る中小企業を「兼業・副業」で結びつける人材確保スキームの構築

本事業では、中核人材確保の方策として、フルタイムに拘らず、兼業・副業も含めた取組を実施することとした。ここでは、兼業・副業での経営課題解決の取組が進められているビズリーチの例を以下に示したい（コラム 2-2-5③図）。

ビズリーチでは、『新しいスタイルの副業・兼業を実践してみませんか。副収入を得るためだけでなく、スキルを提供するだけでもない。「経営陣の右腕」として、ビジネスの成長と自分自身の成長に挑戦できる、ベンチャー企業の副業・兼業の求人を集めました。』といったメッセージを自社HPで発信したところ、成約人数 32 名（17 社）に対し、約 2,000 名の応募が寄せられるなど、大きな成果を上げた（コラム 2-2-5④図）。

また、今回の取組に兼業・副業を含めたことにより、人材側にとっては「地方であれば転勤などが生じるところ、リモートや出張で関わることができ、フルタイムに比べるとハードルが低いこと」、中小企業側にとっては「ハードルを下げることで、フルタイムでは応募して来ない優秀な人材に興味関心を持ってもらえること」などの成果が確認された。

コラム 2-2-5③図 スタートアップなどを目指す人材と人材確保を図る中小企業「兼業・副業」で結びつける人材確保スキームの概要図



コラム 2-2-5④図 取組成果と事例（瀬戸内うどんカンパニー株式会社）

1. 取組成果		
(2019年1月末現在)		
成約人数	社数	応募者数
32名	17名	2,023名

2. 事例	
<p>事業内容</p> <p>「瀬戸内」と「うどん」という、全国区で認知されるキーワードを切り口に持続可能な地域社会づくりに取り組む民間型の地域商社。多様な地域資源を発掘し世の中のニーズを掛け合わせ、地域の素材を生かした商品のプロデュースや観光商品開発を行う。</p> <p>①ツーリズムの商品開発 ②加工流通 物流連携</p> <p>課題</p> <p>今後事業を拡大するにあたり、より多くの方々を巻き込むために業務スキームの確立や業務プロセスの整理、収益拡大のための戦略立案が急務となっているが、これを推進する代表の参謀が不在。</p> <p>募集</p> <p>販路開拓戦略プロデューサー（結果的に採用した人材 ⇒市内観光施設の新規飲食店立ち上げプロデューサー）</p> <p>業務内容</p> <p>代表の参謀として、市内観光施設の立ち上げプロジェクトに従事。今後は開拓プロジェクトを拡大し、ターゲットや分野ごとに既存のステーキホテルターをとりまとめ、戦略立案までを幅広く担当頂く。</p> <ul style="list-style-type: none"> 商品開発事業の収益構造の確立 業務プロセスの構築、仕組化 仕組化に必要な規約・ルール等の整備 事業の成長戦略のプロデュース <p>進捗状況</p> <p>応募数：93名 選考ステータス：就業（2名） 詳細： 30代男性Tさん、PR戦略およびフランチャイズ店舗戦略の企業勤務。以前も起業経験があり、この経験を期に再度起業を検討中。 40代男性Nさん、シェフ及び飲食業界勤務。店舗マネジメント経験者。今後のキャリアの幅を広げるため、新しい経験の機会を求めてエントリー。</p>	<p>瀬戸内うどんカンパニー株式会社 香川県三豊市</p>

最後に、本取組を通して、中小企業の中核人材確保を実現するとともに、起業を目指す人材側にとっても中小企業の経営課題解決といった経験を通じて、将来的な起業という夢を実現する第一歩つながることを期待したいと願い、本コラムの結びとする。

【コラム 2-2-6 フリーランスの活用におけるポイント】

本節では起業家によるフリーランス活用の実態や課題について見てきたが、起業家に限らず中小企業・小規模事業者がフリーランスなどの外部人材をうまく活用すれば、経営の幅を拡げ、効率を上げることも可能になるだろう。その際に抑えておくべきポイントが、フリーランス協会²²の「フリーランス白書 2019」で解説されている。

まず、フリーランス活用のためには以下の八つのポイントが重要であるという（コラム 2-2-6①図²³）。

コラム2-2-6①図 フリーランス活用のための八つのポイント

- | | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>1) 課題/目的の明確化
解決したい課題や目的を明確化した方が活用の効果を得やすい。</p> | <p>5) 成果を出すために必要な情報共有
リモートでの業務遂行をするフリーランスも多いため、必要な情報を必要ときに得られる環境を整えることも必要。</p> |
| <p>2) 適切な報酬設定
目的に合致し、求める成果を得るためには、適切な報酬設定が重要。</p> | <p>6) 対等な関係性
「単なる下請け」ではなく、「課題解決を共に行う対等なパートナー」として対応することが好ましい。</p> |
| <p>3) 業務内容・ゴール・期待値の明確化
依頼する業務内容やゴール、期待値を整理し、言語化した上で相互確認することが重要。</p> | <p>7) 能力発揮しやすい社内体制
フリーランス人材の活用に関する社内周知など、社内の環境醸成が必要。</p> |
| <p>4) 柔軟なワークスタイル
出社せずリモートでの業務遂行をはじめとする多様なワークスタイルを許容すると、優秀なフリーランスを獲得しやすい。</p> | <p>8) 定期的なフィードバック
成果に対するフィードバックは、最終的な成果の質やフリーランス本人の活動意欲を高めることが期待できる。</p> |

また、本文中の第 2-2-59 図で示したとおり、フリーランスを活用する企業側は、「アウトソーシングする業務の内容をうまく伝えられない」や「依頼した業務をこなす能力があるか不安」、「フリーランスを探す手段が分からない」といった課題を抱えている。そうした課題を解決するには、企業が依頼したい業務を遂行でき、期待する成果をあげられるフリーランスを探し、選ぶためのサービスの活用も有効だろう。以下に掲載する図（コラム 2-2-6②図）は、フリーランス人材と企業のマッチングを行うプラットフォームやエージェントを取りまとめたものである。フリーランスに仕事を依頼する際に、活用されたい。

²² 一般社団法人プロフェッショナル&パラレルキャリアフリーランス協会。

²³ 「フリーランス白書 2019」の第 5 章「企業がフリーランスを効果的に活用するために」を要約。

コラム2-2-6②図 フリーランス・副業人材サービス 職種別カオスマップ^o



(資料) 一般社団法人プロフェッショナル&パラレルキャリア・フリーランス協会「フリーランス白書2019」

第5節 まとめ

本章では、フリーランスや副業としての「起業」について、その多様性に着目しつつ、分析を行ってきた。

第1節では、起業の担い手の推移を確認した。ここでは、副業起業希望者及び副業起業準備者は増加傾向にあり、起業の担い手の下支えとなっていることが分かった。

また、諸外国との比較では、依然として我が国は起業無関心者の割合が高いものの、起業関心者に占める起業活動者の割合は比較的の高い水準であることを確認した。なお、起業活動者を増やすには、起業に必要な能力などを自分自身で認識できる機会を与えることが有効な支援策になり得ることも明らかになった。

第2節では、起業家を三つに類型化して分析を行った。その結果、フリーランス起業家及び副業起業家は、フリーランス・副業以外の起業家に比べて、事業に関する仕事の経験年数が短く、開業費用も低いことが分かった。また、起業目的は「自分の好きな仕事をするため」や「自分の趣味や特技、アイデアを生かすため」といった回答が相対的に多く、多様な起業に貢献する可能性を有する存在であることも確認した。

さらに、これらの起業家の売上高及び雇用に関する成長意向に着目すると、男性の副業起業家は、フリーランス・副業以外の起業家に近い傾向であることが分かった。

第3節では、成長意向の強い起業家について分析を行った。ここでは、フリーランスとして事業を開始し、雇用を拡大している者が約2割いること、また、副業として起業した者のうち、約7割が本業への移行を果たしていることがうかがえた。

さらに、類型に関わらず、成長志向型の起業家の経営課題は、「販路開拓・マーケティング」と共通している一方、フリーランス起業家や副業起業家は、経営の相談相手が「家族・親族」、「友人・知人」といった身近な者に集中しており、民間又は公的支援機関の活用が相対的に進んでいないことが分かった。これを受けて、支援機関同士の連携や情報発信が、これらの起業家に対して支援を行き届かせるための方法となる可能性が示唆された。

第4節では、起業家によるフリーランス活用の実態について分析を行った。起業家の約4割がフリーランスの活用意向を有しており、成長志向型の起業家の方がよりフリーランスを活用し、今後の活用意向を有していることも分かった。

他方、フリーランスの活用における課題について見ると、活用実績のない者は、フリーランスが有する能力や費用対効果、フリーランスの探し方について課題と認識している者が多いことが明らかになった。

本章の分析により、フリーランス起業家や副業起業家の存在は、新たな起業の担い手の維持・拡大に資するものであり、これらの起業家の中でも、起業目的や成長意向の面で多様性が存在することが明らかになったといえよう。今回の分析で浮かび上がった課題の解決が、多種多様な起業活動の活発化につながり、ひいては我が国経済の活力の維持・発展に寄与することを期待し、本章の結びとしたい。

第3部

2019 White Paper on Small Enterprises in Japan

小規模事業者の 防災・減災対策

第3部 小規模事業者の防災・減災対策

第1章 小規模事業者に対する自然災害の影響

2011年の東日本大震災以降、我が国では自然災害が頻発しており、2018年は大阪府北部地震、平成30年7月豪雨（西日本豪雨）、台風第19～21号、北海道胆振東部地震など、地域の小規模事業者に大きな影響を与える大規模な災害が続けて発生した（第3-1-1図）。

第3-1-1図 自然災害による中小企業の被害例(2018年)

平成30年7月豪雨 (西日本豪雨)	台風第19～21号	北海道胆振東部地震
豪雨災害初の激甚災害(本激) 中小企業被害額:4,738億円	25年ぶりに非常に強い勢力で上陸 中小企業被害額:99億円	地震による停電で全道に影響 中小企業被害額:42億円

資料：中小企業庁「中小企業の防災・減災対策に関する現状と課題について」(2018年11月)
(注)中小企業被害額については、激甚災害指定に係る被害調査時点において、自治体から直接被害として報告のあったもの。

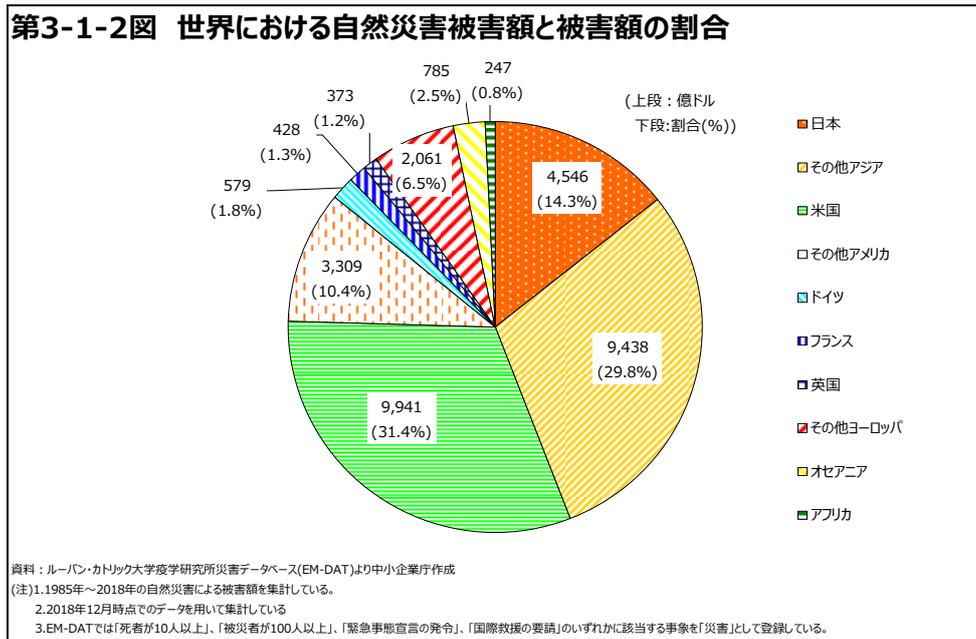
また、首都直下地震や南海トラフ地震の発生が想定されることに加えて、近年は水害の発生リスクも上昇している。このような大規模災害が小規模事業者の事業継続に及ぼす影響を小さくするには、自然災害に対する事前の備えが重要である。

第3部では、我が国の自然災害の発生状況や小規模事業者への影響を概観するとともに、小規模事業者における自然災害に対する備えの状況などについて分析していく。

第1節 自然災害の発生状況

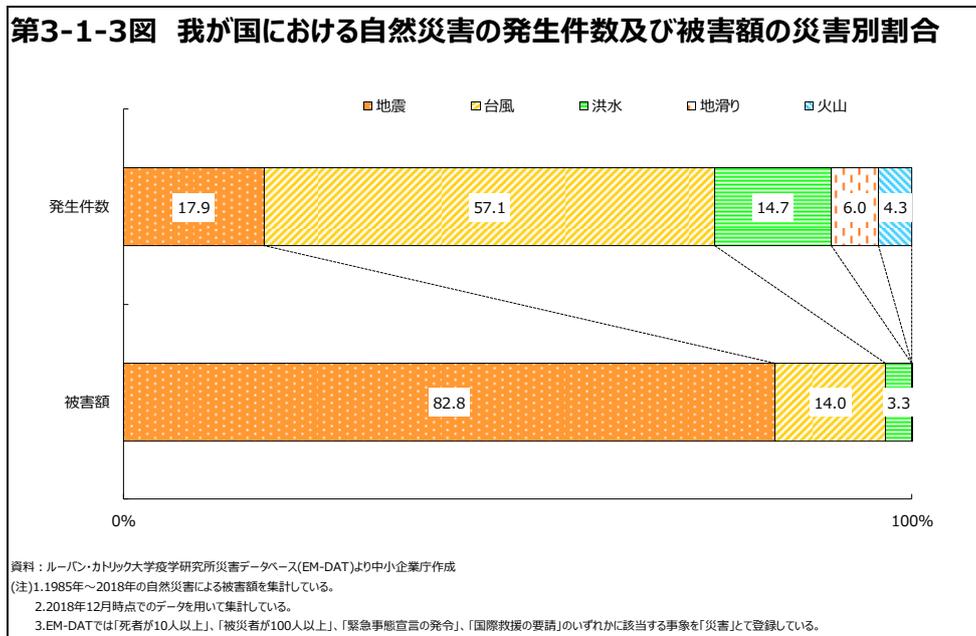
1. 世界における我が国での自然災害の被害額

はじめに、世界における我が国での自然災害の被害額について確認する。第3-1-2図は、世界における1985年から2018年までの自然災害による累積被害額構成を示している。これを見ると、我が国における自然災害による被害額の割合は、世界全体の14.3%と高い水準にあることが分かる。

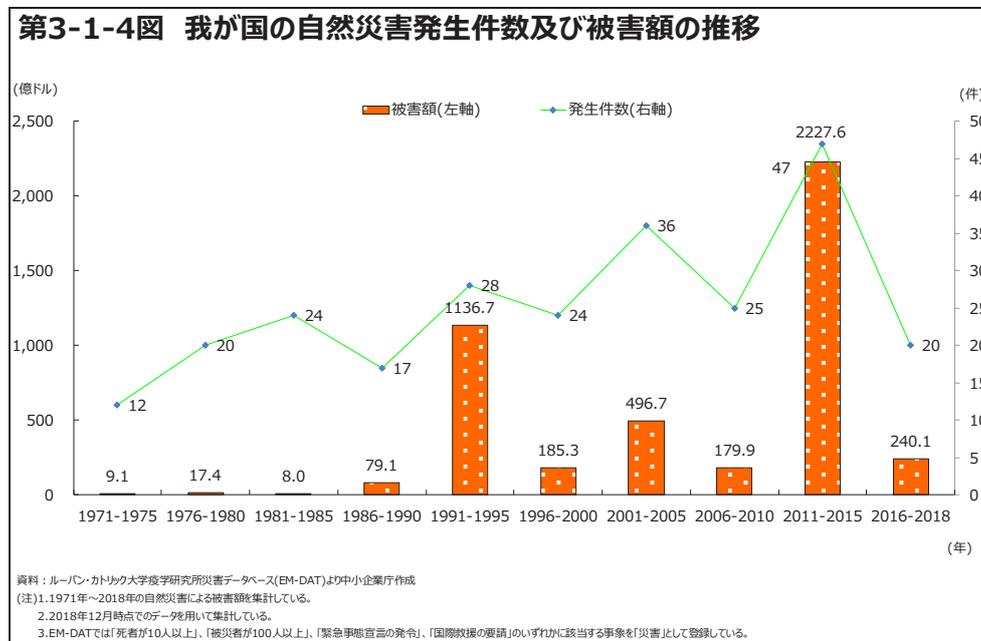


2. 我が国における自然災害の発生状況

次に、我が国における自然災害の発生状況などについて確認する。我が国における自然災害による被害の内訳を見ると、発生件数は「台風」が57.1%と最も多く、次いで「地震」、「洪水」が多い（第3-1-3図）。被害額は、一たび発生すれば広域に甚大な被害をもたらす「地震」が8割超を占めており、次いで「台風」、「洪水」の順となっている。



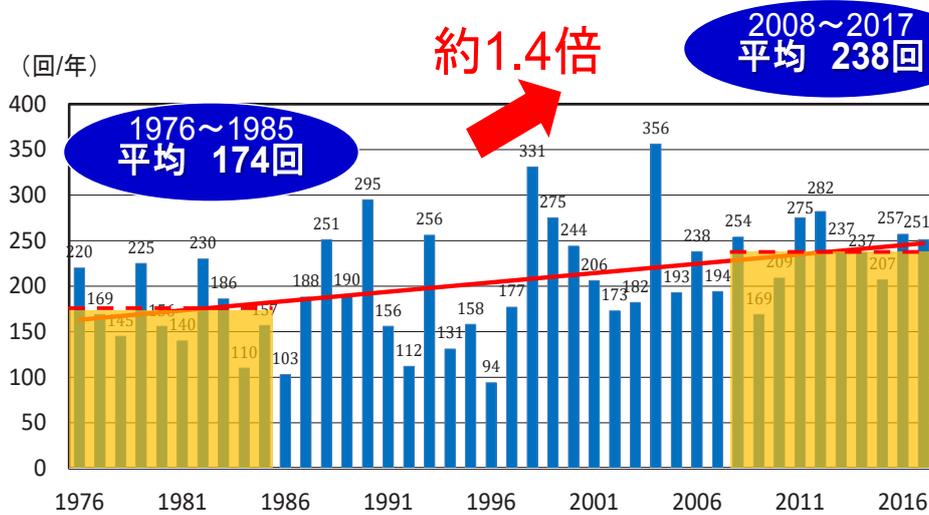
第3-1-4図は、我が国における自然災害の発生件数と被害額の推移を示している。これを見ると、自然災害の発生件数は変動を伴いながら増加傾向にあり、阪神・淡路大震災（1995年）、東日本大震災（2011年）の発生時には大規模な被害を記録している。



中でも、平成30年7月豪雨（西日本豪雨）では、豪雨災害としては初めて中小企業被害が激甚災害¹（本激）として指定されるなど、広範囲に大きな被害をもたらした。第3-1-5図によれば、こうした被害をもたらす大雨について、1時間降水量50mmを上回る大雨の発生件数が、この30年間で1.4倍に増加していることが分かる。今後も気候変動の影響により、水害が頻発することが懸念される。

¹ 「激甚災害に対処するための特別の財政援助等に関する法律」（昭和37年法律第150号）に基づき、国民経済に著しい影響を及ぼし、かつ、当該災害による地方財政の負担を緩和し、又は被災者に対する特別の助成措置を行うことが特に必要と認められる災害が発生した場合に、政府は、政令でその災害を「激甚災害」として指定するとともに、当該激甚災害に対し適用すべき措置を併せて指定することとしている。激甚災害に指定されると、地方公共団体の行う災害復旧事業等への国庫補助の嵩上げや中小企業者への保証の特例等、特別の財政助成措置が講じられる。なお、激甚災害の指定は、中央防災会議が定めている、「激甚災害指定基準」（本激の基準）及び「局地激甚災害指定基準」（局激の基準）による。

第3-1-5図 1時間降水量50mm以上の年間発生回数(アメダス1,000地点あたり)

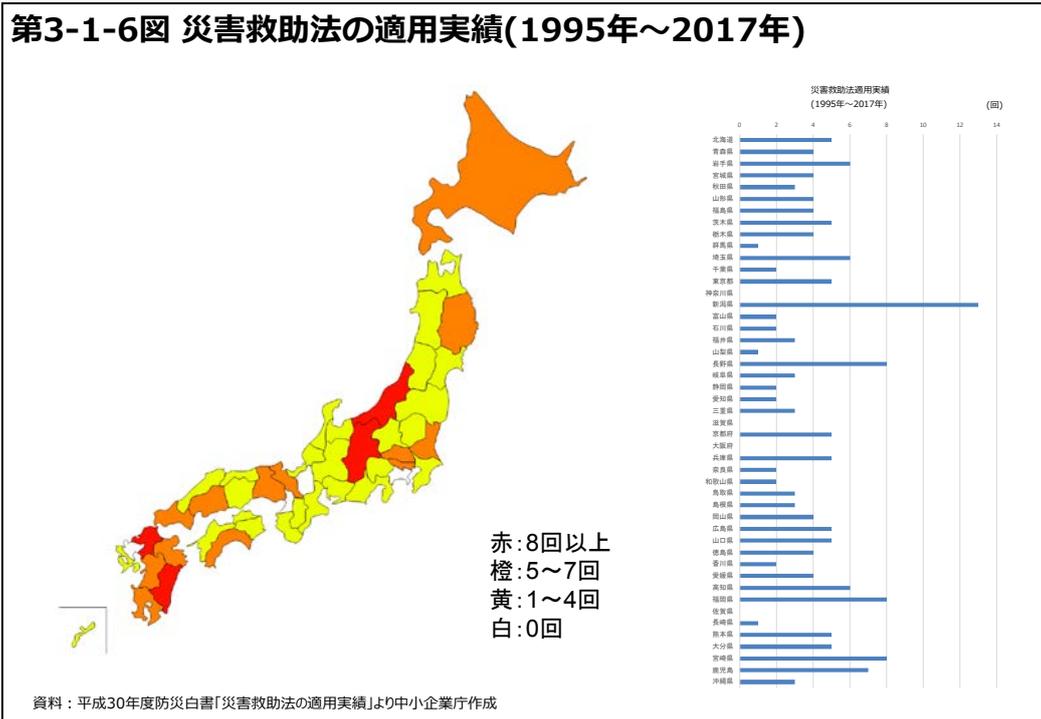


資料：国土交通省「第3回 大規模広域豪雨を踏まえた水災害対策検討小委員会資料」より抜粋

第3-1-6図は、1995年から2017年にかけて災害救助法²が適用された都道府県及びその回数を示したものである。ほとんどの都道府県において災害救助法が適用されており、大きな自然災害は、地域によらず各地で発生する可能性のあることが示唆されている。

² 災害救助法の適用要件

災害救助法の適用については、①災害によって市町村等の人口に応じた一定数以上の住家の滅失（全壊）がある場合、②多数の者が生命又は身体に危害を受け、又は受けるおそれが生じた場合であって、避難して継続的に救助を必要とする場合等、①②いずれかの場合であり、近年の災害においては、主に②の理由による適用のケースが多い。なお、同法の適用については都道府県知事が判断し、決定することとなっている。



我が国はその地形、地質、気候などの自然条件から、自然災害の発生リスクが高い。また、自然災害は全国各地で発生しており、各地の小規模事業者にとっては、決して「他人事」ではない。各々の事業者は自らの立地地域における自然災害のリスクを認識し、「自分事」として災害への備えを考えていく必要がある。

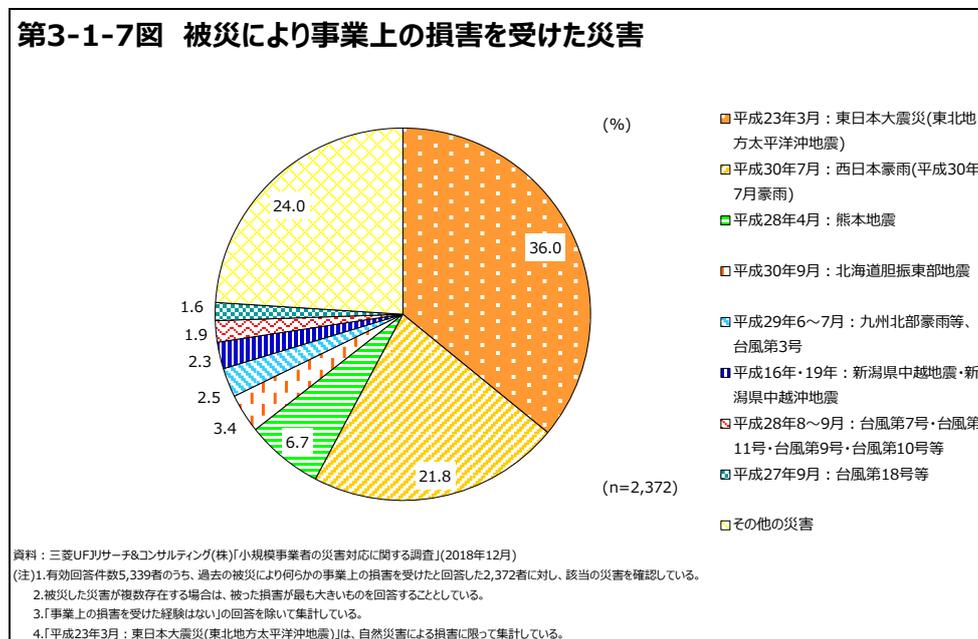
第2節 被災による小規模事業者への影響

1. 小規模事業者が被災した際に生じる問題

第2節では、小規模事業者が自然災害によって受けた被害の実態などについて把握する。上記については、「小規模事業者の災害対応に関する調査³」（以下、「アンケート調査」という。）を用いて分析を行っていく。

①小規模事業者が過去に被災した自然災害

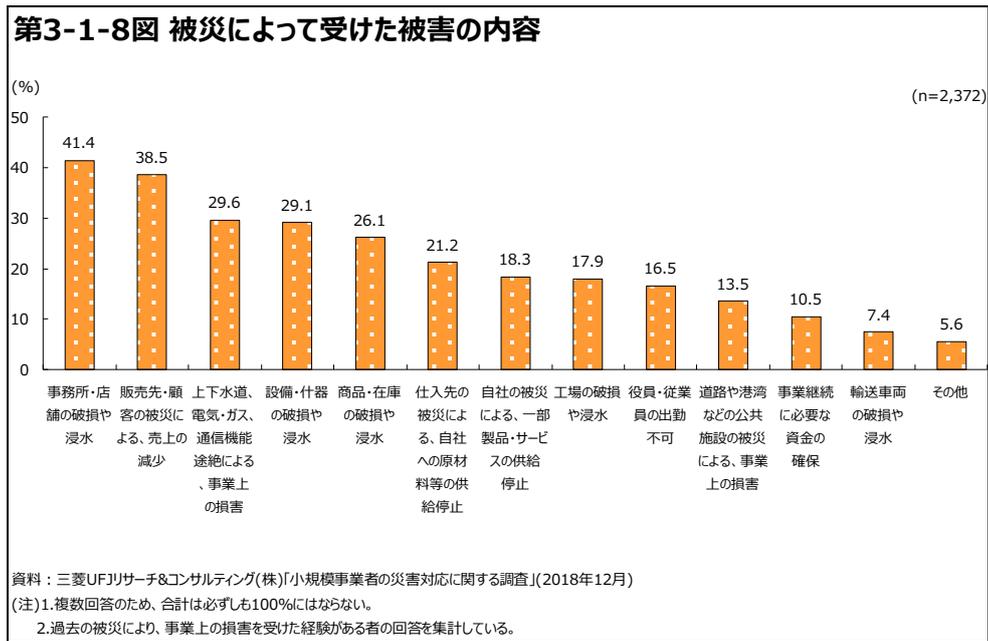
第3-1-7図は、過去に事業上の損害を被った自然災害について確認したものである。アンケート回答者は「平成23年3月：東日本大震災（東北地方太平洋沖地震）」により被害を受けたと回答する事業者が最も多く、次いで「平成30年7月：西日本豪雨（平成30年7月豪雨）」、「平成28年4月：熊本地震」となっている。



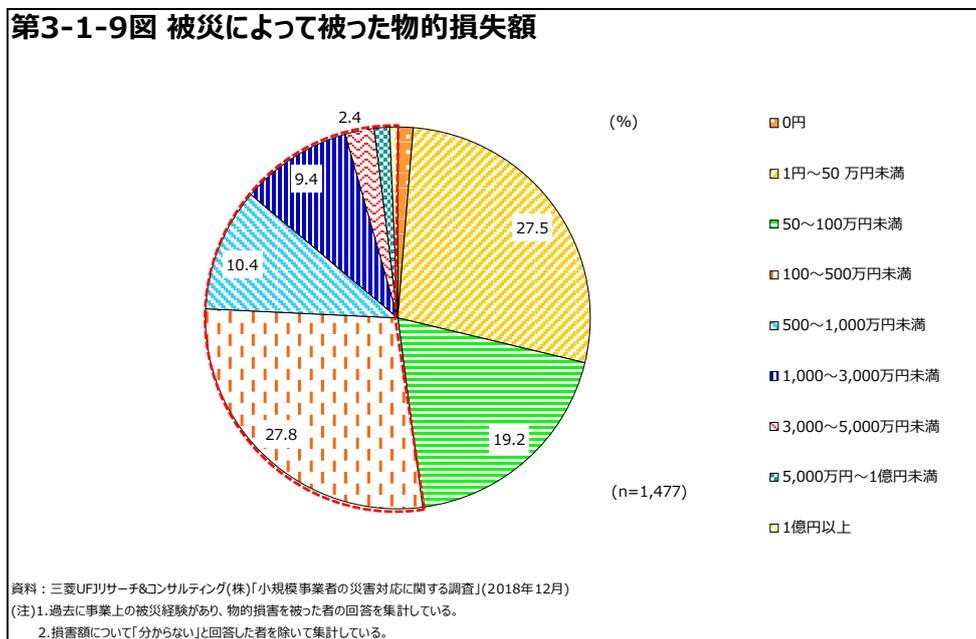
②自然災害が小規模事業者に与える損害

第3-1-8図は、前掲第3-1-7図で回答した災害時における事業上の被害内容を示したものである。これを見ると、「事務所・店舗の破損や浸水」と回答する事業者が最も多い。また、「販売先・顧客の被災による、売上の減少」及び「仕入先の被災による、自社への原材料等の供給停止」との回答も一定割合を占めており、自社の被災だけでなく、顧客や仕入先の被災を要因とした事業上の損害も数多く発生していることが分かる。

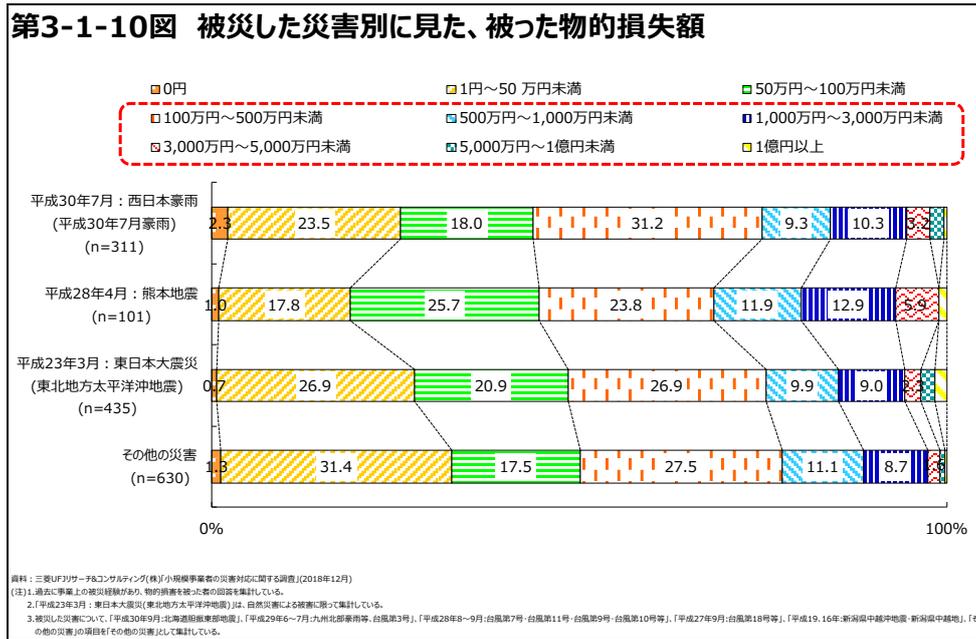
³ 三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)が、2018年12月に商工会及び商工会議所の会員のうち、小規模事業者を対象に実施したWebアンケート調査(有効回答件数：商工会の会員4,700者、商工会議所の会員639者)



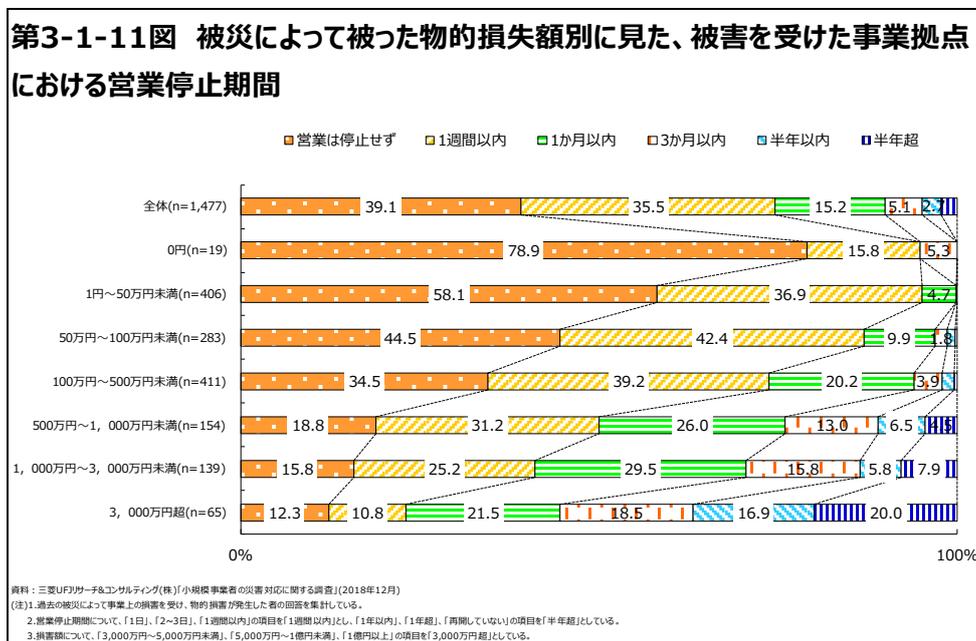
被災時における物的損失額を示す第3-1-9図によると、100万円以上の損害を受けた事業者の割合が5割を超え、1,000万円以上の損害を受けた事業者も1割程度存在する。



第3-1-10図は、小規模事業者が過去に被災した災害別に、被った物的損失額を見たものである。いずれの災害においても、100万円を超える物的損害を被っている者が過半数を占めていることが分かる。

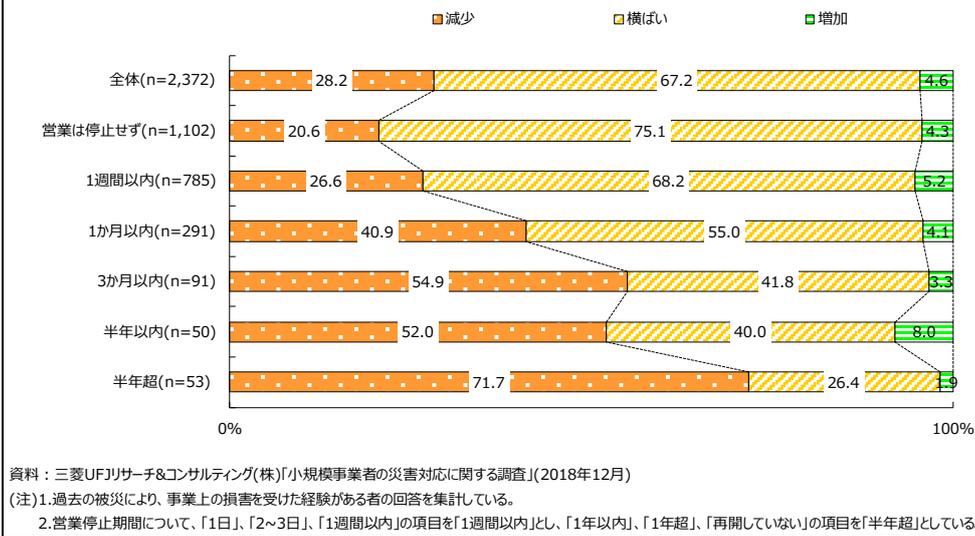


第3-1-11図は、被災による営業停止期間を、物的損失額別に示したものである。損害額が大きいほど、「営業は停止せず」と回答した事業者の割合が低くなり、営業停止期間が長くなる傾向がある。建物・設備などの物的損害が、復旧に影響を及ぼしているものと推察される。



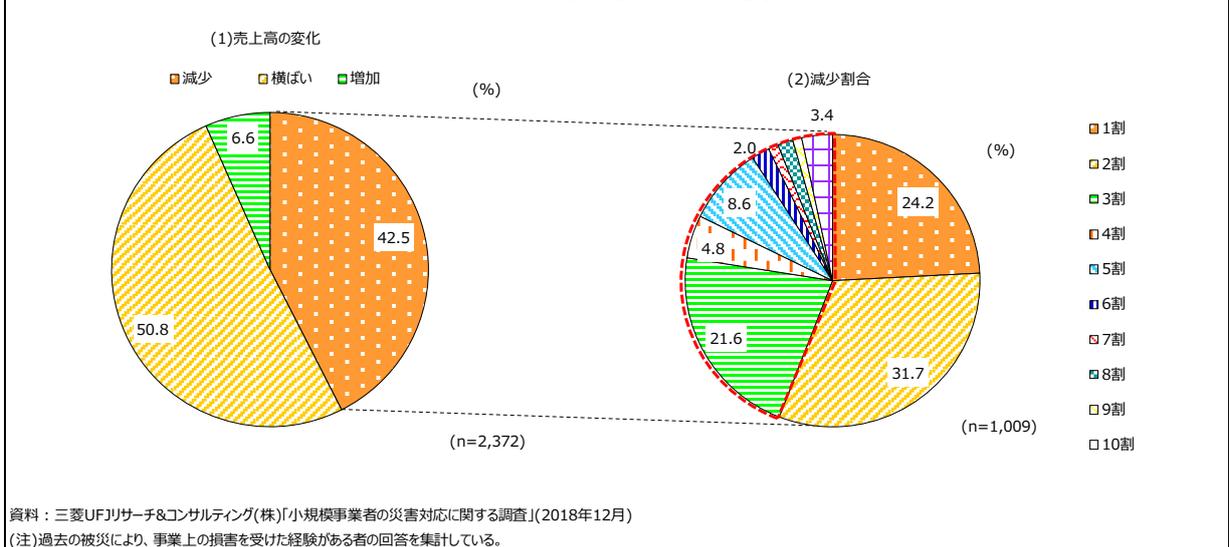
第3-1-12図は、被災による営業停止期間別に、被災3か月後における被災前と比較した取引先数の推移を見たものである。これによると、営業停止期間が長いほど、取引先数が減少する傾向にある。

第3-1-12図 被災による営業停止期間別に見た、被災3か月後における被災前と比較した取引先数の推移



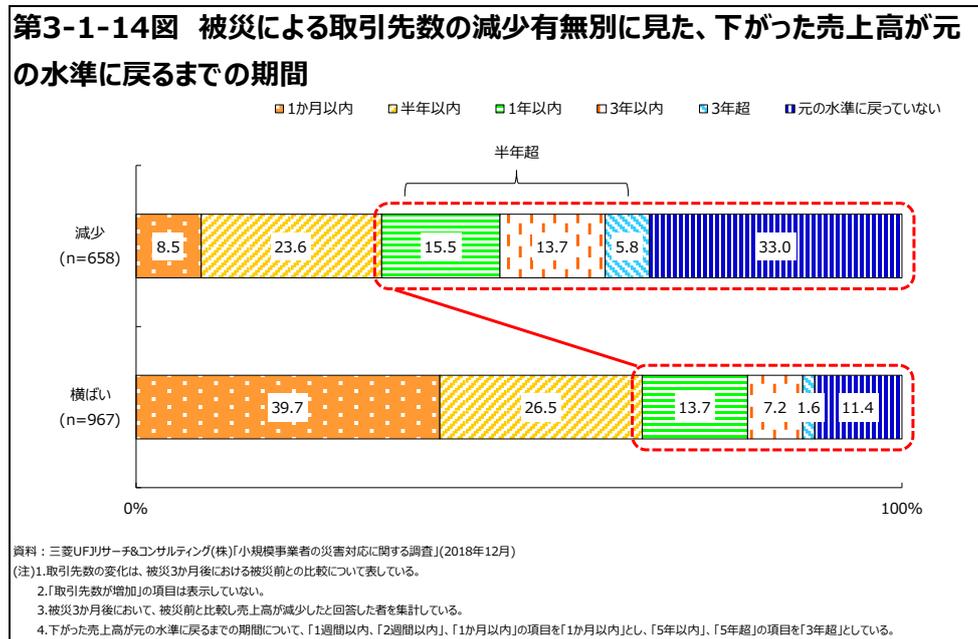
第3-1-13図は、過去に被災経験がある事業者の、被災3か月後における、被災前と比較した売上高の変化を見たものである。被災した事業者の42.5%で、売上高が減少している。また、売上高が減少した者における売上高の減少割合を見ると、3割以上と回答した者が半数近くを占めていることが分かる。

第3-1-13図 被災3か月後における、被災前と比較した売上高の変化



第3-1-14図は、売上高が下がった事業者を対象にして、取引先数減少の有無別に、売上高が元の水準に戻るまでの期間を示している。被災して取引先数が減少した事業者では、横ばいの事業者と比べて、元の水準に戻るまでに半年超を要した事業者や、元の水準に戻っていない事業者の割合が高い。被災によって取引先が減少すれば、下

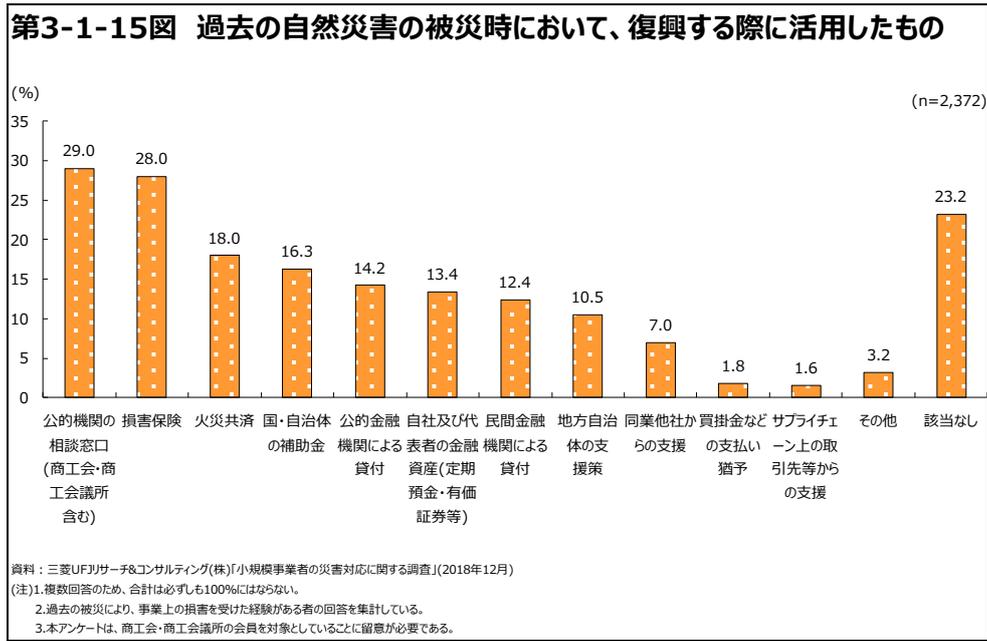
がった売上高が元に戻るまでに時間が掛かる傾向が見て取れる。したがって、売上高を被災前の水準に維持するためには、取引先数の減少を防ぐ必要もあると考えられる。



以上のとおり、自然災害による小規模事業者の被災は、物的損失に加えて、営業停止、取引先数の減少、売上高の減少などの事業上の影響をもたらすことが分かる。さらに、営業停止期間が長引くほど取引先数が減少する可能性が高まり、それにより、被災によって下がった売上高が元の水準に戻るまでの期間が長期化することを踏まえると、被災後における円滑な事業継続のためにも、営業停止期間を短期間に抑えることが重要と考えられる。

2. 復興に向けて活用したもの

第3-1-15図では、被災した小規模事業者が復興する際に活用した支援策などを示している。これを見ると、「公的機関の相談窓口（商工会・商工会議所含む）」と回答した割合が最も高く、次いで「損害保険」と続いており、公的な支援策のみならず民間サービスの活用も重要であることが分かる。



【コラム 3-1-1 中小企業の災害に備えた強靱化の取組】

●中小企業強靱化研究会の開催（2018年11月～）

2018年度は、2018年7月の西日本豪雨をはじめ、相次ぐ台風被害や北海道胆振東部地震など、地域の中小企業・小規模事業者（以下、「中小企業等」という。）に甚大な影響を及ぼす大規模災害が頻発した。とりわけ、西日本豪雨においては、被害が11府県に及び、中小企業被害額は4,738億円（※）の被害が生ずるなど、広範囲かつ大規模な被害となった。

こうした自然災害に対して、事前のリスク認知や備えを講ずることなく被災した場合、発災直後の混乱や被害により、影響が拡大するおそれがある。一方、平時から防災・減災対策や災害時の代替先の確保、他社との連携、保険・共済などのリスクファイナンスの活用に取り組んでいる事業者は、被災した場合であっても、被害の拡大の回避や復旧支援の獲得、早期の事業再開に成功している事例が存在する。

これまでも中小企業庁では、BCPの策定・運用に必要な事項などをまとめた「中小企業BCP策定運用指針」の公表や、日本政策金融公庫では当該指針に基づき策定したBCPによる施設の耐震化などの取組に対して融資を行う制度を設けて、自然災害への事前の備えを後押しするための施策を講じてきているが、未だ中小企業・小規模事業者の取組は一部に止まっており、一連の自然災害の教訓も踏まえて、更なる取組を促すため、外部有識者からなる「中小企業強靱化研究会」を立ち上げた。

中小企業・小規模事業者の取組を促すためには、事業者自らの取組に加えて、中小企業・小規模事業者を取り巻く関係者の協力も必要である。このため、防災・減災の専門家に加えて、サプライチェーンの大企業や損害保険業界などにも参画いただき、事前の備えを促進するために官民に期待される取組を多角的に検討し、検討結果は、「中小企業・小規模事業者強靱化対策パッケージ」（2019年1月）としてとりまとめた。

（※）中小企業被害額については、激甚災害指定に係る被害調査時点において、自治体から直接被害として報告のあったもの。

●「中小企業・小規模事業者強靱化対策パッケージ」について

官民の多様な主体による取組を強化し、中小企業・小規模事業者の防災・減災対策の取組を加速化していくために、2018年12月14日に改訂された「国土強靱化基本計画（閣議決定）」に沿って総合的な取組を進めていく。

- （1）中小企業が、自然災害に備えた事前対策を強化する取組に対して、新たに公的認定制度を設け各種支援措置を講ずる。
- （2）公的認定制度の取組内容として、保険加入などを始めとするリスクファイナンス対策の取組を盛り込むことで、リスクファイナンスの取組の促進を図る。
- （3）2018年度補正予算を活用して、中小企業の自然災害対応を強化していくため、

- ①商工会・商工会議所などの経営指導員による事前対策の啓発活動や、中小企業向けセミナーを全国各地で開催する。
 - ②公的認定制度を中小企業が活用できるよう、全国各地でワークショップ開催や、中小企業に赴き計画策定を支援するハンズオン支援を実施し、事業者単体又は連携して実施する事前対策の取組を広めていく。
 - ③中小企業の取組を支援・指導できる人材育成のため、経営指導員や地域の中小企業診断士向けの研修会を開催し、指導人材などを各地に配置していく。
- (4) こうした取組を進めていくに当たり、サプライチェーン上の親事業者、地方自治体、損害保険会社・代理店、地域金融機関、商工団体などの中小企業を取り巻く関係者の役割は大きく、これら機関からの働きかけが期待される。

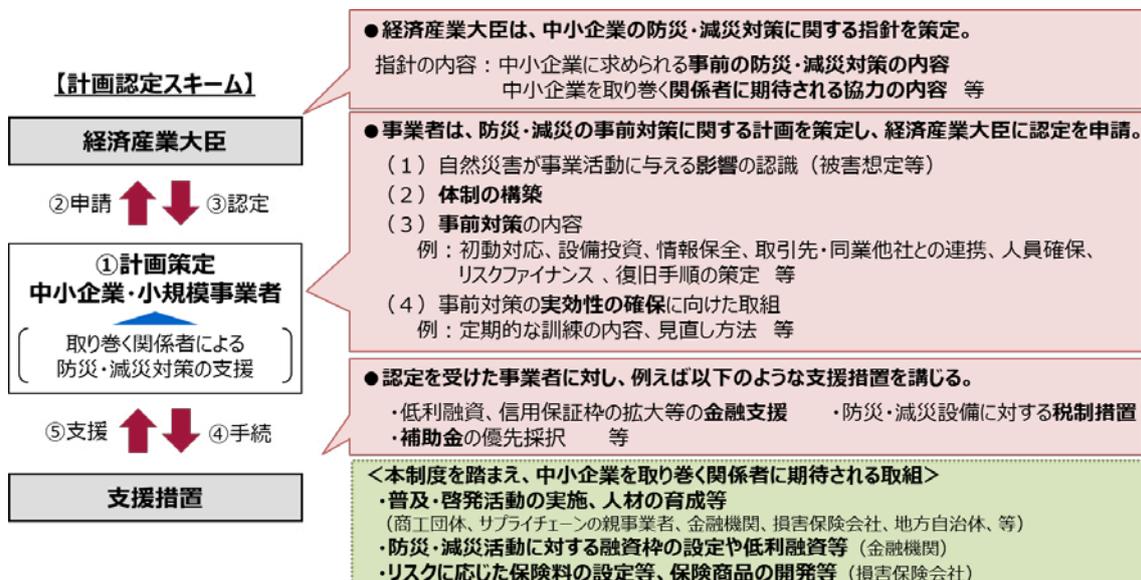
●中小企業強靱化法案による支援措置

「中小企業・小規模事業者強靱化対策パッケージ」における対策の実現に向けて今通常国会に、「中小企業の事業活動の継続に資するための中小企業等経営強化法等の一部を改正する法律案（中小企業強靱化法案）」を提出した。

同法律案における主要な措置事項は以下のとおりとなっている。

- (1) 事業継続力強化に対する基本方針を策定する。
- (2) 中小企業の事業継続力強化に関する計画を認定し、認定事業者に対し、信用保証枠の追加、低利融資、防災・減災設備への税制措置、補助金優先採択などの支援措置を講ずる。
- (3) 商工会又は商工会議所が市町村と共同して行う、小規模事業者の事業継続力強化に係る支援事業（普及啓発、指導助言など）に関する計画を都道府県が認定する制度を創設する。

コラム3-1-1図 公的認定制度の基本的な枠組み



事例 3-1-1：株式会社 IKEMOTO 「豪雨で甚大な被害を受けたが、復旧に向け迅速に対応して再建した企業」

岡山県総社市の株式会社 IKEMOTO（従業員数 13 名、資本金 3,500 万円）は 2012 年に設立された、JR 西日本関連の橋梁の耐震補強や落橋防止工事のほか、その工法や仮設工事用の資材の開発、資材リースなどを行っている企業である。

平成 30 年 7 月豪雨により、本社事務所兼資材倉庫のある総社営業所が被災し、約 1 m 浸水した。資材倉庫に保管していた資材や工具の多くが水に浸かり、車両 7 台を廃車にせざるを得ない状況で、被害額は総額で約 8,000 万円に上った。また、請求書などの紙の書類も全て濡れてしまったため、事務面でも大きな被害を受けてしまったという。従業員全員が無事であったことが、せめてもの救いだった。

それでも、池元博之社長は、再建に向けて迅速に対応した。まず、被災翌日の 7 月 7 日の午後には全従業員を集めて、1 週間で復旧させることを明確な目標に掲げた。そして、復旧に必要な備品が品薄になり手に入らなくなることを危惧し、ワイパーや長靴、スコップなどを直ちにホームセンターで購入し、復旧作業用のレンタカー 10 台も早急に手配した。このような迅速な行動により、復旧が大いに進んだ結果、JR の災害復旧にも早期に駆け付けることができた。

また、損害保険に加入していたことも支えになった。同社の特殊な業務上、工具類には 1 台数百万円するものもあるため、事務所のすぐ脇に高梁川があること考慮して、ちょうど豪雨の約 1 か月前に工具全てに保険を掛ける内容に見直していた。その結果、保険金は約 3,500 万円支払われることになり、実質的な被害額を抑えることができた。

現在、上記の経験を教訓に、大雨が予想される時には、全ての営業車両を高台へ退避させ、床面に置いてある工具類を全て移動させるなどの対策を行っている。また、外付けハードディスクで管理していたデータが浸水により失われた経験を踏まえ、被災以降はクラウド管理するように切り替えた。また、被災を機に従業員が防災対策を意識するようになり、緊急時の連絡体制の構築、工具類の保管場所、各対応事項のリストもできた。

池元社長は「被災による事業への影響は大きかったが、下を向いていても仕方なく、自社の事業で利益を出し、現在開発中の仮設足場材料や耐震補強材・剥落防止材の開発を進めていけば良いと考えている。今回の件を踏まえ、今後は被災時の体制強化のため、2019 年度上半旬を目処に BCP を策定したい。」と語っている。



池元博之社長



浸水の痕跡を残す資材倉庫の壁面

事例 3-1-2：有限会社瀬戸生花 「大規模災害の被災をきっかけに、生産性向上に取り組む企業」

福井県坂井市の有限会社瀬戸生花（従業員7名、資本金300万円）は、主にキクの花束の製造、加工を行う企業である。もともとはキクなどの栽培農家で、ハウス34棟で年間95万本のキクを出荷するまで成長し、1999年に6次産業化の取組として生花を加工する法人を設立した。キクを加工した花束は、福井県内のスーパーやホームセンターなどの量販店30店以上に出荷している。

同社は、2017年からの約1年間に3回もの自然災害に遭い、甚大な被害を受けた。2017年10月の台風第21号と2018年2月の福井豪雪により、34棟あったハウスのうち27棟を倒壊で失った。続いて、2018年7月の西日本豪雨により、農地が冠水し、お盆用に作付けした露地栽培のキク約25万本のうち、7万本以上が出荷できなくなり、加工用の生花を外部から調達せざるを得なくなった。自社栽培と比べ、外部調達は原価率が高く、被害を受けるまでの栽培に係る人件費（約115万円）や、ハウスの解体・撤去など広範に渡る被害は経営に大きな打撃を与えたという。

被災経験をきっかけに、瀬戸誠市社長は収益性の高い事業体制へ見直しを行った。まず、倒壊したハウスの再建を6棟にとどめ、露地栽培中心に切り替えた。ハウス栽培では通年出荷が可能であったところ、お盆や彼岸、正月など需要が集中する時期へ絞り込んで花束を出荷する方針とした。

この事業体制の見直しには、鮮温庫を中心とした「鮮温保管システム」の構築が鍵となる。2018年の試験導入では、生花の保管を2倍近く長期化でき、需要期まで待って花束を出荷することが可能になったため、これまでは従業員が残業して集中的に行っていた加工作業を平準化することができた。また、自前の農地だけでなく外部からもキクを調達していたが、需要期よりも早い安価な時期に仕入れて保管することも可能となり、利益率が大幅に向上するなどの効果も見込まれている。

現在、鮮温庫は建設中であるが、2年後には経常利益の450%以上の増加を見込んでいる。また、システム構築に当たり、生産体制の見直し・管理運営は経験を積んだ従業員に任せ、経営安定化に向けた新規事業は瀬戸社長が担うという役割分担の明確化も、同社の業務効率化に大いに奏功している。

「災害で極めて大きな被害を受けたが、それを逆手に取って、働き方改革や収益性の向上に結び付けることができた。この地域は米も美味しいため、業務効率化を進め、創出した余力で、新規事業として稲作の拡大を進めたい。」と瀬戸社長は語る。

		
<p>同社の従業員の皆さん (鮮温庫前にて)</p>	<p>導入された鮮温庫の内部</p>	<p>パック花加工作業</p>

第3節 まとめ

本章では、我が国における自然災害の被災状況などについて概観した。世界的に見ても我が国は自然災害による被害額が大きく、中でも地震により大きな損害を被ってきたことが分かる。他方で、近年は豪雨の発生件数も増えてきており、今後も頻発することが懸念される。

加えて、自然災害が小規模事業者に与える影響なども確認した。被害の内容は多岐にわたり、大きな物的損害の発生や、営業停止に陥る可能性もあることが分かった。また、営業停止が長引くにつれて、取引先が減少することも懸念される。

安定して事業継続をしていくためにも、今後、自然災害への事前対策がより一層重要になってくるといえよう。

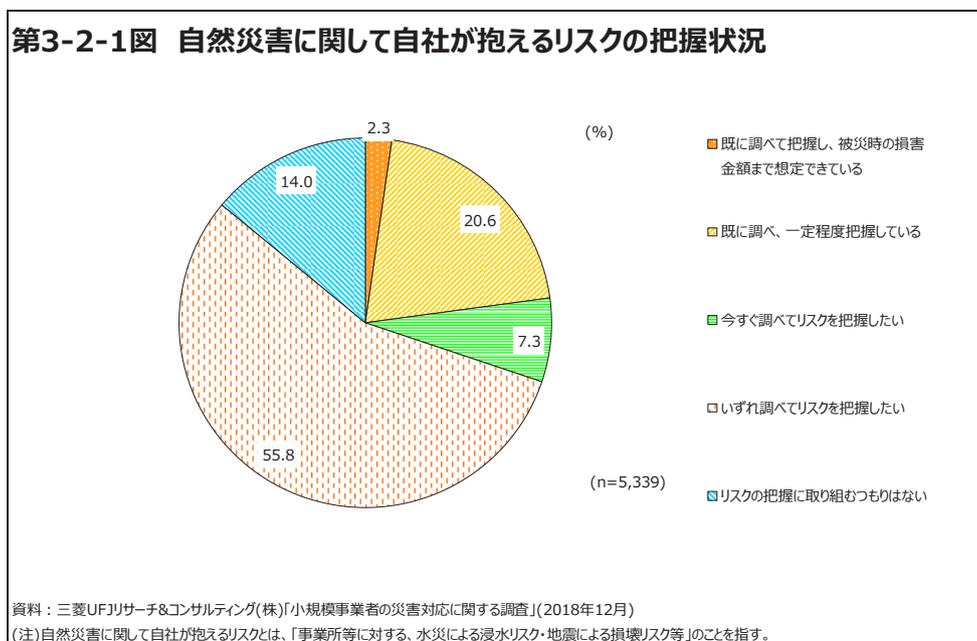
第2章 小規模事業者における、自然災害への対策状況

第1節 自然災害に関するリスク認知の取組

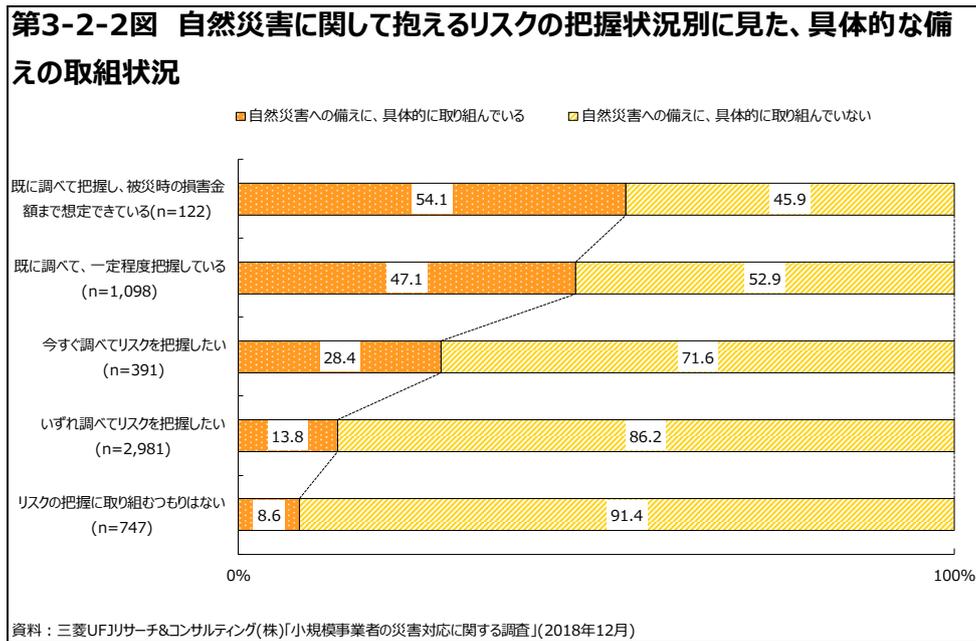
1. リスクの把握状況

一口に自然災害といっても、地震、水害、土砂災害など、その種類は多岐にわたる。小規模事業者が自然災害への備えを講じる上では、自社がどの自然災害のリスクをどの程度抱えているかを知ることが、取組の入口になる。本節では、自然災害対策に具体的に取り組む前段階としての、リスクの把握状況について分析を行っていく。

第3-2-1図は、自然災害に関して自社が抱えるリスクの把握状況を見たものである。「いずれ調べてリスクを把握したい」の回答が多く、大部分の小規模事業者が現時点においてリスクを把握していないことが分かる。さらに、「既に調べて把握し、被災時の損害金額まで想定できている」の回答は最も少なくなっており、総じて、自社が抱えるリスクを把握する取組は十分に進んでいないことが分かる。

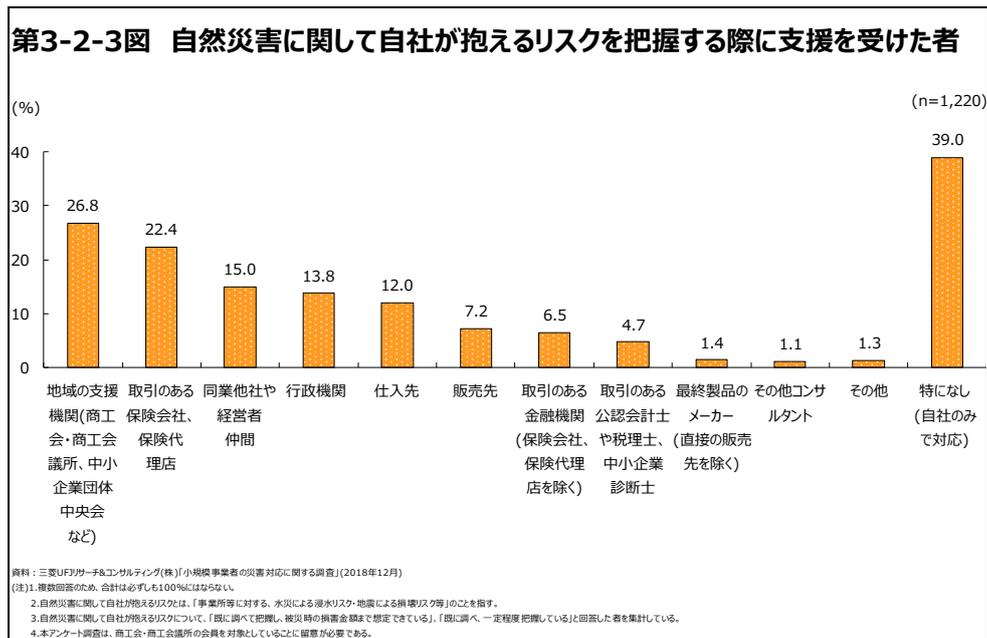


第3-2-2図は、抱えるリスクの把握状況別に、自然災害に対する具体的な備えの取組状況を見たものである。リスクを把握する取組を行っている事業者では、自然災害への備えに取り組んでいる者の割合が高いことが分かる。両者の因果関係は明らかではないものの、抱えるリスクを調べて把握することが、具体的な備えに取り組むきっかけとなっている可能性が示唆されている。



2. リスクを把握する際における支援者

第3-2-3図は、リスクを把握できている小規模事業者が、自社の抱えるリスクを把握するに当たって支援を受けた者を示している。「特になし（自社のみで対応）」との回答が最も多くなっており、既に取り組んでいる事業者においては、周囲の支援を受けずに自力でリスク把握に取り組む者が多いことが分かる。他方、外部からの支援を受けた者では、「地域の支援機関（商工会・商工会議所、中小企業団体中央会など）」が最も多いことが分かる。次いで、「取引のある保険会社、保険代理店」となっており、保険販売の際などに、小規模事業者が自社の抱えるリスクを把握する機会が提供されているものと推察される。また、「仕入先」や「販売先」など、サプライチェーン上の取引先に該当する者から支援を受けているケースも一定数存在しており、サプライチェーン単位での災害対応を進める観点からの取組も見て取れる。これに加え、「行政機関」、「取引のある金融機関」など、自然災害以外でも経営支援を行っている支援者が自然災害に対しても支援を行っていることが分かる。こうした小規模事業者を取り巻く周囲の関係者の働きかけも、リスク把握において一定の効果があるといえよう。



3. ハザードマップの活用状況

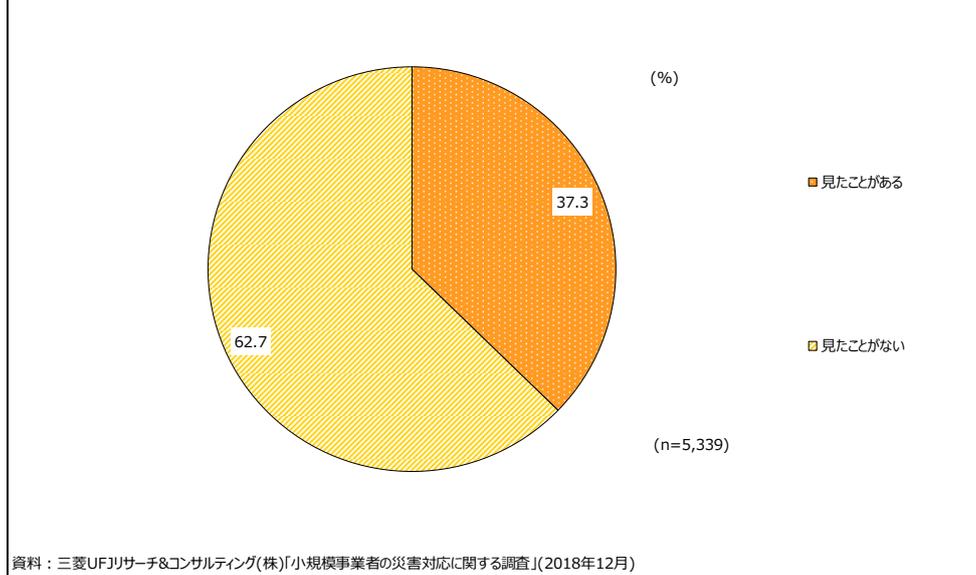
自社の地域の自然災害発生リスクを把握するためのツールの一つに、ハザードマップがある。ハザードマップは、国土交通省ハザードマップポータルサイト¹や各自治体の発信する情報で見ることができる。

ハザードマップは、例えば、豪雨発生時の浸水リスクや、地震発生時の土砂災害リスクなどの把握に役立つ。また、自然災害リスクを把握することで、水災を補償する損害保険への加入や、安全な地域への立地変更、従業員の避難計画作成など、事前対策の内容を検討する際にも役立つ。

しかし、小規模事業者におけるハザードマップの活用状況を見ると、自社の地域のハザードマップを見たことのある小規模事業者の割合は4割弱に過ぎず、リスク把握の取組は徹底されていないと考えられる(第3-2-4図)。

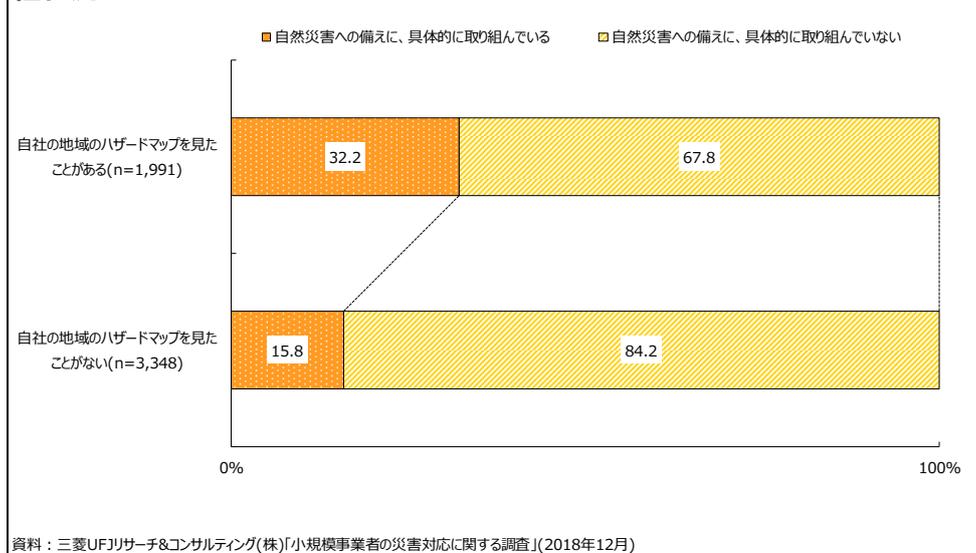
¹ 詳細は国土交通省ハザードマップポータルサイトを参照。(<https://disaportal.gsi.go.jp/>)

第3-2-4図 自社の地域のハザードマップを見たことがある事業者の割合



また、第3-2-5図は、自然災害に対する備えの取組状況を、自社の地域のハザードマップの確認有無別に見たものである。ハザードマップを見たことがある事業者では、自然災害への備えに取り組んでいる割合が、そうでない者に対して高くなっている。両者の因果関係は明らかではないが、ハザードマップを確認した結果として自然災害への備えに取り組んでいる、若しくは自然災害への備えに取り組む第一歩としてハザードマップによるリスク状況の把握に取り組んでいることが推察される。

第3-2-5図 ハザードマップの確認有無別に見た、自然災害に対する備えの取組状況



【コラム3-2-1 ハザードマップの活用方法】

国土交通省ハザードマップポータルサイトにおいては、①「重ねるハザードマップ（防災に役立つ災害リスク情報などを、地図や写真に自由に重ねて表示することが可能）」、②わがまちハザードマップ（全国の市町村が作成したハザードマップを、地図や災害種別から検索することが可能）、の2種類のハザードマップを公開している。これにより、「浸水リスク」、「土砂災害発生リスク」、「津波浸水リスク」などを確認することが可能となっている（コラム3-2-1図）。

コラム3-2-1図：「国土交通省ハザードマップポータルサイト」における公開情報

重ねるハザードマップ（平成26年6月～）
防災に役立つ様々なリスク情報を1つの地図上に重ねて表示

わがまちハザードマップ（平成19年4月～）
全国各市町村のハザードマップを検索

①市区町村名を選択

②ハザードマップの種類を選択

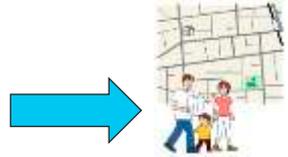
ピクトグラムから選択

重ねたい情報をパネルから選択

ハザードマップポータルサイト <https://disaportal.gsi.go.jp/>

ハザードマップ 検索

「浸水のおそれがある場所」「土砂災害の危険がある場所」「通行止めになるおそれがある道路」が1つの地図上で、分かります。



避難ルートの検討などに役立てることができます。

自宅の近くでどのような災害の危険性があるのか、1枚の地図上で知ることができます。



総合的な災害危険性の確認などに役立てることができます。

資料：国土交通省ハザードマップポータルサイト「ハザードマップポータルサイトの紹介」より抜粋

4. まとめ

本節では、小規模事業者における、自然災害に関するリスクの把握状況について見てきた。

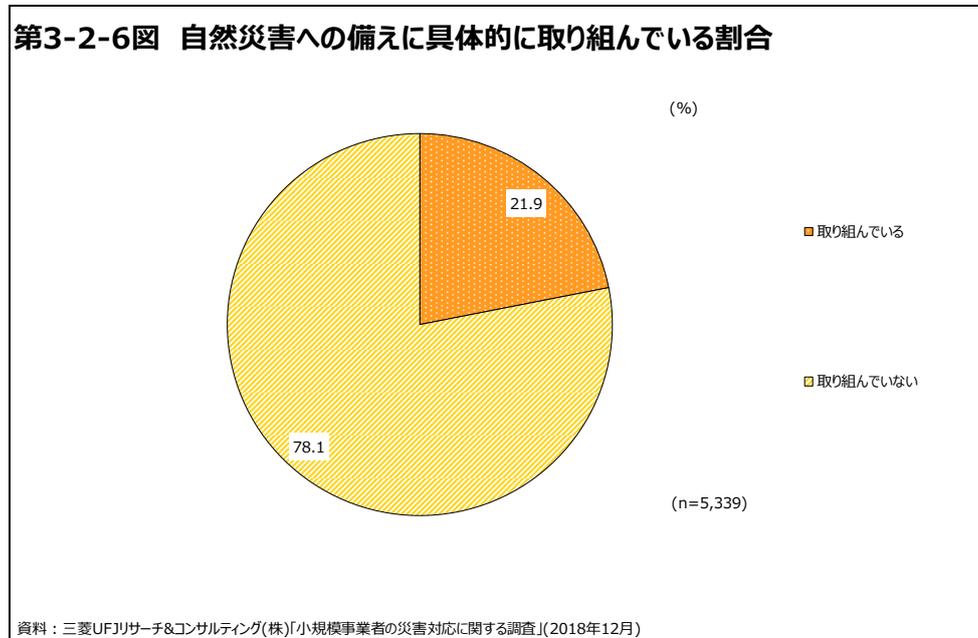
自社の抱えるリスクを調べて把握し、被災時における損害金額まで想定できている事業者はごく一部にとどまっており、現時点において自社の自然災害に対するリスクを把握していない者が大きな割合を占めているのが実態である。なお、自社のリスクを把握している事業者においては、周囲の関係者の支援を受けた者も一定数存在し、今後もそのような支援者の役割が重要になると考えられる。

こうした自然災害に関するリスク把握は、災害への備えを進めていくに当たっての第一歩であると考えられ、リスク把握の取組を進めていく意義は大きい。他方で、リスクを把握するためのツールの一つにハザードマップがあるが、実際に確認したことがある者は一定割合にとどまっており、認知度を向上させていく必要がある。

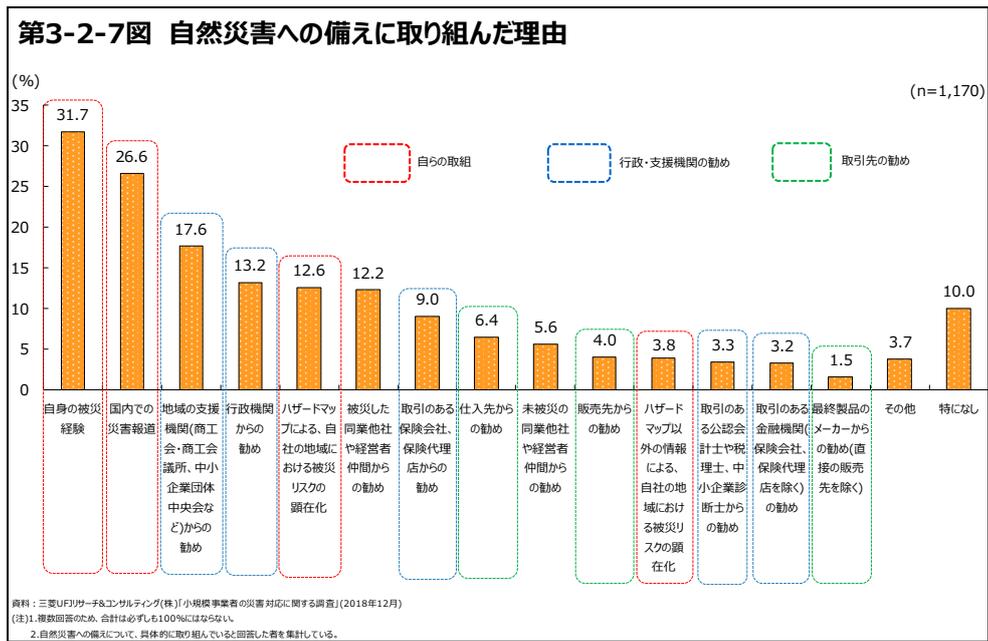
第2節 自然災害に対する備えの状況

1. 自然災害に対する具体的な備えの実施状況

第3-2-6図は、実際に、自然災害への備えに具体的に取り組んでいる小規模事業者の割合を確認したものである。「取り組んでいる」と回答した者の割合は21.9%となっており、8割近い小規模事業者が具体的な備えを行っていないことが分かる。



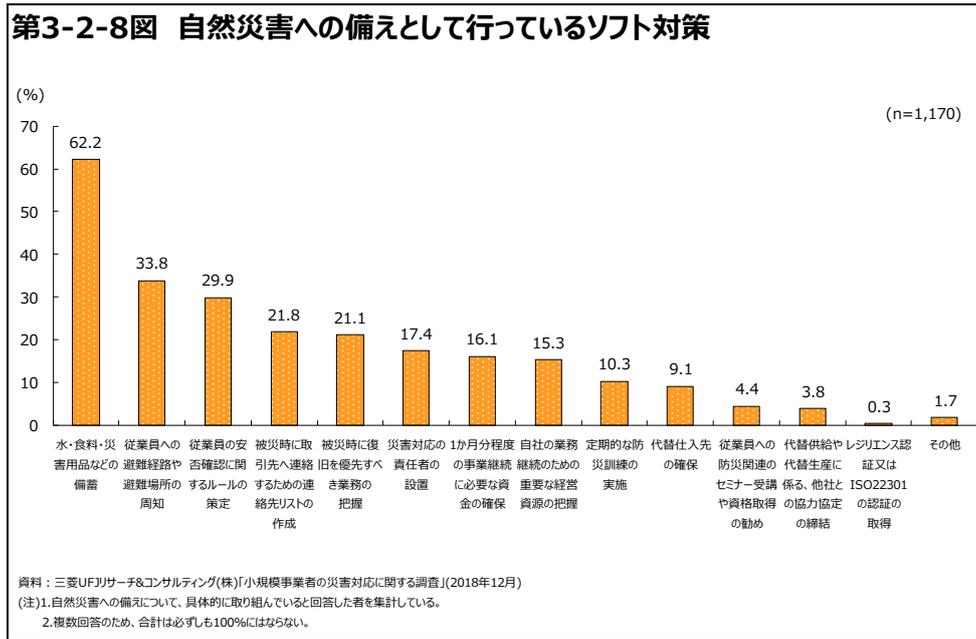
第3-2-7図は、自然災害に対する備えに取り組んでいる事業者に、その理由を聞いたものである。最も回答が多かったのは、「自身の被災経験」であり、次いで「国内での災害報道」である。他方、「地域の支援機関（商工会・商工会議所、中小企業団体中央会など）」や「行政機関」など、周囲の関係者から勧められて取組を始めた事業者も存在しており、こうした周囲からの働きかけも一定の役割を果たすと考えられる。



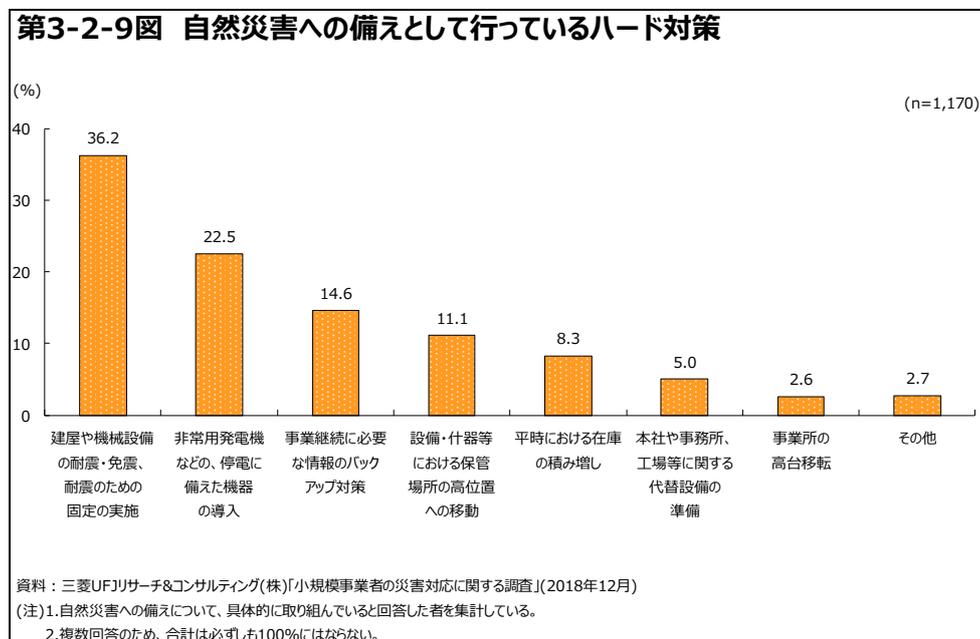
2. 具体的な取組内容

次に、自然災害への備えに取り組んでいる事業者が具体的にどのようなことを行っているか、大きな設備投資を必要とせずとも実施できるソフト面での対策（以下、「ソフト対策」という。）と、施設整備などを必要とするハード面での対策（以下、「ハード対策」という。）ごとに見ていく。

第3-2-8図は、具体的に取り組んでいるソフト対策を示したものである。「水・食料・災害用品などの備蓄」と回答した事業者は6割を超え、「従業員への避難経路や避難場所の周知」、「従業員の安否確認に関するルールの策定」と続くものの、全体として十分に取組が進んでいない項目が多い。一般的な防災対策として挙げられる、安否確認ルールや非常食などの準備などに比べて、被災時に活用するための取引先の連絡先リストの準備や、事業継続に必要な資金の確保、代替生産先の確保などの、事業再開に向けて必要となる対策については、実施しているとの回答が相対的に少ない。



第3-2-9図は、自然災害への備えに取り組んでいる事業者が行っているハード対策を示すものである。「建屋や機械設備の耐震・免震、耐震のための固定の実施」、「非常用発電機などの、停電に備えた機器の導入」、「事業継続に必要な情報のバックアップ対策」が上位に挙げられているが、いずれの取組も、取り組んでいる事業者の割合は4割を下回っていることが分かる。



事例 3-2-1：ピエゾパーツ株式会社 「災害時の供給体制強化を目的として、拠点分散化を行った企業」

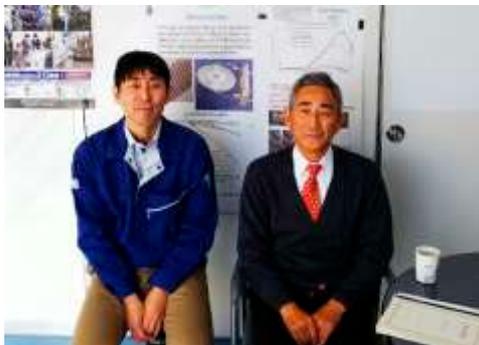
東京都八王子市のピエゾパーツ株式会社(従業員 8 名、資本金 1,000 万円)は、真空蒸着装置にて作られる薄膜の厚みを計測する精密機器(膜厚測定器)に用いる水晶振動子を作る企業である。従来は光学部品のコーティング膜の膜厚測定に用いられていたが、近年スマートフォンの爆発的な普及に伴いレンズの生産が増える中、同社はその高い精度が評価され、より高精度計測が要求される有機 EL 生産ラインにも多く採用されている。

同社は、創業当初、東京都八王子工場単体で製造・販売を行っていたが、地震発生時に安定した生産体制を構築するため、拠点の分散化を行うようになった。きっかけは、阪神・淡路大震災などを目の当たりにした早川春男会長が「メーカーとしての供給責任を果たすためには、生産拠点は1つではいけない。」と考えたことだった。新拠点の候補は、本社のある東京都から日帰りが可能な範囲から絞り込み、新潟県と長野県が挙げられたが、会長の出身地である新潟県に雇用面で貢献したいという思いから、2001年に新潟県出雲崎町に新たな工場を設けた。生産拠点を2か所に構えたことにより、災害発生時でも安定して事業を継続する体制を整えることができた。

2004年の新潟県中越地震と2007年の新潟県中越沖地震の際は、出雲崎工場において研磨器の転倒や真空蒸着装置の破損などの被害を受け、1週間ほど操業できなかったが、従業員が八王子の本社工場に移動して代替生産を行ったことで、顧客に迷惑を掛けることはなかったという。

この2度の被災経験を踏まえ、両方の工場で製造装置をアンカーで固定するなどの対策を行った。また、精密な測定に必要な不可欠な質の高い水晶は調達先を限定しているため、被災時に備え備蓄を行っている。これにより、東日本大震災時に仕入先が業務停止したが、自社の生産に影響はなかったという。また、その際に従業員と電話で連絡が取れず非常に困った経験を踏まえ、従業員の安否確認のために、SNSを連絡手段として活用するようになった。

同社は台湾に事業所を開設するなど海外展開も進めており、今後も一層販路の拡大を目指していくという。早川祐介社長は、「新潟工場の設置は、防災の観点からの拠点分散を意図したものだが、グローバル化を進める中では、2拠点による国内生産体制の保持が顧客の信用力を高めている。さらに、そのことがメイドインジャパンというブランドになり、国際競争力の維持にもつながっている。」と語る。



早川祐介社長(左) 早川春男会長(右)



本社工場外観

事例 3-2-2：有限会社徳豊設計 「災害の発生に備え、外注にて重要情報をデータ保管している企業」

神奈川県大和市の有限会社徳豊設計(従業員3名、資本金500万円)は、一般住宅、商業施設、分譲マンション棟の設計・管理を業務として1986年に設立された企業である。同社では、地域の人々が安全・安心で住みやすい住宅の提供をモットーとしている。

東日本大震災以降、地元の商工会議所の研修や勉強会で事業継続に関するテーマが非常に増えたことを契機に、防災・減災の取組が重要と認識し、同社でも検討を進めた。

以前は、納品した設計図面を紙媒体のみで保管していたが、特に仕掛中の物件への対応において、自然災害による図面の破損・紛失などが生じると、早期の復旧や対応が難しくなると考え、紙媒体だけではなく外注によるデータ保管を行うこととした。

また、自然災害による外注先の被害が大きくサーバーやデータの復旧ができない場合にも備え、外注先のサーバーにおいて保管しているデータと同内容のものを、自社のHDD内においても保管している。加えて、DVD媒体でも所有することで、被災により設計図面データを喪失するリスクを低減している。

この取組の課題は、データ保管におけるコストである。外部に委託するための費用として、月2万円程度の負担が発生するものの、同社では非常時に向けた対策として重要と捉えており、取組を継続していくという。

「当地で大きな災害が起きていないため、取組の効果は確認できていないが、被災時の早期復旧に寄与するものと考えている。今後は、被災時における従業員の安全確保、発災後の顧客との連絡対応などについても検討していきたい。」と小幡剛志所長は語る。

	
小幡剛志所長	バックアップに活用している媒体など

事例 3-2-3：有限会社ソガクリエイト 「熊本地震の教訓をいかし、重要な経営資源の保護に取り組む企業」

熊本県西原村の有限会社ソガクリエイト（従業員3名、資本金300万円）は、童謡・唱歌の継承・普及活動のため、アーティストのマネジメント、コンサートの企画・運営などを行う音楽事務所である。

同社の曾我邦彦社長は、被災前は、自身が被災するとは思っていなかったため、自然災害に対する特段の対策を行っていなかったという。しかし、平成28年熊本地震で、事務所及び自宅が被災し、壁沿いに積み上げていた音響機材は落下し破損。また、事務所に隣接する自宅が半壊したことで、自宅に保管していたステージ衣装も被害を受け、上記の合計被害額は数百万円に上った。さらに、停電により固定電話が使用不可となったことも、事業に影響を与えた。

同社はこの教訓を踏まえ、現在はBCPを策定し、自然災害への対策に取り組んでいる。まず、音響機材は、落下による破損を防ぐため、なるべく積み上げずに、倉庫と事務所、車の中などに分散配置し、積み上げる場合でも重い機材は低位置に置くようにした。また、停電対策として、固定電話宛での連絡が全て携帯電話に転送されるように設定した。また、熊本地震時に、バックアップ用の音源データの記録媒体も破損したため、以降はデータをクラウド上で保存するようになった。音源データは世界に2つと無い物であるため、費用が掛かってもクラウドを導入すべきと考えたという。さらに、充電用の電源やテレビなどの情報収集源として活用するため、ワンボックスカーの燃料は常に満タンにしている。また、電話回線の混雑に備え、安否確認にSNSを活用する体制も整えたという。

上記の取組により、事業継続のために特に重要である音響機器や音源データなどの保護が図られ、会社への連絡が全て携帯電話に転送されることから、顧客に迷惑を掛けることなく事業を進められるといった効果を期待しているという。

曾我社長は、「緊急時に事業を継続するためにも、常に何か起きた時の事を考えておかななくてはならない。会社は信用で成り立っているのだから、顧客に迷惑を掛けないように対策は常に考えておくべきだ。」と語る。



曾我邦彦社長



低位置に配置した音響機器

事例 3-2-4：丸田屋生花店 「被災経験を教訓に、小さなことから災害対策に着手している事業者」

岐阜県下呂市の丸田屋生花店(従業員4名、個人事業者)は、親子2世代で2店舗を経営する生花小売業である。同事業者は、1999年の台風第16号による飛騨川の河川氾濫により、店舗が床上浸水の被害を受けた。事業再開に当たり、個人事業者でも対処できる水害対策を検討し、店舗入口の嵩上げ、入口の密閉度を高める自動ドアへの変更、非常灯、匂いを取るための換気扇の設置、生花用冷蔵庫などの主要設備における電気設備の配線・コンセントの上部移設などを行ってきた。

その後、2018年の7月豪雨により再び水害が発生した。その降水量の多さによって再度床上浸水に至り、店舗フロアに展示した商品は、廃棄せざるを得ない状況となった。

しかし、生花用冷蔵庫内の商品は浸水高より上部にあったため被災せず、加えて電気設備の配線・コンセントを上部に移設していたことから、主要電気設備の不具合はなかったという。結果、被災翌日には店舗清掃をしながらであったが、開店し業務を継続することができた。

「今回の被災後、周りから応援を得て、それが心の支えになった。周囲に応えるためにも、これからも取り組めることから事業継続に向けた対策を講じていきたい。」と石丸たづ枝店主は語る。



店舗外観



生花用冷蔵庫



上部に位置する電気設備

事例 3-2-5：西光エンジニアリング株式会社 「遠方企業との連携協定を含んだ BCP を策定することで、 取引先からの信頼を高めている企業」

静岡県藤枝市の西光エンジニアリング株式会社(従業員 12 名、資本金 1,500 万円)は、1987 年に設立された、製造装置などの設計開発を行う企業である。同社は高い技術力を基に複数の特許を持ち、国内外の大手食品メーカーを主要顧客に抱えている。創業当時から装置の設計・開発に特化し、製造は株主企業や近隣の連携先企業が行っており、「ファブレス型」の形態をとっていることも同社の特徴である。

同社が位置する静岡県は、南海トラフ地震が発生すると、甚大な被害を受けることが予想されている。災害時の事業継続を不安視する取引先も多く、安心して発注してもらうために、BCP 策定を含む災害への備えが必要だった。

岡村邦康社長は、災害時の事業継続のために、遠方にも製造拠点を構える必要性を感じていた。そうした中、北海道札幌市の「ものづくりテクノフェア」にて北海道旭川市の株式会社エフ・イーの佐々木通彦社長と知り合い、2013 年の BCP 策定の後、情報交換を繰り返し連携協定の締結に至った。災害時に双方の連携先企業と、旭川機械金属工業振興会の協力のもと、互いの製品を生産できる関係を構築し、年に 1 度、BCP の見直しや、互いの装置に関する勉強会を実施している。また、「日々の経営にも好影響を与えるものでなければ意味がない。」との考えから、平常時の従業員の交流及び共同研究や、相互の販売代理店として営業面での協力体制も構築している。この取組は、取引先から「安心して発注できる」と評価されており、経営に良い影響を与えているという。

また、同社の BCP は静岡県信用保証協会から BCP 特別保証制度の内諾を得ており、有事の際に保証額(激甚災害時に、通常融資と別枠で最大 2 億 8 千万円)が支払われることが、大手取引先に与えた安心感は大きい。各社から高い信用を得ただけでなく、リスクに敏感な海外企業との取引にも役立っている。

現在は、岡村社長が作成した BCP を基に、従業員主導で定期的な内容の見直しを実施している。「自社に降りかかるトラブルやリスクに無関心な企業に発注する顧客などいない。社長自らが汗をかき、一たび丁寧な BCP を作り込めば、従業員も事業継続の重要性を理解し、継続的な見直しの力となってくれる。事業継続が困難な状況となる前に、積極的に取り組むべきである。」と岡村社長は語る。



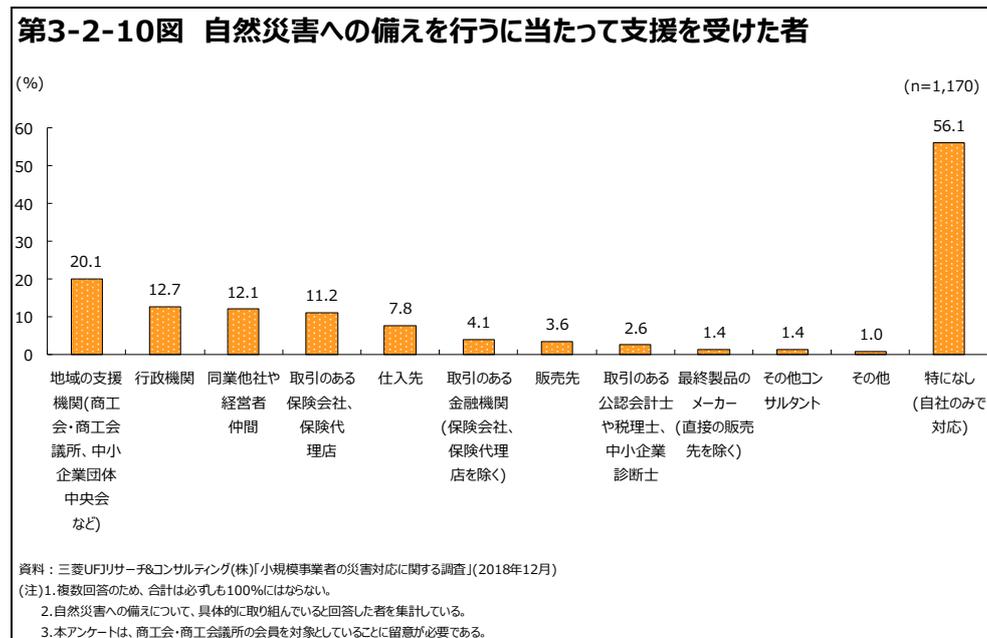
岡村邦康社長



同社が策定した BCP 冊子

3. 自然災害への備えを行うに当たって、支援を受けた者

第3-2-10図は、小規模事業者が自然災害への備えを行うに当たって支援を受けた者を示したものである。「特になし（自社のみで対応）」の回答割合が56.1%と最も高くなっているものの、「地域の支援機関（商工会・商工会議所、中小企業団体中央会など）」、「行政機関」を始めとした周囲の関係者の支援を受けている者が一定数存在することが分かる。



事例 3-2-6：サーマル化工株式会社 「支援機関の力を借りて BCP を策定し、災害時でも従業員・会社を 守る体制を構築した企業」

埼玉県戸田市のサーマル化工株式会社（従業員 8 名、資本金 1,000 万円）は、1967 年に設立された、熱処理加工業を手掛ける企業である。同社の熱処理は、一般的な真空炉ではなく水素炉を用いた加熱・冷却で、金属の性質・強度の調節を行う点が特徴である。水素炉を用いた焼鈍（やきなまし）には高い技術力が求められるため、専門メーカーは同社を含めて国内に 10 数社しか存在しない。

2010 年、石井孝徳社長は偶然新聞で BCP の記事を目にし、小規模事業者の策定実績が非常に少ないことを知った。しかし、同社では水素炉を用いた熱処理に水素ガスなどを使用し、炉の内部が約 1,000℃の高温に達するため、災害時に万が一のことが起きてはいけないという強い危機感を持つようになった。

そこで、公益財団法人埼玉県産業振興公社の、BCP 策定のためのコンサルタント派遣制度を活用し、取組を開始した。コンサルタントは月に 1 度、計 9 回来社し、石井社長はその指導に沿って BCP の検討を進め、同年中に完成した。細部まで作り込まれた同社の BCP は、大手企業にも参考にされているという。

BCP には、従業員や取引先の緊急連絡先を明記したほか、災害発生後の安否確認方法、従業員の避難タイミング及びその方法、被害が大きい場合の取引先との納期交渉の進め方などが時系列で書かれている。2011 年の東日本大震災では同社でも震度 5 強の揺れがあったが、従業員の安全を迅速に確保できたほか、BCP に記載されていた連携先企業と即座に連絡を取り、双方の無事を確認することができた。また、工場内で未固定のガスボンベが倒れて窓ガラスが割れてしまったため、その反省をいかし、現在は全てのガスボンベをチェーンで固定して地震に備えている。

BCP の策定は、自社の経営課題を洗い出すことにもつながる。実際、同社の BCP では、加入している損害保険の補償内容を整理して記載することで、保険内容の見直しをスムーズに実施できた。

同社は現在、若手従業員を中心にレジリエンス認証取得に向けた準備を進めている。石井社長は、「経営者として、災害時にも従業員の生命・財産を守る責任がある。また、従業員の生活の糧となる会社を守るためにも、事業継続は不可欠である。BCP は企業規模の大小によらず、策定するのが当たり前である。」と語っている。



石井孝徳社長と会社従業員の皆さん



焼鈍を行う水素炉

事例 3-2-7：協和 ACI 株式会社 「事業承継も視野に入れた、広義の BCP 策定に取り組んでいる企業」

山梨県上野原市の協和 ACI 株式会社（従業員 20 名、資本金 300 万円）は、50 年近く同市に根ざしながら、プラスチック製品の成形加工及び各種二次加工分野において、高い精度と多品種少量のものづくりを強みに事業を拡大している企業である。

2011 年 3 月に発生した東日本大震災の際、同社は被災しなかったが、関東一円に広がる同社の取引先から BCP の策定状況について尋ねられることが増え、杉本信一社長は BCP 策定の必要性を強く感じるようになった。また、杉本社長は、今後も地域との関係を大切にしながら雇用面などに貢献し、事業を継続していくためにも、後継者の育成も大きな課題と感じていた。そのような中、2012 年に上野原市商工会の経営指導員から BCP の説明を聞いた際、BCP は、この課題の解決に向けた第一歩となり得ると考え、策定を決意したという。

当時、山梨県商工会連合会は、中小企業自身で BCP が策定できるよう、中小企業庁「中小企業 BCP 策定運用指針」を必要最低限に絞り込んだ「山梨県版 BCP 策定支援マニュアル」を独自に作成し、それを基に専門家と経営指導員による研修会を行っていた。同社は、この研修会を活用したいと考え、杉本社長と、子息である杉本郷事務の 2 人で参加した。

元々、事業承継ができないこともリスクの 1 つとして捉えていたが、後継者が経営者と同じ情報・認識を持つことができるよう、事業承継に必要な情報をこの機会に全て整理するべきとの助言を専門家から受けた。その結果、同社の BCP では、6 年後を目標として後継者に事業を承継するという目標も設定し、経営に必要な情報（資産情報、加入している保険など）を整理し、全て記載することとした。これを後継者とも共有したことで、承継に向けて円滑に準備を進めることができたという。

平成 26 年豪雪の際には、交通機関が麻痺し、物流機能が寸断する中、BCP を発動することで、従業員の安否確認などを適切に行うことができたほか、工場の状況を顧客へ迅速に伝え、必要な調整を行うことができた。さらに、この雪害の経験をいかし、凍結防止のためのロードヒーティングや、除雪車の導入といった設備投資を進め、事業継続に係る環境整備に努めているという。

杉本社長は、「BCP は一般的には災害時における事業継続のためのものだが、より広義の事業継続には、事業を承継していくことも含まれる点を忘れてはならない。また、事業を継続するためには地域との協力関係も不可欠であり、地域貢献の視点も忘れずに経営を行っていきたい。」と語る。



ロードヒーティング設置の様子



購入した除雪車

事例 3-2-8：あけぼの会（静岡県ホテル旅館生活衛生同業組合女性部） 「宿泊客の安全確保のため、知恵を出し合い災害対策に 取り組む女将たち」

静岡県静岡市のあけぼの会は、旅館業界の向上発展を目的に1995年に設立された、静岡県ホテル旅館生活衛生同業組合女性部の通称である。同組合に所属する710施設の組合員のうち、静岡県内における家族経営から中規模の旅館・ホテルの約80名の女将で構成されている。あけぼの会では、会員である女将が主体となって、宿泊業に関する研修会や交流会などの運営に取り組んでいる。

静岡県では東海地震の発生が懸念されているため、もともと会員の自然災害に対する危機意識は高かったが、2009年8月に発生した駿河湾地震をきっかけに、当時のあけぼの会会長の稲葉きみ江氏（ホテル鞠水亭）の提案で、地震などの災害対策に関する研修会を開催することになった。同年9月の研修会では災害対策の専門家が講師を務め、その助言を基に「女将の地震初動マニュアル（冊子版）」を1年以内に策定することになった。

会長を中心に検討委員会を作り、専門家からマニュアルのひな形や項目などの情報を得ながら、10回以上の検討を経て、2010年8月にマニュアルを完成させ、全組合員に配布した。このマニュアルでは、女将たちの最大の懸念点であった宿泊客の安全確保が最優先事項として掲げられ、災害発生直後に女将がいつ・どこで・何をすべきかが示されているだけでなく、可能な場合は、災害直後に宿泊客に温かいお茶を提供し、心を落ち着けてもらうといった、女将らしいもてなしの心も反映されている。

2016年には、危機意識の風化を防ぐため、女将たちが発案した災害用キット「女将の安心こころ包み」を開発することも決めた。普段はポーチサイズだが、広げると風呂敷サイズになり、切込みに沿って裂くと包帯としても使用できる布に、緊急時における宿泊客の誘導用の笛など、持ち歩き可能な災害対策用品が包まれている。

なお、あけぼの会では、県内外で上記マニュアルや災害用キットに関する説明会を行い、各地での災害への意識向上につなげている。

組合の事務局長は「単体の小規模事業者では難しいことでも、事業特性が異なる県内の女将が組合として集まり、知恵を絞ったことで、どのような宿泊施設でも使えるマニュアルや災害用キットの開発に結び付いた。今後は、近年増加している外国人宿泊客への災害時の対応や、次世代の若女将たちが災害対策に取り組むための環境整備に邁進したい。」としている。

		
<p>女将の地震初動マニュアル (冊子版)</p>	<p>女将の安心こころ包み</p>	<p>委員会の様子</p>

事例 3-2-9 : 全国^{めばえかい}芽生会連合会 石巻芽生会

「東日本大震災の教訓をまとめた冊子を通じて、全国の料理店の 災害対策を支援する団体」

全国芽生会連合会は、料理店の若手経営者による任意団体であり、約 450 名の会員から構成されている。会員相互の親睦を深め、料理業などの研鑽を通じて日本料理の振興と伝統文化の高揚発展を図っている。宮城県の石巻芽生会は、全国 32 ある地区組織の 1 つであり、家族経営による店舗を中心に 5 店の会員から構成されている。

2011 年 3 月の東日本大震災に伴い発生した津波により、当時、石巻芽生会に所属していた料理店全てが全壊した。石巻芽生会では、その被災から再建までの経験を無駄にせず、全国の芽生会の会員における今後の震災対策に役立てたいと考えた。

防災の取組は、個々の店舗ではできなくてもグループならできるとあるという思いから、専門家も交えて議論し、災害時に判断材料になる基本的な考え方をまとめた冊子「料理店の震災談義」を作成した。これには、①各事業主が災害時に何を考えどのように行動し、それをどう評価したか、②各店舗の被災から再建までのプロセスと、事業再建のための支援制度、③被災経験を通じて感じた必要な事前対策、などが記されている。また、特に混乱が生じやすい夜の営業時間に従業員が適切に避難誘導できるか検証するため、石巻芽生会が所属料理店で避難訓練を実施し、新たな気づきや反省点を書き加えた。

全国の料理店での災害対策に役立てるため、「料理店の震災談義」を 3,000 部作成し、全国芽生会連合会の会員に配布した。2016 年の熊本地震では、被災した会員が、復旧・復興のために冊子を有効活用できたという。さらに、噂を聞いた首都圏の他の飲食店団体の要請により、石巻芽生会の協力のもと避難訓練が実施されており、活動が全国の飲食業界へと広がっている。

石巻芽生会の阿部司会長は、「小規模な事業者が集まり話し合うことで、ノウハウが集約され、事業所単独では解決できない問題を克服できることが分かった。今後も、避難訓練を積み重ねてノウハウを蓄積し、全国展開できるように取り組みたい。」と語る。



「料理店の震災談義」



夜に実施した避難訓練の様子

事例 3-2-10：おokayamaローカルアソシエイト（OLA） 「商工会議所・商工会・中央会・よろず支援拠点・県の交流組織」

岡山県のおokayamaローカルアソシエイト（OLA）は、2012年9月に設立された交流組織である。当時の岡山県の商工会議所、商工会、中央会の青年部のトップが、「組織の垣根を越えて岡山県の青年実業家や中小企業の後継者に横串を通したら、岡山県はもっと面白くなるのではないかと話し合ったことが設立につながった。既存の産学官連携よりも広範な交流を目指して「岡山の楽しい産・学・官・農・民ネットワーク」として創立し、年2回程度の定例会開催を継続している。岡山県の若手経営者及び後継者が中心ではあるが、県外からの参加者もあり、最近では官公庁の職員の参加もある。定例会の実行委員長をより若い経営者に引き継ぐという方針で運営しており、最近では高校生や大学生の参加もあって、回を重ねるごとに参加者の職種や世代の多様性が増している。時期や開催地にもよるが、定例会の参加者は250～350名程度であり、これまでに13回開催され、顔なじみが増える機会になっている。

この「なんとなく知り合い、つながっている」というネットワークは、平成30年7月豪雨災害の初期対応や復興支援にも有効に機能した。震災直後、県内外から多くの支援者が被災地にやってきたが、現場で大きな混乱は生じなかったのは、なんとなく知っているという相手が多く、円滑にコミュニケーションができたためだという。その後の復興支援では、商工会青年部連合会や商工会議所青年部の有志らが、収益金を県に寄付する目的でTシャツを作製するという取組が生まれた。企画の立案も絵柄の考案も、全て青年部の若手経営者及び後継者が主導して行ったものである。2018年12月には「第13回OLA in 矢掛」が被災地で開催され、豪雨災害をテーマに被災地の現状周知や復興の現状、中小企業防災・減災投資促進税制の創設などが取り上げられた。

岡山県よろず支援拠点のチーフコーディネーターの鈴木和彦氏も設立時からOLAに関わっている。同氏は「OLAは規模も大きく、若いこれからの経営者が多い点が特徴だと感じている。OLAでは定例会の他に経営学や中小企業施策の勉強会も行われており、弱いつながりから強いつながりまで、様々なネットワークを広げることに寄与している。」と語る。



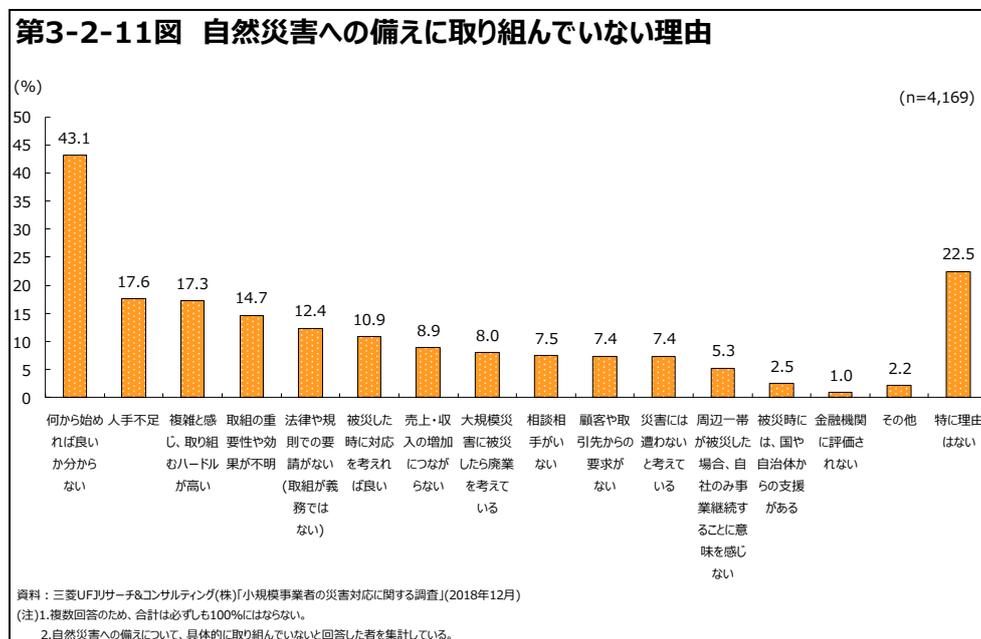
平成30年7月豪雨災害の復興支援風景



「第13回OLA in 矢掛」の集合写真

4. 自然災害への備えに取り組んでいない理由

第3-2-11図は、自然災害への備えに取り組んでいない事業者について、その理由を示したものである。最も回答が多いのは「何から始めれば良いか分からない」であり、「人手不足」、「複雑と感じ、取り組むハードルが高い」と続いている。このように、災害への備えについてのノウハウが不足しがちな小規模事業者においては、取り組むに当たっての心理的ハードルも高いと推察され、こうした事業者に対しては、周囲の関係者が支援を行うことが効果的な可能性がある。他方、「法律や規則での要請がない」、「顧客や取引先からの要求がない」といった他律的な要因がないために取り組まないとする回答や、「被災した時に対応を考えれば良い」、「災害には遭わないと考えている」といった回答も一定数存在しており、災害への備えの必要性について一層の啓発の余地があると考えられる。

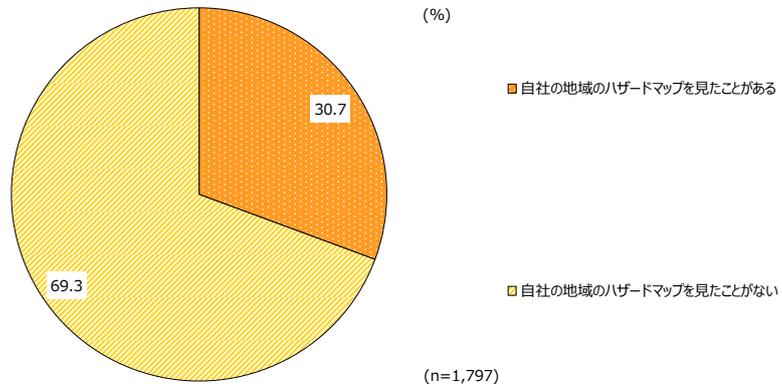


第3-2-12図は、前掲第3-2-11図で「何から始めれば良いか分からない」と回答した者における、自社の地域のハザードマップの確認状況を示したものである。「何から始めれば良いか分からない」と回答した者のうち、ハザードマップを見たことがある者の割合は30.7%にとどまり、約7割の者がハザードマップを確認していないことが分かる。仮に、ハザードマップ上で被災リスクのある事業者が事前対策を行わなかった場合、災害発生時に大きな事業上の被害を受ける恐れがある。ハザードマップは国土交通省のホームページ²や各地方自治体などで公開されており³、容易に見ることができる。自然災害対策を考えるには、まずは、ハザードマップを確認することから始めるのが良いといえよう。

² 詳細は、コラム3-2-1を参照。

³ ハザードマップが整備されていない地域もある旨に留意が必要である。

第3-2-12図 「何から始めれば良いか分からない」と回答した者における、ハザードマップの確認状況



資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)「小規模事業者の災害対応に関する調査」(2018年12月)

(注)自然災害への備えに具体的に取り組んでいない者で、その理由として「何から始めれば良いか分からない」と回答した者を集計している。

【コラム 3-2-2 自然災害に対する防災・減災のための事前対策例】

自然災害の発生時において被害を軽減させ、小規模事業者におけるその後の事業継続につなげるためにも、事前に対策を講じておくことは重要である。他方、自然災害への事前対策の種類は多岐にわたり、対象とする自然災害の種類によって備えの内容も異なることなどから、具体的にどのような取組を行えば良いか判断のつかない事業者も存在すると考えられる。

2018年11月から中小企業庁にて開催された、「中小企業強靱化研究会⁴」における中間取りまとめでは、自然災害の種類ごとに、効果的と考えられる具体的な事前対策の例を示している。

⁴ 頻発する自然災害等に対し強靱な中小企業経営を確保し、中小企業の事業継続のために必要な官民の取組について検討するために設置・開催。2018年11月より、5回の研究会を経て、中間取りまとめを行い、「中小企業・小規模事業者強靱化対策パッケージ」として、中小企業の防災・減災対策を加速化するための総合的な取組についてまとめている。
詳細は、(<http://www.chusho.meti.go.jp/koukai/kenkyukai/kyoujin/190131torimatome.htm>)を参照。

コラム3-2-2図 自然災害に対する防災・減災のための事前対策例

災害全般に関する対策

- ハザードマップを確認し、自社の拠点が立地する場所について、地震、水災（含む土砂災害）、高潮などのリスクを把握する。
- 標語を策定し、従業員の目に触れる場所に掲示する。
- 建物の修繕計画を策定し、運用する。
- 事前防災マニュアルを策定し事前に確認する。＜災害のピークから逆算した時間軸での対策を策定、発動する基準の明確化＞
- 対応マニュアルの整備、事前の確認＜避難場所の確認、安否連絡・確認方法の統一、発災時の出社ルールの明確化、設備の安全な停止方法の確認、緊急時の対策の優先順位付け＞
- 事業継続計画（BCP）を策定する。
- 策定した防災計画・事業継続計画に基づき、訓練を定期的実施する。
- 訓練実施後、振り返り・改善を実施する。
- 重要データについて、複製する。
- 被災後も顧客や取引先と連絡を取り続けることができる。
- 自社の拠点ごとに事業運営に必要な電力量及び停電の影響を把握し、必要に応じて自前で非常用発電機を準備する。
- 気象情報・防災情報の獲得ソース（※）を把握し、定期的にチェックし、自社の防災・減災対策に活用する。
※主な気象情報・防災情報の獲得ソースー気象庁HP（各種気象情報、警報等）、国土交通省HP（ハザードマップポータル、川の防災情報等）、各自治体の防災ポータルサイト 等
- 常備しておくべき資機材・備蓄品を列挙し、常備する。

例：＜施設・収容品防護用＞ 土のう・止水板・排水ポンプ・防水シート・バケツ・パレット（保管品の高上げ用）等

＜人命安全確保用＞ヘルメット・長靴・手袋・懐中電灯・雨合羽・ゴムボート・担架・拡声器・トランシーバー等

＜事業継続・帰宅困難対応＞非常用発電機・非常食・飲料水・非常用トイレ・毛布・簡易間仕切り等

＜その他＞配置図（建物や設備、保管品の設置場所が示されたもの）・危険箇所図（危険箇所が図面に示されたもの）

- 既存のリスクファイナンス策（保険・共済等）について、補償内容（災害ごとの補償の有無や補償額等）の十分性を確認し、必要に応じて見直す。
- 発災後の資金需要を予想し、「資金ショートを起こさない」という観点で、既存のリスクファイナンス策の有効性を確認し、必要に応じて見直す。
- 過去の災害による自社拠点の罹災歴を把握し、同種災害の発生頻度や事業への影響度等から、防災・減災対策の優先度を決めて対策を実行する。
- 拠点別に獲得可能なプッシュ型の災害予報情報を常に確認し、各拠点又は本社主導でそれら災害予報情報を有効活用する態勢を整備する。
- 代替品の早期調達が困難な生産設備・部品を特定し、大規模自然災害発生時の早期復旧に向けた事前対策を生産設備メーカーや取引先と協力して策定する。
- 緊急時対策の本社・各拠点間の情報伝達・対策実施状況や十分性のチェックを行える通信インフラ（web会議システム、安否確認システム等）を事前に特定・整備しておく。
- 災害発生時の状況・情報（※）を都度記録する態勢を整え、そうした災害が再発する前提で次の災害への事前対策にいかす。
※気象状況（降水量、風速、震度等）、各拠点の状況（水深、積雪量、地盤状況等）、被害の状況（物的被害、休業損失等）

地震に関する対策

- 自社の拠点の建物について、耐震性を確認する。
- 耐震が不十分な建物について、中長期的な建物耐震化計画を策定する。
- 帰宅困難者向けの備品を用意する。
- ライフライン途絶に備えた機器（非常用発電機、衛星携帯電話）を準備する。
- 照明やつり天井など、吊りものの落下対策を実施する。
- 感震ブレーカーを設置する。
- 感震装置について、定期的な動作試験を実施する。
- ボイラーや火気設備に感震機を設置し、自動停止機能を備える。
- 被災時における事業を継続するに当たっての代替施設の確保ができる。
- ラックへ設備等を保管する場合は、基本的に下段から保管するように徹底されている。
- 設備機械・什器等が床面に固定されている。高所の重量物を下ろす。

水災に関する対策

- 想定浸水深より低い位置にある開口部（通気口など）を止水処置する。
- 敷地外周にコンクリート塀などを設置し、敷地内に水が流入しないようにする。
- 敷地内の周囲より窪んでいる箇所商品などを保管・仮置きしない。
- 排水溝を定期的に掃除する。
- 建物出入口等の開口部に防水板を設置する。
- 重要設備周囲に防水堤を設け、周りを囲う。
- 重要設備の架台を高く作り、上方へ持ち上げる。
- 事業継続に欠かせない建物や、設備・在庫品の保管場所を嵩上げする。
- データサーバーや重要書類の保管庫を上階へ移動させる。
- 設備ピット下部に釜場を作り、排水ポンプを設置する。
- 受変電設備を嵩上げる。又は、周囲に防水堤を設ける。
- 排水溝・排水管の径を拡大する。
- 水と接触することにより発火するおそれのある危険物（アルミ粉末、マグネシウム粉末等）が浸水しないよう、上階に保管する。
- 有害物質（重金属等）、劇物（硫酸等）、油類等が浸水により流出しないような保管方法や保管場所を取る。
- 止水板、土のう、水のう、吸水マット、発電機などの水災対策資機材を備蓄する。
- 気象庁HPその他気象情報入手し、確認する。（特に台風シーズンは1日1回以上）
- 雨漏り箇所の確認・対策を実施する。
- 潮位の状況について、気象庁のHPで確認ができるよう、URLを確認。
- 民間気象予報会社のアラート配信サービスを活用する。
- 直前対策が整ったら、安全な場所へ避難する。

資料：中小企業庁「中小企業強靱化研究会 中間取りまとめ」（2019年1月）より

5. まとめ

本節では、小規模事業者における自然災害への事前の備えの取組状況を見てきた。具体的な備えに取り組んでいる小規模事業者は一部にとどまり、取組を拡大する余地が大きいと考えられる。第3部第1章でも見たように、経営資源が脆弱な小規模事業者は一たび被災すれば、物的損失にとどまらず、営業停止、取引先の減少、売上高の減少といった事業上の影響を受ける恐れが高い。災害への備えはこうした被災時の事業影響の軽減に資するものである。

また、事前の備えに取り組んだ理由としては、自身の被災経験や国内の災害報道が多い一方、地域の支援機関、行政機関を始めとした、周囲の勧めがきっかけとなっていることも分かった。リスク認知の取組と同様に、周囲の関係者の働きかけが重要であると考えられる。

他方、自然災害への備えに取り組んでいない理由として、何から始めれば良いか分からないという回答が比較的多かった。こうした事業者について、取組の第一歩と言いきハザードマップの確認状況を見てみると、確認している者の割合はあまり高くはないことが分かった。

今後も発生が懸念される自然災害による被害を軽減するためにも、事前に対策を講ずる者が増加していくことが期待される。

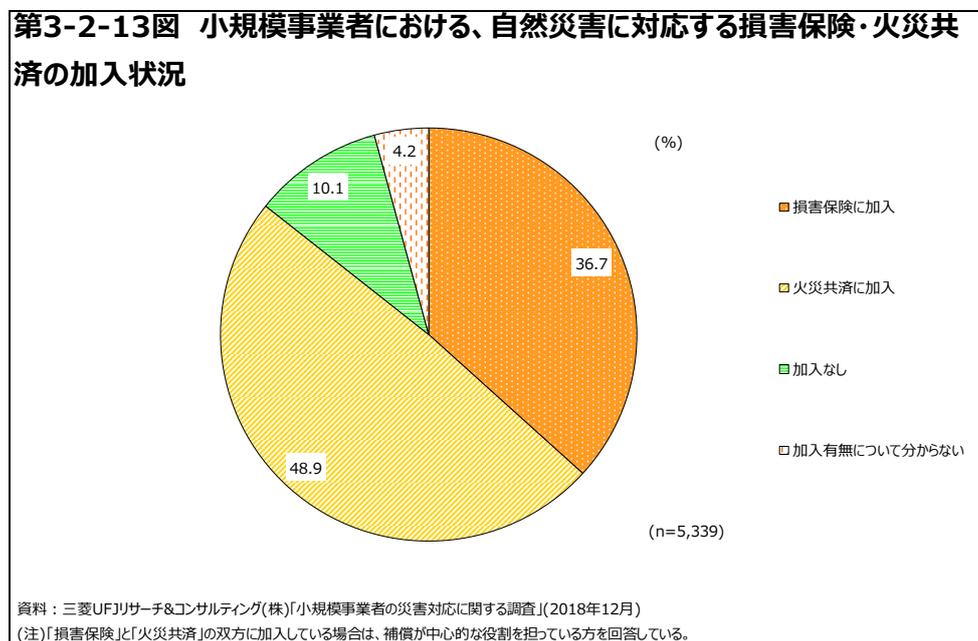
第3節 損害保険・火災共済の活用状況

一たび自然災害が発生すると、建物（事務所、工場など）、設備・什器、商品などの経営資源が損害を受け、修理費用や買替費用などが発生することが想定される。修理・買替が終わるまで営業停止に陥り、その間も人件費、土地・建物の賃料、リース料などの固定費の支払が継続することもある。こうした復旧・復興に要する費用や、営業停止時も生じる固定費などについて、事前に対策を講じていないと、想定外の支出が生じ経営に大きな影響を及ぼすおそれがある。

そこで、本節においては、こうした事態に対応するためのリスクファイナンスとして、損害保険・火災共済に焦点を当てる。前掲第3-1-15図では、被災事業者が復興する際に損害保険を活用している割合が高いことを示した。小規模事業者が損害保険・火災共済をどれだけ活用し、被災時に効果が発揮されているのか、実態を分析する。

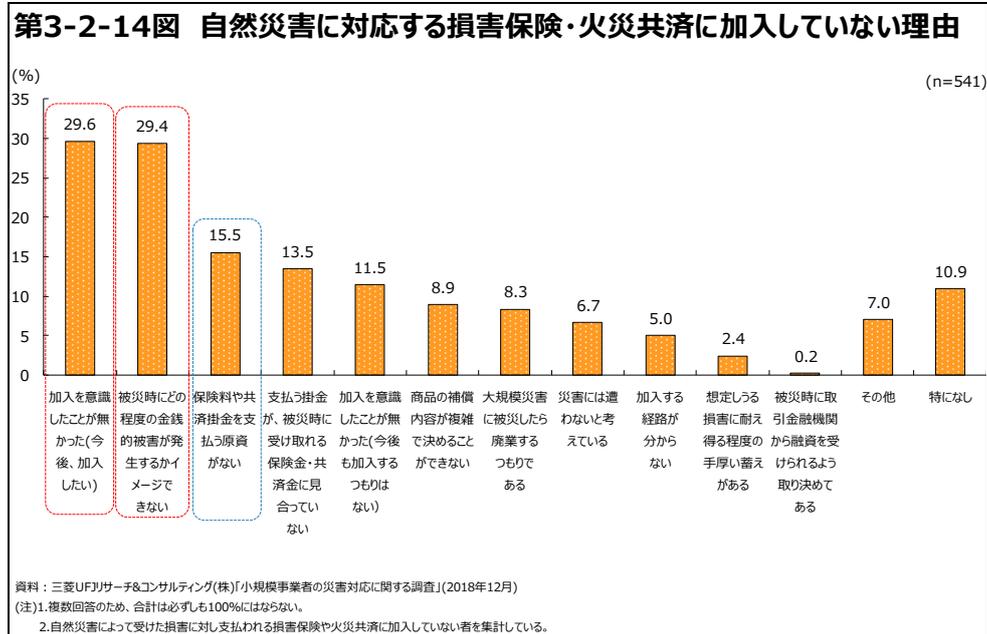
1. 損害保険・火災共済の加入状況

第3-2-13図は、自然災害に対応する損害保険・火災共済の加入状況を示している。損害保険・火災共済を合計すると、9割弱の事業者が加入している。他方で、「加入なし」と回答した事業者は約1割であり、加入有無について把握していない者も一部存在している。



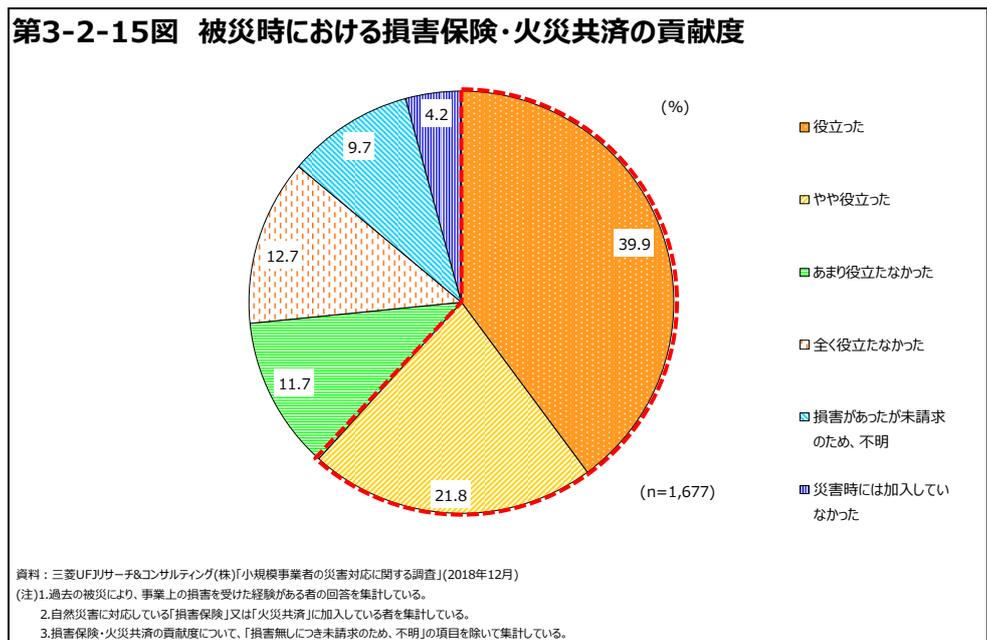
第3-2-14図は、前掲第3-2-13図で、損害保険・火災共済に加入していないと回答した事業者に対し、その理由を聞いたものである。最も多い回答は、「加入を意識したことが無かった（今後、加入したい）」であり、次いで「被災時にどの程度の金銭的被害が発生するかイメージできない」となっている。他方、「保険料や共済掛金を

「支払う原資がない」といった金銭的な理由の回答は相対的に少ない。したがって、より一層の情報提供が、損害保険などで自然災害に備える事業者の増加に資するものと考えられる。

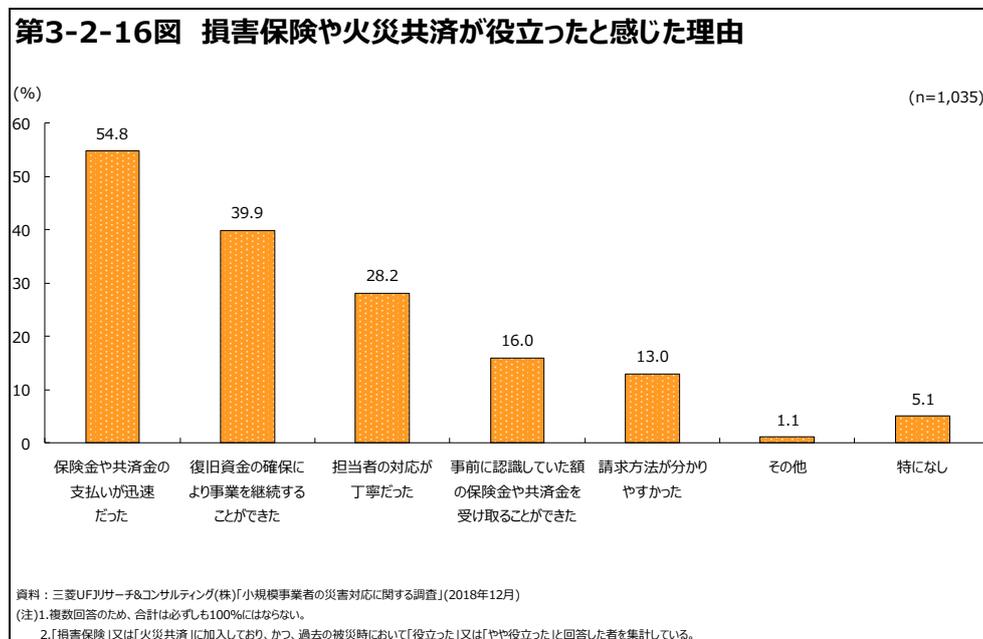


2. 損害保険・火災共済の効果

第3-2-15図は、過去の被災時における、事業復旧に対する損害保険・火災共済の貢献度を示している。「役立った」、「やや役立った」の合計が半数を超えており、被災時における小規模事業者の資金確保を通じて復旧・復興に貢献していることが分かる。

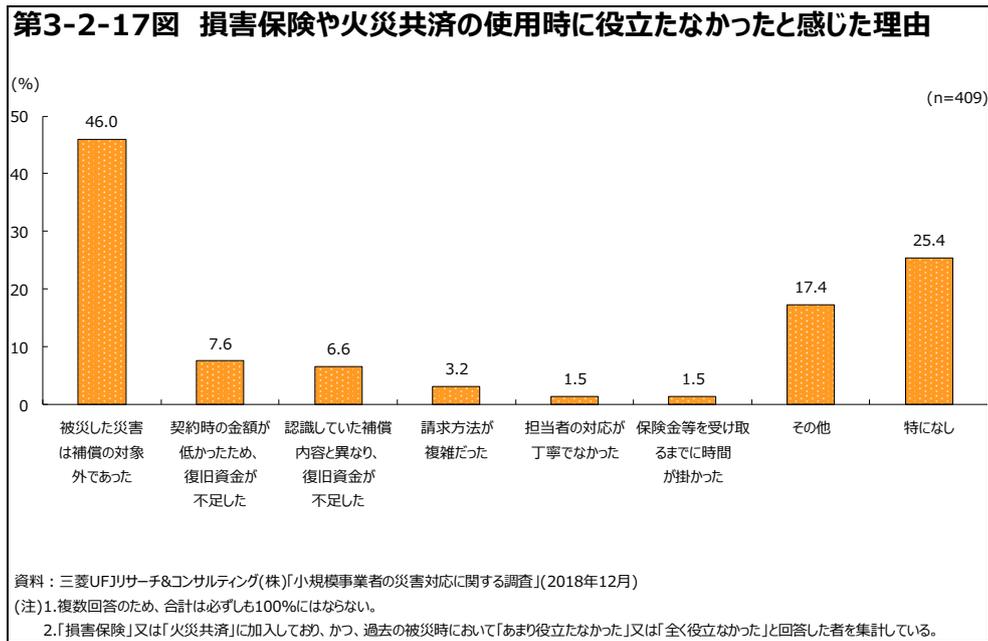


第3-2-16図は、被災時に損害保険や火災共済が「役立った」、「やや役立った」と回答した事業者が、そう考えた理由を示したものである。「保険金や共済金の支払いが迅速だった」や「復旧資金の確保により事業を継続することができた」の項目が上位に挙げられている。



第3-2-17図は、被災時に、損害保険や火災共済が事業復旧に対し「あまり役立たなかった」、「全く役立たなかった」と回答した事業者が、そう考えた理由である。最も回答割合が高かったのは、「被災した災害は補償の対象外であった」となっている。

損害保険などに加入していても、補償の内容によって保険金支払いの対象外になる場合があり、それが役立たなかったと感じる主な要因になっていると推察される。被災時のリスクに十分に備えるには、加入している損害保険・火災共済における補償内容の確認及び見直しなどが重要であるといえよう。



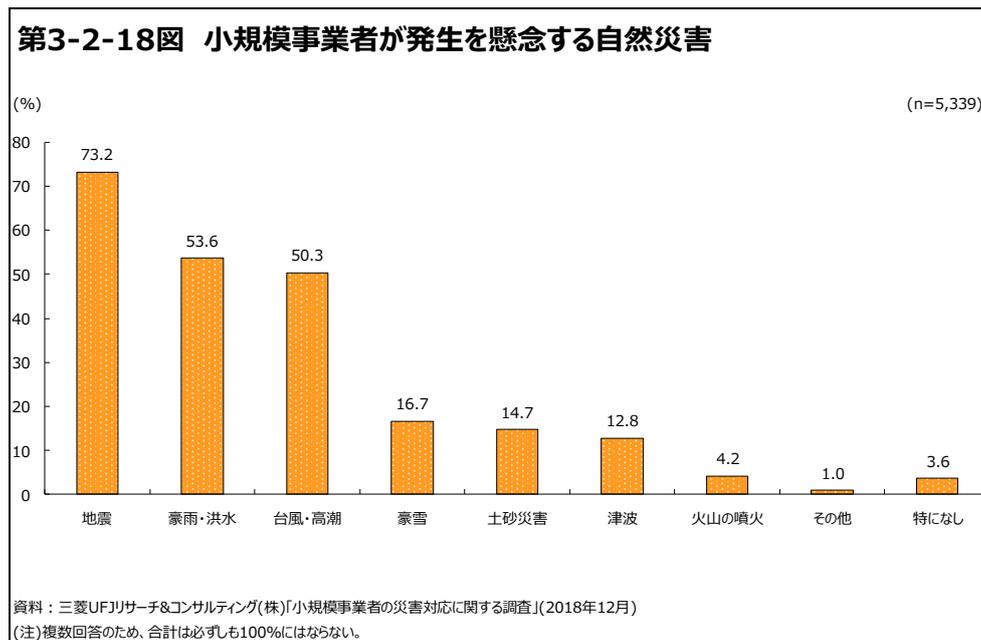
3. 水災被害に対する補償内容の違い

損害保険・火災共済には多様な商品及び特約が存在し、それにより補償対象も異なる。円滑な事業再開のためには、事前に自社にとって適切な補償内容の商品を選択し、加入しておくことが重要である。

ここでは、その中でも水災によって受けた損害を補償する損害保険・火災共済に焦点を当て、加入する商品の補償内容による被災時の効果の違いなどを分析する。

はじめに、第3-2-18図にて、小規模事業者がリスクを感じる自然災害について確認する。「地震」の回答が最も多く、次いで「豪雨・洪水」、「台風・高潮」と続いている。従来から発生頻度が高い「地震」へのリスク認識は7割を超えるのに対し、平成30年7月豪雨を経ても、「豪雨・洪水」は半数程度にとどまっている⁵。

⁵ もっとも、高台に所在する企業など、実際に豪雨・洪水によるリスクが低い事業者も存在するため、地震よりある程度低いのは妥当であるとも考えられる。

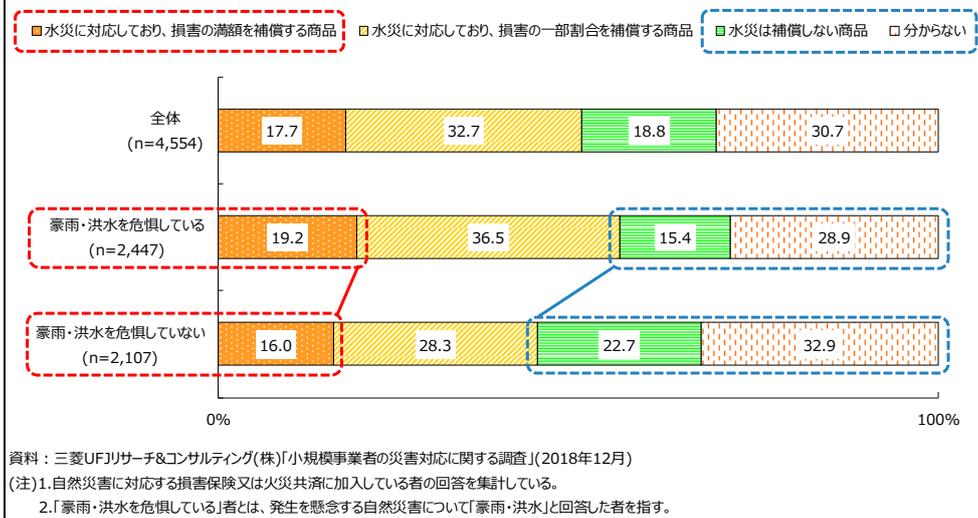


第3-2-19図は、自然災害に対応する損害保険・火災共済に加入している事業者における、加入している商品の水災被害への補償内容を示したものである。「豪雨・洪水」の発生を危惧している者は、そうでない者と比べて「水災は補償しない商品」、「分からない」と回答した割合が少なく、相対的に、水災に対する意識の強さが表れている。

しかし、「豪雨・洪水」を危惧する者であっても、「水災は補償しない商品」に加入している者が15.4%もいることに加え、「水災に対応しており、損害の一部割合を補償する商品」に加入している割合が36.5%と最も高くなっており、被災時において十分な補償を受けられないおそれもある。また、「水災に対応しており、損害の満額を補償する商品」に加入している割合は19.2%にとどまっており、「豪雨・洪水」を危惧していない者とさほど変わらない。

さらに、「豪雨・洪水」の発生を危惧するか否かに関わらず、そもそも自社の加入している保険商品について水災を補償するか否かが「分からない」と回答する者が3割程度存在している。こうした事業者においては、損害保険に加入しているということで安心してしまっているおそれもあり、契約内容をしっかりと確認するように促していく必要がある。加入する保険などの補償内容は、個々の資金的余裕の状況やリスクの想定を踏まえて選択されるべきものであるが、補償内容の違いにより、被災時に受け取れる保険金の金額が大きく変わる可能性があるため、それを踏まえて加入する商品の補償内容を決める必要がある。

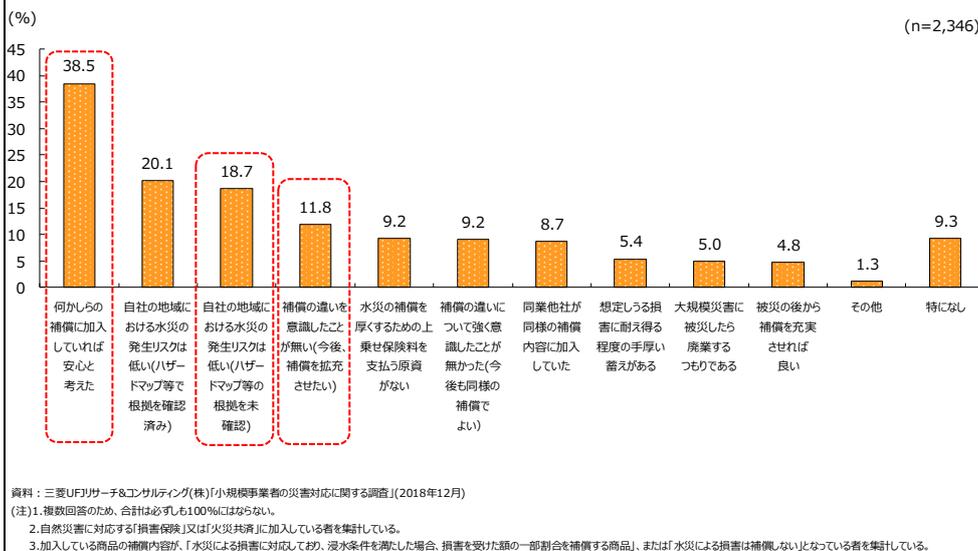
第3-2-19図 豪雨・洪水の発生に対する意識別に見た、加入している損害保険・火災共済における水災被害への補償内容



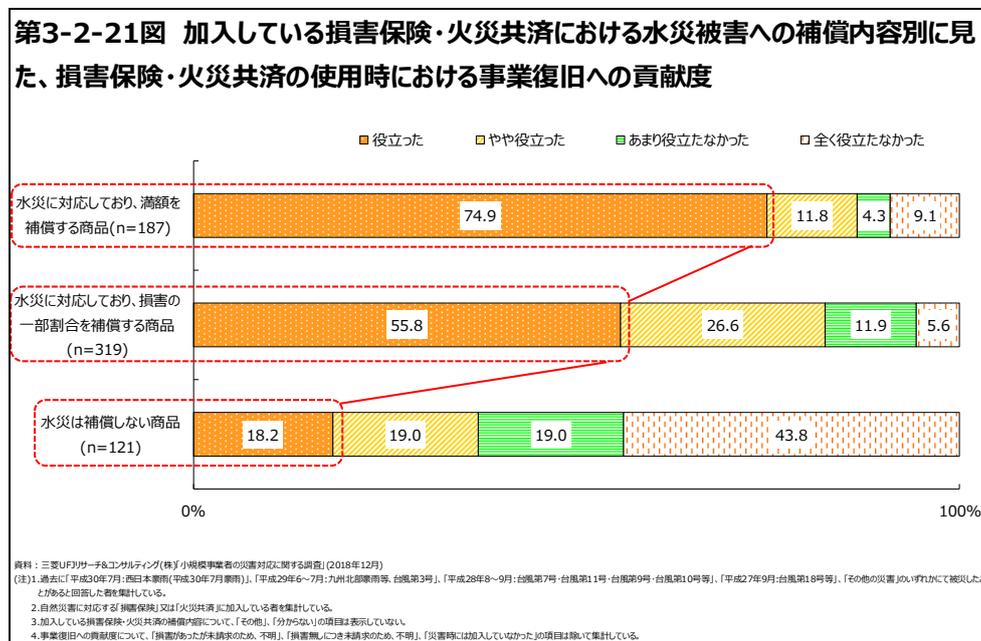
第3-2-20図は、水災被害による損害に対する補償内容について、「損害の一部割合を補償」又は「補償無し」の商品を選択した理由を示している。

「何かしらの補償に加入していれば安心と考えた」の回答が最も多く、「自社の地域における水災の発生リスクは低い（ハザードマップ等の根拠を未確認）」、「補償の違いを意識したことがない（今後、補償を拡充させたい）」の回答も上位となっていることが分かる。自身が抱えるリスクを十分に把握していないため、適切な商品の選択を行えていない者も一定程度存在するものと考えられる。

第3-2-20図 水災被害への補償内容が「損害の一部割合を補償」、「補償無し」の商品に加入した理由



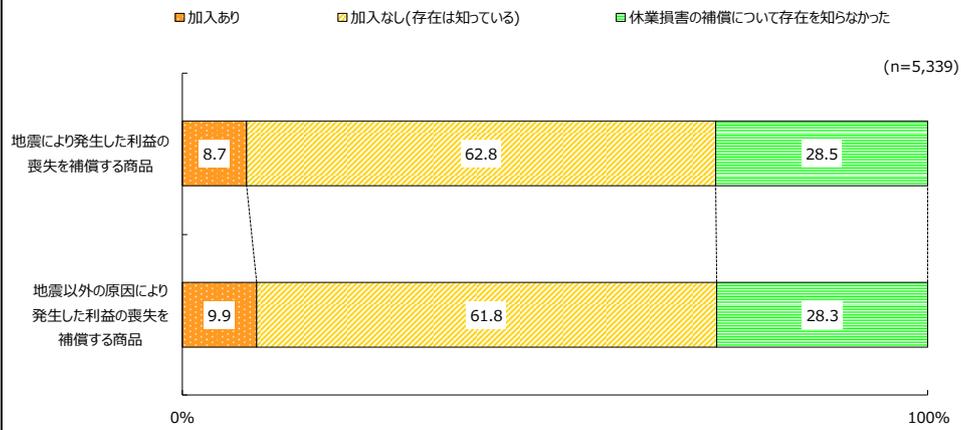
第3-2-21図は、過去に水災の被害を受けた際に損害保険・火災共済に加入していた事業者における、損害保険・火災共済の事業復旧への貢献度を、水災による損害への補償内容別に示したものである。加入商品の補償が小さくなるほど、水災による損害に対し十分な保険金を受け取れず、貢献度の低下につながっていることが分かる。



4. 利益の喪失（休業損害）を補償する損害保険・共済への加入状況

一たび被災により事業停止に陥った場合、従業員の給与や土地・建物の賃料、設備のリース料金などの固定費支出が発生し続け、資金繰りに窮する場合もある。このようなケースに備えるため、各保険会社では事業停止によって発生した利益の喪失を補填する商品も取り扱っている。第3-2-22図は、小規模事業者における、上記の保険商品への加入状況を示したものである。これを見ると、現状では加入している者の割合は1割に満たず、約9割の小規模事業者が未加入であり、約3割は存在も知らないことが分かる。

第3-2-22図 休業による利益の喪失(休業損害)を補償する損害保険や共済への加入状況



資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)「小規模事業者の災害対応に関する調査」(2018年12月)

事例 3-2-11：パティスリーラル 「被災を契機に保険を見直すなど、防災・減災対策を強化した事業者」

和歌山県新宮市のパティスリーラル(従業員 4 名、個人事業者)は、2016 年 8 月に開業した洋菓子店である。オーナーの嶋本有希氏は、和歌山県那智勝浦町の出身で、大阪とパリでの修行を経て、地域に貢献したいとの思いから、平成 28 年度創業・第二創業促進補助金を活用して開業した。地元農家と直接契約を結び、地元食材を活用したデザートを製造・販売している。

店舗が立地する地域は、被災以前よりハザードマップで浸水域になることを把握し警戒していたが、2017 年 10 月の台風第 21 号で 70cm の床上浸水という想定以上の浸水被害を受け、1 か月の休業に陥った。当時、土嚢も組んだが間に合わず、ショーケース、オープン、資材、資料などが全て浸水し、使い物にならなくなった。

想定以上の被害を受けたが、嶋本オーナーは、地域の農業を守るためにも再開を決意した。契約している地元農家には、UIJ ターンを契機に当地で農業を営んでいるところもあり、野菜などを生産しても使い手がないがために廃棄処分となることを避けたかったという。

再開に向けては、水災特約付の民間の損害保険(限度額 1,000 万円)に加入していたことで、壁の防水対応、ショーケースやオープンの買替及び設置場所の床の嵩上げなどを実施することができた。しかし、この対応は加入していた保険の限度額だけでは賅えず、再開に要した総額 1,200 万円のうち 200 万円は個人負担で対応することとなり、補償内容の不足という課題も見付かったという。

その後は、被災の経験を踏まえ、加入している保険の掛け金を上げた(限度額 3,000 万円)。また、住まいが併設しているため、防災・減災対策の重要性・必要性をより実感し、土嚢の補充、非常食や避難袋の配備、避難所の確認、ハザードマップの再確認なども行い、今後は高台への移転も視野に入れているという。

被災後は 1 か月程度休業したが、まさか当地が被災しているとは思っていない顧客も来店し、応援も含めて利用してくれた顧客に支えられ、売上は被災前よりも向上している。また、スタッフもハザードマップを把握し、自治体のメルマガに登録した。「小規模事業者においては、備えとして多額の資金を充てられないため、減災に向けた取組が重要である。被災時に被害を最小限にとどめ、事業の再開・再建までの期間を可能な限り短くできるような取組を進めたい。」と嶋本オーナーは語る。



嶋本有希氏



製造・販売している洋菓子

事例 3-2-12：有限会社妹尾建美 「水災対応の損害保険に加入していたことで、事業再開へ向け、 資金を確保することができた企業」

岡山県倉敷市の有限会社妹尾建美（従業員 1 名、資本金 300 万円）は、大手ハウスメーカーの住宅建設業務を担う事業者である。同社と提携している大工などの職人を現場に派遣し、建築工事を行っている。

平成 30 年 7 月豪雨では、7 月 6 日の夜中に近隣を流れる小田川の堤防が決壊し、同市の真備地区に甚大な被害をもたらした。同地区に事務所と自宅を構える代表取締役の妹尾学氏は、小田川やその支流から遠い長男宅に避難後、最終的に避難所に駆け込み難を逃れた。

事務所に戻ることができたのは、被災 3 日後の 7 月 9 日の朝であったが、浸水被害は事務所建物の 2 階部（約 4.5m）まで達した。事務所 1 階の天井は崩れ、玄関ドアが屋外の電線に引っ掛かる状態で宙に浮いており、また保有していたダンプカーなどの営業車両 7 台も廃車処分となった。事務所とは別の場所にあった自宅も 2 階まで浸水し、同時に 2 か所で大きな被害を受けた。

今回、事業再建へ向けて最も問題となったのは資金確保であった。政府による補助金の制度はあったものの、給付されるのは 4 か月から半年先になるため、その間の資金が必要であったという。しかし、同社では先代社長が保険に対する意識が高かったため、事務所立ち上げ時から水災補償も含む損害保険に加入していた。これにより、約 2,800 万円の保険金を受け取れた。

そのお陰で、被災後の売上減少による当座の運転資金、事業再建に必要なパソコンや事務所設備、建築用工具、トラックなどの営業車両の購入に充てることができた。今まで損害保険を請求したことは無かったが、今回の災害でその重要性を理解することができたため、今後も自社に必要な補償を備えた保険に加入していくという。

妹尾社長は「大企業であれば資金面の余力はあるかもしれないが、零細企業では被災すると資金繰りがショートしかねない。損害保険に加入していなかったら、これほど早く事業再建することはできなかつたろう。」と語る。



被災した事務所



水が引いた直後の事務所内の状況

5. まとめ

本節では、小規模事業者における損害保険・火災共済の活用状況などについて分析してきた。多くの小規模事業者は何らかの損害保険・火災共済に加入している一方、加入を意識したことがないなどの理由で未加入の者も一定数存在している。

加入していた事業者には、過去の被災時に損害保険・火災共済を使用して事業再開に役立ったという声が多かった。一方、役立たなかった場合の理由としては、自身が被災した災害が補償の対象外となることが大部分を占めていることが分かった。

水災による被害への補償については、補償が小さくなるほど、被災時における事業復旧への貢献度が低下することが分かった。なお、水災被害への補償を手厚くしていなかった理由には、何かしらの補償に加入していれば安心と考えていた、ハザードマップなどで浸水リスクを把握せずに水災のリスクは低いと判断していた、という回答が多いことも分かった。

損害保険・火災共済は、被災時において小規模事業者が必要な資金を確保し、その後の円滑な事業継続につなげるために重要な役割を果たす。平時から、加入している商品の補償内容を把握し、自社が抱えるリスクをカバーできる状況にしておくことが求められているといえよう。

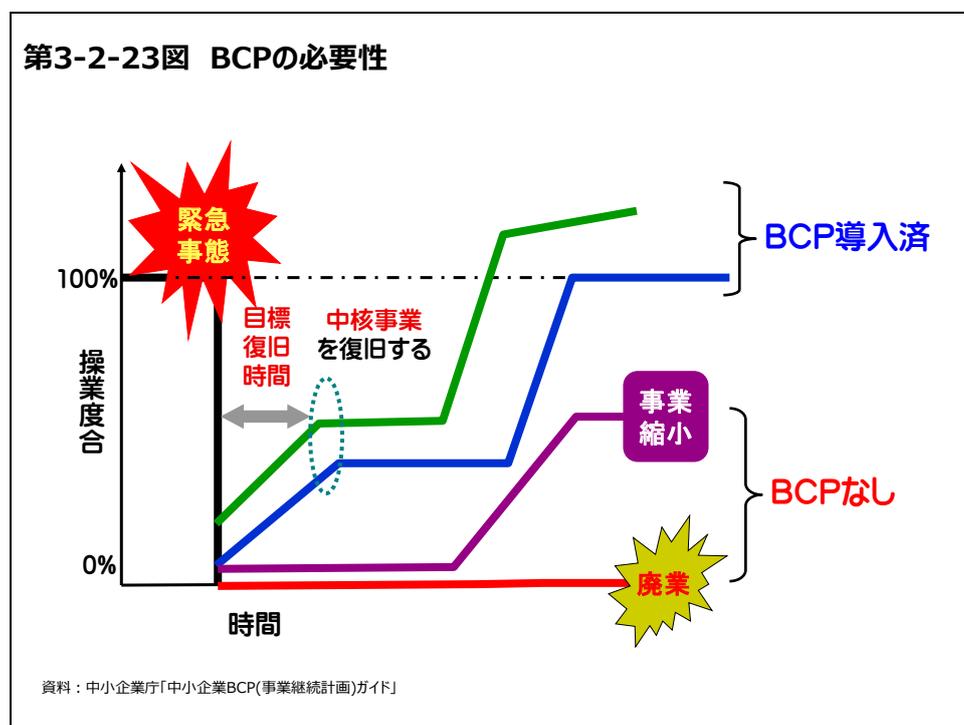
第4節 BCP（事業継続計画）の取組

1. 小規模事業者における BCP（事業継続計画）の取組状況

①事業継続計画（BCP：Business Continuity Plan）とは

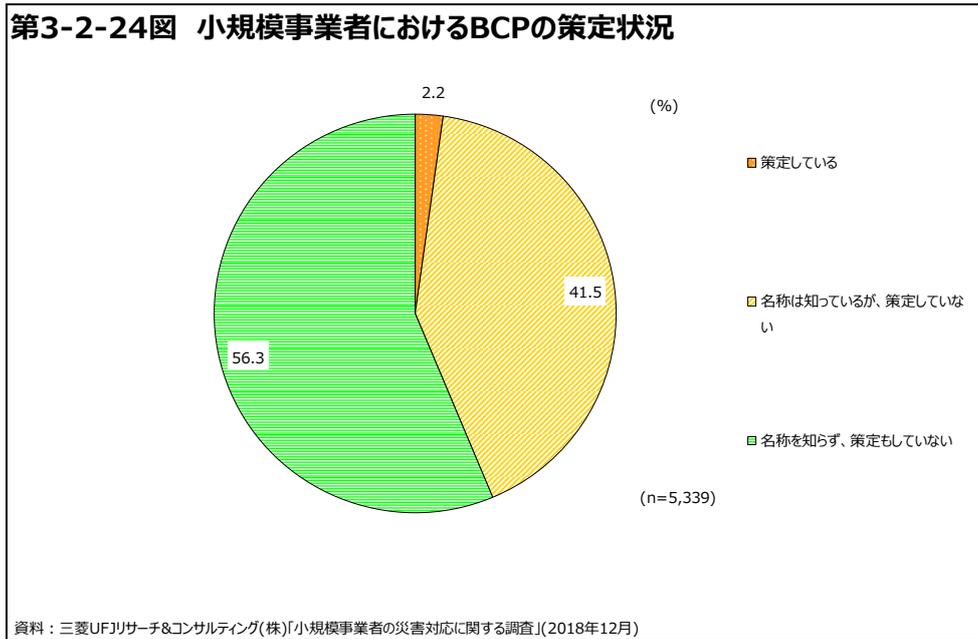
事業継続計画（BCP）とは、大地震などの自然災害、感染症のまん延、テロ等の事件、大事故、サプライチェーン（供給網）の途絶、突発的な経営環境の変化などの不測の事態が発生しても、重要な事業を中断させない、又は中断しても可能な限り短い期間で復旧させるための方針、体制、手順などを示した計画のことを指す。BCPを事前に策定しておくことにより、被災時における早期の事業復旧に資することが期待されている。

優先して継続・再開すべき中核事業を絞り込み、対応策を盛り込んだBCPを策定しておけば、活用できる経営資源が限られる緊急時でも、復旧度合い、スピードは大きく改善する（第3-2-23図）。業務を継続・早期再開できれば、取引先や顧客などへの責任を果たすことができ、取引先を失うリスクも低減すると考えられる。

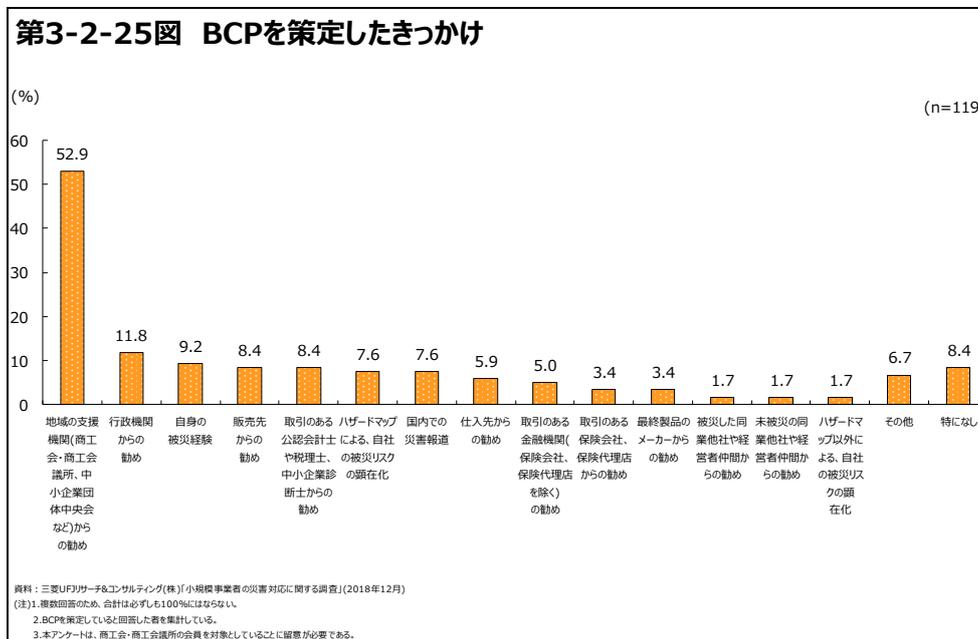


②BCPの策定状況

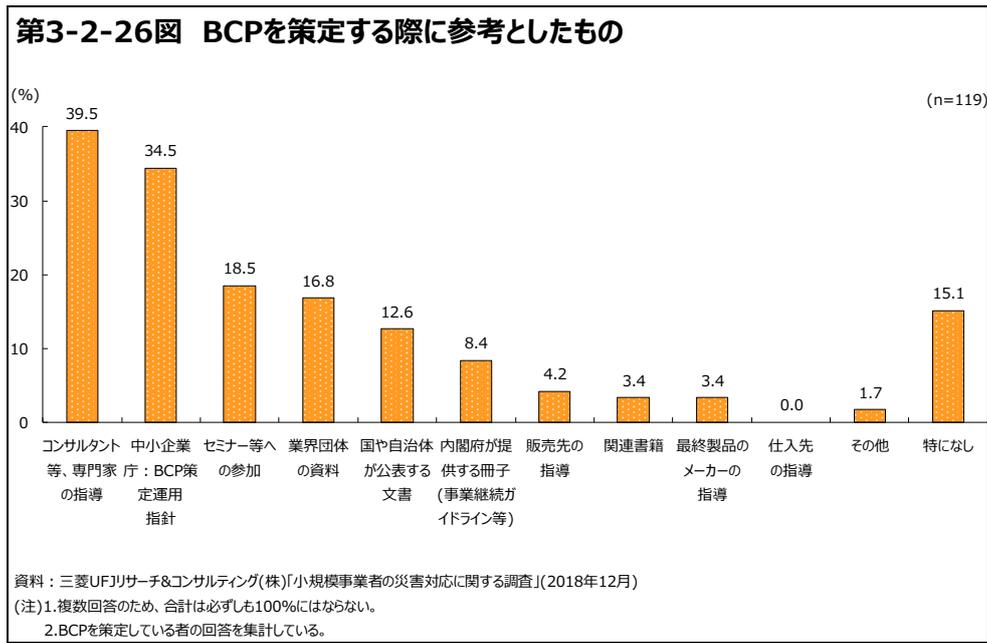
第3-2-24図は、小規模事業者におけるBCPの策定状況を示したものである。BCPを策定している小規模事業者の割合は2.2%と僅かである。また、名称を知らない事業者も56.3%存在することが分かる。



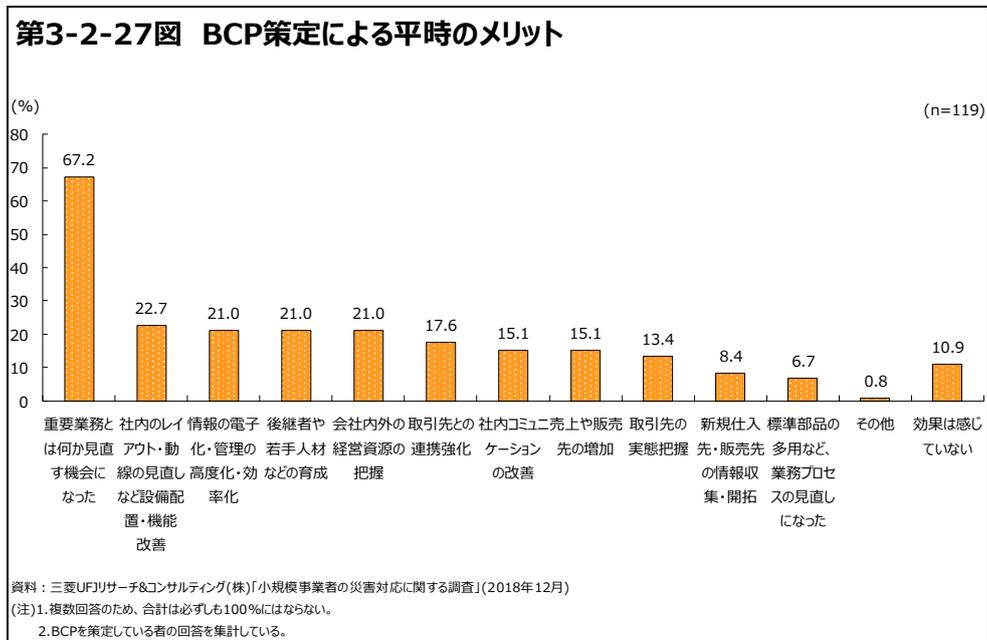
第3-2-25図は、BCPを策定している事業者にとって、そのきっかけとなったことを示したものである。「地域の支援機関（商工会・商工会議所、中小企業団体中央会など）からの勧め」の回答が最も多く、「行政機関からの勧め」が続いている。BCPの策定を進めるには周囲の働きかけが効果的であると考えられる。



第3-2-26図では、BCPを策定した事業者が、その際に参考としたものを示している。参考にしたものとしては「コンサルタント等、専門家の指導」、「中小企業庁：BCP策定運用指針」が多いことが分かる。

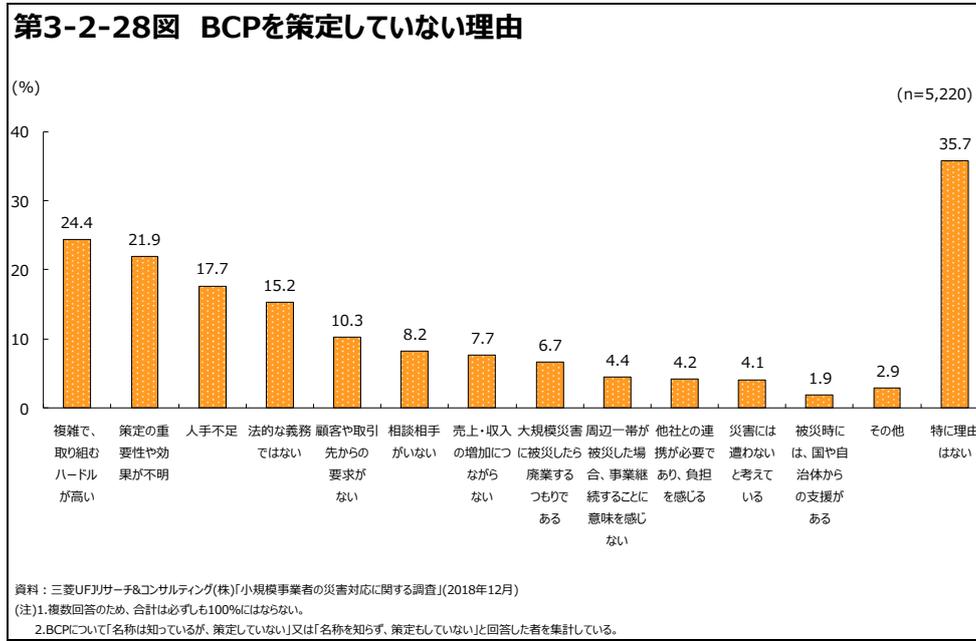


第3-2-27図は、BCPを策定した事業者が感じている平時のメリットを示したものである。「重要業務とは何か見直す機会になった」が約7割と最も多い。BCPの策定は自社の事業を見直し、生産性向上につながるような策を講ずるきっかけになっていることが見て取れる。「効果は感じていない」と回答した事業者の割合は1割強にとどまっており、大半の事業者が、BCP策定により何らかの平時のメリットを感じていることが分かる。

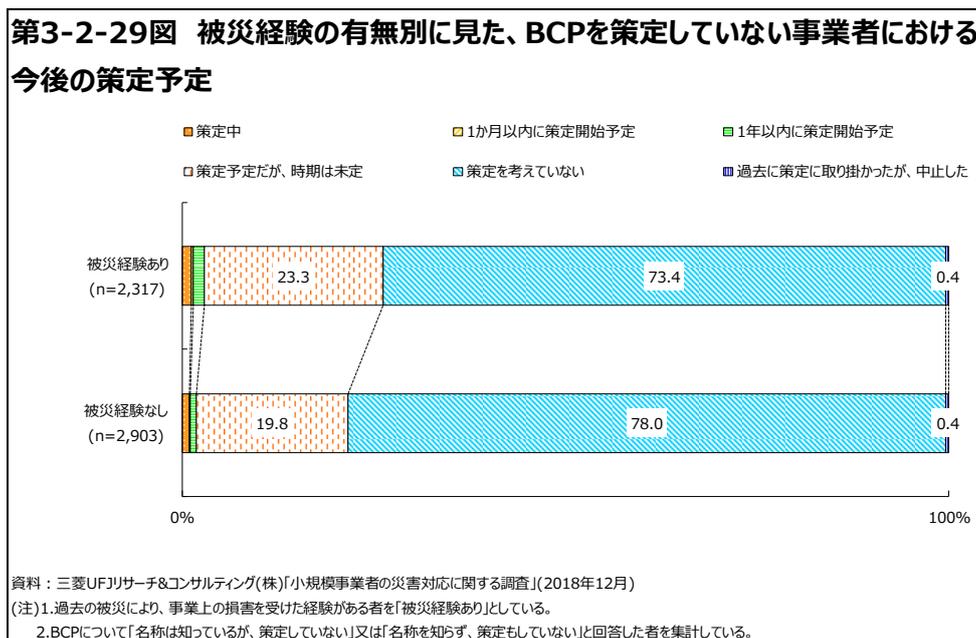


③BCP を策定しない理由

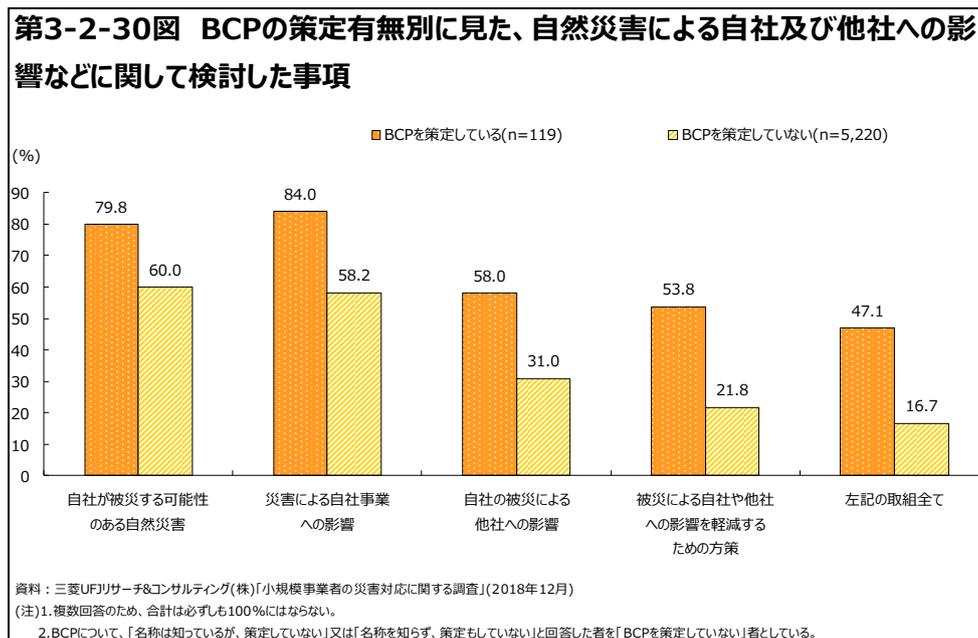
第3-2-28 図は、BCP を策定していない事業者における、その理由を示したものである。「複雑で、取り組むハードルが高い」が最も多く、「策定の重要性や効果が不明」、「人手不足」が続いている。現状ではBCPの策定は小規模事業者にとって難しい取組と考えられていることが分かる。



第3-2-29 図は、BCP 未策定の事業者における今後の策定予定を、過去の被災経験の有無別に示したものである。これによると、被災経験があっても、「策定を考えていない」と「策定予定だが、時期は不明」の二つの項目で9割を超える。過去に被災経験があっても、積極的にBCP策定に向けて活動する事業者は少ないことが分かる。



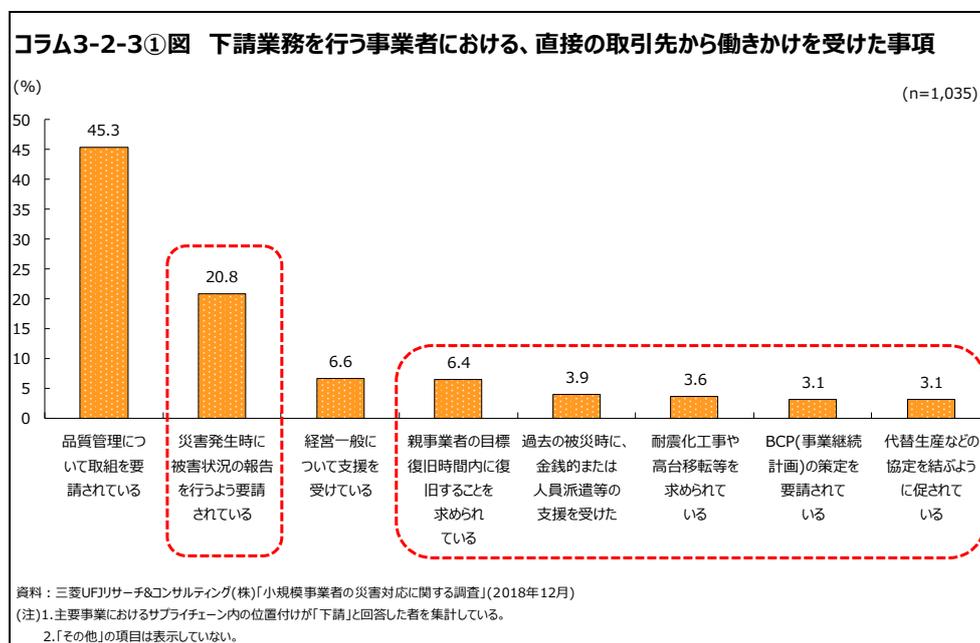
第3-2-30図は、自然災害の発生による自社及び他社への影響などについて、事前に検討したことがある事項を確認したものである。BCPを策定している事業者では、項目別に見た場合、いずれの取組においても、検討した経験があると回答した割合が半数を超えている。他方、BCPを策定していない事業者においても、内容によって差があるものの、各事項において一定検討していることが分かる。BCPという形にはなっていないなくとも、自然災害による事業への影響や対策などについて検討している事業者が一定数存在するといえよう。



【コラム 3-2-3 災害対策に関する、取引先との関係】

過去の大規模災害において、例えば自動車製造や半導体製造のサプライチェーンに大きな影響が生じているように、自然災害の発生は、我が国のサプライチェーンにも影響を及ぼすことが懸念される。被災時にも製品供給を途絶えさせることのない、安定的な事業運営を行うためには、サプライチェーンに連なる各小規模事業者が自然災害に対する自社の強靱化を行うことが重要である。そして、前掲第 3-2-7 図で見たとおり、小規模事業者が自然災害への備えを進めていくに当たっては、取引先事業者の影響が少なからず存在する。本コラムでは、小規模事業者とその取引先の間における、災害対策に関する働きかけの実態について確認する。

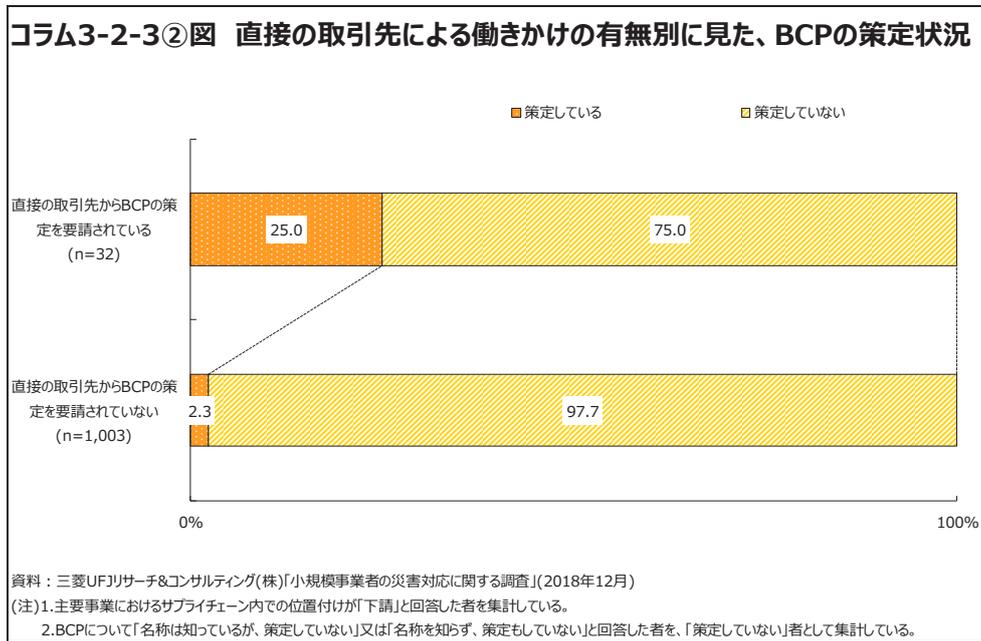
コラム 3-2-3①図は、主要事業におけるサプライチェーン内の位置付けを「下請」と回答した事業者⁶が、直接の取引先から働きかけを受けたことのある事項を示すものである。多くの下請事業者が、取引先から品質管理についての取組を要請されているが、災害に関する事項として、「災害発生時に被害状況の報告を行うよう要請されている」の回答割合も高い。被災時に取引先の企業に対して被災状況を迅速に伝えることは重要であり、過去の災害においても、被災状況の報告を踏まえて親企業から迅速な支援を受けられたケースが報告されている。また、災害の事前対策に関する事項として「BCPの策定を要請されている」、「代替生産などの協定を結ぶように促されている」などと回答した者も一定数存在している。



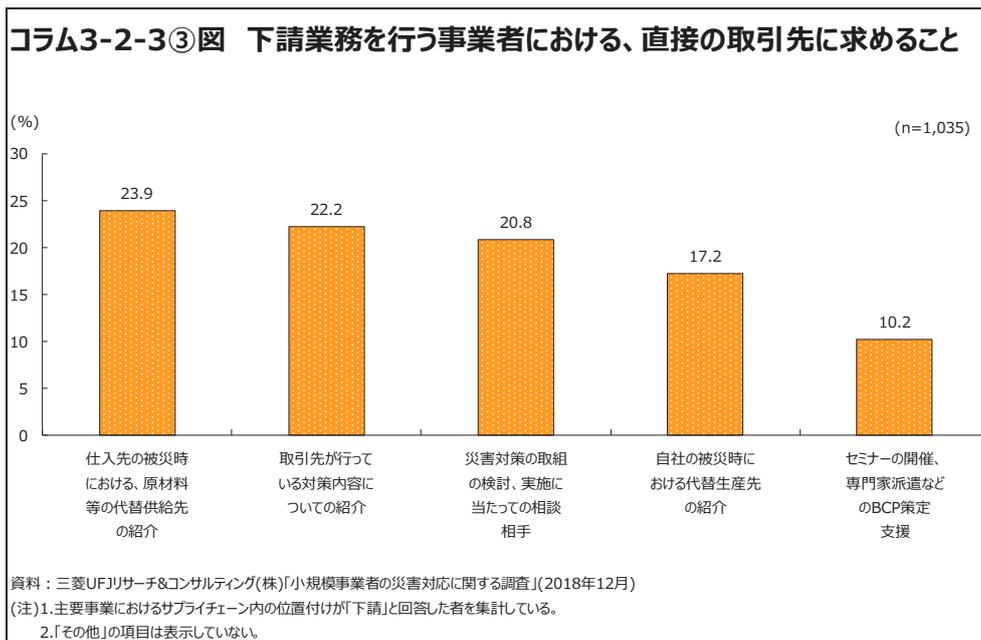
コラム 3-2-3②図からは、直接の取引先に BCP の策定を要請された場合、25%の事

⁶ 本アンケート調査では、有効回答件数 5,339 件のうち 1,035 者 (19.4%) が、自社の主要事業におけるサプライチェーン内での位置付けが「下請」と回答している。

業者が策定に至ったことが確認できる。取引先からの働きかけが、小規模事業者におけるBCP策定のきっかけとなっていることがうかがえる。



他方、コラム3-2-3③図では、主要事業におけるサプライチェーン内の位置付けを「下請」と回答した事業者が、災害対策に関して直接の取引先に求めることを示している。これによると、原材料等の代替供給先の紹介、取引先が行っている対策内容の紹介、相談相手としての役割を始め、災害対策の取組に関して取引先に一定の支援を求めていることが分かる。サプライチェーン内の事業者が、災害の備えに関し相互に働きかけを行うことで、災害対策が一層進んでいく可能性があるといえよう。



事例 3-2-13：株式会社菅建設 「BCP を策定したことにより、業務効率化や従業員の働き方の改善など、 平時のメリットも実感している企業」

徳島県徳島市の株式会社菅建設（従業員 14 名、資本金 1,000 万円）は、創業 40 年の工務店で、地域のリーディングカンパニーとして地元密着を企業理念に掲げ、安全・安心な住宅を供給してきた。

2011 年の東日本大震災では、同社に被害はなかったが、鎌田晃輔社長は、テレビなどでリアルタイムに流れる津波の映像に衝撃を受け、災害への備えの必要性を強く感じた。特に、同社の従業員は日々少人数で担当現場に分散しているため、被災時における各自の安全確保の方法や連絡体制などを構築することは、自社が事業継続し、いち早く住宅復旧に従事する上でも重要であった。

その後、鎌田社長は独自に情報を収集しながら、防災士の資格を取得し、企業防災についての知見を蓄えていた折、2016 年に一般社団法人 JBN 全国工務店協会のセミナーを通じて知り合った静岡県の専門家の講義に感銘を受け、BCP 策定支援を依頼した。また、その際、徳島県庁に相談し専門家派遣に係る支援制度も活用することができた。

専門家から、従業員が中心となって策定するようにとの助言を受け、社内委員会を設置し、日常業務における課題の棚卸しから始めていった。従業員は、在庫の数量やその置き場所など業務に対する質問を受け、答えられない問題をホワイトボードに書き出すことを繰り返していくうち、平時の業務改善にもつながっていった。従業員にとっても、日々の業務見直しを進められたことで、急な納期遅れにも対応できるなど仕事に余裕が生まれ、ひいては、時間通りに仕事を終わらせて、やりたいことを楽しもうという働き方への意識改革にも結び付きつつあるという。

また、2017 年の BCP 策定後、主要な取引先にも策定意図や内容を伝え、有事に互いを助け合うための協定を結びたいと考えた鎌田社長は、同社が年 1 回、取引先向けに開催している安全大会の場で提案したところ、地元の取引先の経営者を中心に、参加者の 2/3 と覚え書きを取り交わすに至ったという。

鎌田社長は、「BCP は業種や事業規模に関係ない。BCP はあくまで平時の業務の延長線上にあるもので、我々にとっても非常に身近で業務に直結したものとなった。創業 40 周年を迎える中で、今後も何世代にわたりこの地で事業を継続していくためにも、できることはやり続けていくつもりである。」と語る。



社内委員会の議論の様子



安全大会での発表の様子

事例 3-2-14：ナブテスコ株式会社 「取引先の事業継続を支援し、自社の事業継続力の強化に取り組む大企業」

東京都千代田区に本社を構えるナブテスコ株式会社は、モーションコントロール技術を核とし、鉄道車両用ブレーキシテムやドア開閉装置など多様なキーコンポーネントを製造し、販売している。2015年、同社が重大リスク調査を社内で実施したところ、自社工場の被災による操業停止や、取引先企業の被災による調達品の供給停止といった事業継続上のリスクが、最上位に浮かび上がった。この実情を受け、サプライチェーンの視点での事業継続力強化が必要であると認識し、BCPの取組を本格化した。

自社の事業継続力を強化するためには、BCPの考え方や進め方を社内に普及し、実効的な活動を組織に定着させる必要がある。危機管理やBCPに関する従業員教育を基本の徹底に掛けて実施するとともに、主要な事業拠点全てが、2020年までに「レジリエンス認証（事業継続に関する取組を積極的に行っている事業者を「国土強靱化貢献団体」に認証する制度）」を取得することを目標に掲げ、実行に移した。そして、最初にレジリエンス認証を取得したのは、同社のグループ会社で、包装機事業を手掛ける東洋自動機株式会社 岩国工場であった（本年度において、鉄道事業を手掛けるナブテスコ（株）鉄道カンパニー神戸工場、及び自動車事業を手掛けるナブテスコオートモーティブ（株）山形工場が同認証を取得した。）。

同社は多くのサプライヤーとの取引があり、サプライヤーからの調達部品によって事業が成り立っている。代替発注が難しい部品供給元、取引額の多い発注先を含め、重要なサプライヤーは約400社存在する。その400の取引先に対し、BCPの有無を確認したところ、100社がBCP策定済み、300社が未策定という状況であった。そこで、BCP未策定の取引先に対し、事業継続の取組が不可欠であることを理解し、行動を促すため、次の3ステップで取引先のBCPを支援している。

ステップ1：BCP普及啓発セミナーの実施（全国各地の取引先企業に対し、各自治体と連携して開催）

ステップ2：BCP策定講座の開催（ナブテスコ（株）が独自にBCP策定講座を開催し、BCPに賛同する取引先に対し計画策定を支援）

ステップ3：個別支援（取組企業の状況や要請に応じた後押し）

上記のステップで、取引先企業のBCPを実効性の観点から支援するとともに、自社自身のBCPも同時に見直し、サプライチェーンの強靱化による事業継続強化を図っている。

なお、2019年には、取引先のBCP支援を加速させるため、直接取引関係のある調達部門（バイヤー）を対象にしたBCPバイヤー養成講座を企画、取引先のBCPを直接指導できる“危機管理人財”の育成を開始したところである。



事例 3-2-15：株式会社紀陽銀行、紀陽リース・キャピタル株式会社 「地域企業の事業継続力強化に取り組む地方銀行」

和歌山県和歌山市の株式会社紀陽銀行は、和歌山県や大阪府を中心に営業している金融機関である。

南海トラフ地震の被害想定によれば、和歌山県は沿岸部を中心に甚大な被害が生じる可能性が高いと言われていいる。主要顧客が立地するエリアでの大規模自然災害は同行の営業基盤を揺るがすため、取引先に対する事業継続計画の推進を重要課題として捉えていた。そこで、2013年からグループ会社である紀陽リース・キャピタル株式会社と協働し、地域企業が実効性のあるBCPを策定するための支援をすることにした。

まず、同行の主要顧客の企業に納入している、製造業の顧客企業を対象にアンケート調査を実施したところ、7割以上の企業がBCPを策定していないことが判明した。そこで、BCPの専門家を招聘し、行内で、BCPの最新の動向を理解し、BCPの策定及び訓練を指導できる指導者3名とスタッフを育成した。

同行は、この指導者を中心に、BCP啓発セミナーや、個別企業のBCP策定に向けてのコンサルティング業務を行っている。また、企業がBCPを策定した後も、BCPの実効性を高めるため、企業向けの模擬訓練も実施している。

さらに、2016年9月からは、BCPを策定している事業者や、今後策定を予定している事業者を対象に、事業継続計画の実行に必要な資金の融資（「ビジネスレジリエンスローン」）の取扱いを開始している。

同行は、事業性評価などにおいて、BCPの取組状況を事業継続などの観点から評価項目の一つにするなど、地域の中小企業が自らBCPに取り組むための仕組み作りに向け、積極的に対応をしている。

同行営業支援部の西川隆示部長は、「我々のような地域内の多くの企業と接点を持つ金融機関は、地域内の企業にBCPを普及させるリーダーシップを発揮できる立場にある。BCPの取組は、単に書類を作成することが目的ではなく、個々の企業にとって真に実効性のあるBCPを策定し、訓練により定着させていくことが重要である。実際に、経営者とその本質理解に努め、息の長い経営戦略及び事業の承継戦略の一つとして捉え、BCPを人材の育成や発掘に活用している事例もある。今後も、お客様をサポートし、地域の基盤強化につなげていきたい。」と語っている。

・実効性あるBCPを理解している指導者が、ワンストップで指導

① B C Pの最新の考え方を理解し、実効性のある B C Pの策定と訓練を指導できる指導者（継続推進機構（BCAO）認定の事業継続主任管理者）を3名育成。スタッフ（事業継続初級管理者）を15名育成。

② B C P策定講座およびB C P策定コンサルティングにおいて、B C Pにおける最新の考え方・知見と実効性向上の手法を企業に教示できる指導者である B C A O副理事長伊藤毅氏をポイントで招聘し、上記事業継続主任管理者がコラボして、策定のフォローを行うとともに、実効性向上のための訓練についても、企画・実施のフォロー可能なスキームを構築。

③ B C P策定・訓練をワンストップで支援

- ◆「気付き」訓練 → 策定 → 改善訓練 をワンストップで提供
- ◆クオリティについて
＜BCAOアワード2015＞「優秀実践賞」受賞

（*1）BCAO（特定非営利活動法人事業継続推進機構）は日本での事業継続（以下BC）普及を目指し、各種活動を進めている団体であり、その一環として、BCの普及に貢献または実践（標準化・公開、普及等の活動や、調査研究・手法提案、BCPの策定、BCMの実施、人材育成、訓練、点検・改善等の実践）した主体を表彰し、その成果を広く知らしめることを目的としています。本アワードは2006年度に創設され、今回が10回目の表彰となります。



資料：中小企業庁「中小企業強靱化研究会（第2回）紀陽銀行提出資料」より抜粋

2. まとめ

本節では、小規模事業者におけるBCPの策定状況などについて見てきた。全体の策定率は約2%にとどまっており、一層取組を進めていく余地があることが分かった。策定したきっかけとしては、地域の支援機関や行政機関からの勧めが多く、今後も周囲の働きかけが重要となることがうかがえる。

策定した場合には、自社における重要業務の見直しに資するなどのメリットがあるものの、取り組むハードルが高いといった理由が策定の障壁となっている。また、今後の策定予定を確認すると、被災経験があった事業者においても策定を予定していない者が大半を占めることが分かった。他方で、BCPを策定していなくとも、自然災害の発生による自社や他社への影響及び対策などについて事前に検討している事業者が一定数存在することも明らかになった。

最終的にBCPの策定に至らずとも、小規模事業者が事前対策を行う場合、自然災害のリスクの状況や、取引先・顧客との関係などを踏まえた身の丈に合った形で検討を進めることが望ましい。各々の小規模事業者が、できることから一歩ずつ対策を進めていくことで、被災時に早期復旧を可能とする体制が構築されることに期待したい。

第5節 まとめ

以上、第3部では、小規模事業者における、自然災害に対する防災・減災対策などについて概観してきた。

我が国における自然災害の発生リスクは依然高い水準にあり、実際に被災した事業者は様々な損害を被っている。小規模事業者は被災時における事業継続力を高めるためにも、今後、一層の事前対策を講じていくことが必要とされる。

災害対策の入口として考えられるリスク把握の取組については、大半が行っておらず、具体的な災害対策に取り組んでいる事業者も一部にとどまることが分かった。他方で、具体的な対策を実施している事業者においては、地域の支援機関や行政機関など、周囲の関係者の支援を受けている者が存在する。リスク把握の取組も含め、このような支援者の役割は今後も重要になると考えられる。

損害保険は、被災時に重要な役割を果たしており、被災した事業者の資金確保を通じて、事業継続に寄与していることが分かった。他方、補償内容によって受け取れる保険金に大きな差が出る可能性があるため、日頃から自社が抱えるリスクを把握した上で、それに見合った補償内容を選択する必要があるといえよう。

BCPを策定している小規模事業者はごく一部にとどまっており、今後策定する予定の者も少ないことが分かった。他方で、BCPを策定せずとも、自然災害の発生時における自社や他社への影響及び対策などを検討している事業者が一定数存在することも明らかになった。引き続き、自社に見合った取組から行い、事業継続へ向けた体制の整備が徐々に進んでいくことが期待される。

自然災害に対する備えの重要性に関する理解が進むことで、具体的に対策を講じる事業者が増加し、それが被災時のみならず平時を含めた小規模事業者の事業継続力強化につながっていくことを期待して、第3部の結びとしたい。

平成30年度において

講じた小規模企業施策

平成30年度において講じた小規模企業施策

第1章	需要を見据えた経営の促進	222
第1節	生産性向上・技術力の強化	222
第2節	IT化の促進	224
第3節	販路・需要開拓支援	225
第4節	海外展開支援	226
第2章	新陳代謝の促進	229
第1節	創業支援	229
第2節	事業承継支援	232
第3節	資金繰り支援、事業再生支援	233
第4節	人材・雇用対策	236
第3章	地域経済の活性化に資する事業活動の推進	240
第1節	地域資源の活用	240
第2節	商店街・中心市街地の活性化	241
第3節	その他の地域活性化施策	242
第4章	地域ぐるみで総力を挙げた支援体制の整備	244
第1節	経営支援体制の強化	244
第5章	その他の小規模企業振興関係施策	245
第1節	被災地の中小企業・小規模企業振興関係施策	245
第2節	財務基盤の強化	250
第3節	取引価格の適正化、消費税転嫁対策	251
第4節	消費税軽減税率対策	253
第5節	経営安定対策	253
第6節	官公需対策	255
第7節	人権啓発の推進	255
第8節	調査・広報の推進	255

INDEX

第6章 業種別・分野別施策	257
第1節 中小農林水産関連企業対策.....	257
第2節 中小運輸業対策.....	259
第3節 中小建設・不動産業対策.....	260
第4節 生活衛生関係営業対策.....	261
第5節 環境・エネルギー対策.....	262
第6節 知的財産対策.....	264
第7節 標準化の推進.....	268

第1章 需要を見据えた経営の促進

第1節 生産性向上・技術力の強化

1. 戦略的基盤技術高度化・連携支援事業【平成30年度当初予算：130億円】
 中小ものづくり高度化法の計画認定又は地域未来投資促進法の計画承認を受けた中小企業・小規模事業者が大学、公設試等の研究機関等と連携して行う、研究開発等に関する取組を支援した。また、中小企業等経営強化法に基づいて認定された異分野連携新事業分野開拓計画に従って行う中小企業・小規模事業者が、産学官連携して行う新しいサービスモデルの開発等を支援した。（採択件数：ものづくり126件、サービス37件）（継続）
2. 産業技術総合研究所における中堅・中小企業への橋渡しの取組【平成30年度当初予算：産業技術総合研究所運営費交付金の内数】
 地域企業の革新的な技術シーズを事業化へとつなぐ「橋渡し」機能を強化するため、地域の中堅中小企業のニーズ等を把握している公設試験研究機関にコーディネータを拡充配置し、産総研のコーディネータとあわせて180人体制で全国規模の連携体制の強化に取り組み、中堅・中小企業等の研究開発を支援した。（継続）
3. 中小企業のものづくり基盤技術の高度化に向けた総合支援
 中小ものづくり高度化法に基づき、高度化指針に沿った特定研究開発等計画について認定を行い、計画が認定された中小企業・小規模事業者に対して戦略的基盤技術高度化支援事業や、融資、保証の特例等により総合的な支援を実施した。（平成30年新規認定件数：325件）
4. 小規模事業者持続的発展支援事業【平成30年度補正予算：1,100億円の内数】
 小規模事業者が、商工会・商工会議所と一体となって経営計画を作成し、販路開拓に取り組む費用を支援（小規模事業者持続化補助金）や、広域の販路開拓を支援するため、展示会等の販売支援を実施した。（新規）
5. 生産性革命のための固定資産税の減免措置の創設【税制】
 新たに導入する設備が所在する市区町村の導入促進基本計画等に合致する先端設備等導入計画の認定を受けた中小企業・小規模事業者等が導入する先端設備等にかかる固定資産税を自治体の判断により最大3年間ゼロにできる措置を講じた。平成30年12月31日時点で、1,594自治体において17,868件の計画が認定され、認定を受けた計画に盛り込まれた設備等の数量は合計で47,865台あり、約5,076億円の設備投資が見込まれている。（継続）
6. 研究開発税制（中小企業技術基盤強化税制）【税制】

中小企業者等について、試験研究費の総額に応じて税額控除を認める「総額型」に、試験研究費の増加割合に応じた税額控除率（12%～17%）を引き続き適用する（大企業は6%～14%）とともに、試験研究費の増加割合が5%を超える場合には税額控除の上限を10%上乘せする措置を講じた。さらに、特別試験研究費（大学、国の研究機関、企業等との共同・委託研究等の費用）の総額に係る税額控除制度、試験研究費の額が平均売上金額の10%相当額を超える場合に、その超過額に応じた額を控除できる制度等を引き続き講じた。（継続）

7. 中小企業技術革新制度（SBIR 制度）に基づく支援

新産業の創出につながる新技術開発のための特定補助金等の指定、支出の目標額、特定補助金等を利用して開発した成果の事業化支援措置等の方針の作成等により、引き続き国の研究開発予算の中小企業・小規模事業者への提供拡大、及び技術開発成果の事業化を図った。さらに、技術開発成果の事業化を促進するため、特定補助金等の採択企業の技術力を PR するデータベースや日本政策金融公庫による低利融資等の事業化支援措置を中小企業・小規模事業者等に周知し、利用促進を図るとともに、特定補助金等への多段階選抜方式の導入拡大を図った。（平成30年度における支出目標額：460億円）（継続）

8. 異分野連携新事業分野開拓

中小企業等経営強化法に基づき、異分野の中小企業が連携し、その経営資源（技術、販路等）を有効に組み合わせて行う新商品・新サービスの開発・販売等の事業計画に対して認定を行い、補助金による支援を行うとともに、融資、保証の特例などにより総合的な支援を実施する。（平成30年新規認定件数：45件）（継続）

9. 医工連携事業化推進事業【平成30年度当初予算：30.4億円】

医療機器開発支援ネットワークを推進し、開発初期段階から事業化に至るまでの切れ目ない支援として、事業開始から約600件の伴走コンサルを実施した。また、ものづくり中小企業や医療機関等の連携による医療機器開発を促進するため、開発・事業化事業において本年度34件の医療機器実用化を支援した。（継続）

10. 企業活力強化資金（ものづくり法関連）【財政投融資】

中小商業者・サービス業者等の経営の近代化及び流通機構の合理化、中小企業者のものづくり基盤技術の高度化の促進並びに下請け中小企業の振興を図るため、日本政策金融公庫が必要な資金の貸付を講じた。（継続）

11. 中小企業等経営強化法

平成30年5月に成立した、「中小企業等経営強化法の改正を含む産業競争力強化法等の

一部を改正する法律」に基づき、①親族外・社外承継の増加に対応するため、M&A などにより他社の事業を承継して経営力向上を図る中小企業に対して税制措置や許認可の承継などの支援を行う、②経営支援体制の強化のため、経営革新等支援機関の認定制度について更新制を導入して定期的に業務遂行能力を確認することとする、③中小企業の IT 導入支援のための支援体制を整備するなどの措置を講じた。また、中小企業等経営強化法に基づき、経営力向上計画の認定を受けた企業に対し、固定資産税の軽減措置や日本政策金融公庫の融資制度等税制面や金融面の支援を講じた。平成 30 年 12 月末時点において、78,900 件を認定。(継続)

12. 中小企業経営強化税制【税制】

中小企業等経営強化法に基づき経営力向上計画の認定を受けた中小企業が、その経営力向上計画に基づき経営力向上設備等を取得した場合に、即時償却又は 10%の税額控除（資本金 3,000 万円超の法人の税額控除は 7%）ができる措置。(継続)

13. ものづくり・商業・サービス生産性向上促進事業【平成 30 年度補正予算：1,100 億円の内数】

中小企業・小規模事業者等が行う生産性向上に資する革新的なサービス開発・試作品開発・生産プロセスの改善に必要な設備投資等を支援する。(新規)

第 2 節 IT 化の促進

1. 政府系金融機関の情報化投資融資制度（IT 活用促進資金）【財政投融資】

中小企業の生産性向上に寄与する IT 活用を促進するため、日本政策金融公庫による融資を着実に実施した(平成 30 年度の実績は 120 件、14.5 億円(平成 30 年 12 月末時点))。

2. サービス等生産性向上 IT 導入支援事業【平成 30 年度補正予算：1,100 億円の内数】

中小企業・小規模事業者等の生産性向上を実現するため、バックオフィス業務等の効率化や新たな顧客獲得等の付加価値向上(売上向上)に資する IT の導入支援を行う(補助額：40 万円～450 万円、補助率：1/2)。加えて、IT 事業者と中小企業・小規模事業者間の情報の非対称性を是正するため、セキュリティにも配慮した IT ツール及びその提供事業者の成果を公開し、IT 事業者間の競争を促すとともに、効果の高いツールの見える化、ノウハウの集約と横展開を行う仕組みの構築を通じて、中小企業・小規模事業者等による IT 投資を加速させ、我が国全体の生産性向上を実現する。(新規)

3. 企業間データ連携（中小企業共通 EDI）

受発注業務において汎用的に利用できる中小企業向け EDI 標準仕様（中小企業共通 EDI

標準)の活用を支援。(継続)

第3節 販路・需要開拓支援

1. 小規模事業者持続的発展支援事業【平成30年度補正予算：1,100億円の内数】

小規模事業者が、商工会・商工会議所と一体となって経営計画を作成し、販路開拓に取り組む費用を支援(小規模事業者持続化補助金)や、広域の販路開拓を支援するため、展示会等の販売支援を実施した。(新規)

2. 小規模事業対策推進事業【平成30年度当初予算：49.4億円】

平成26年改正小規模事業者支援法に基づき認定を受けた「経営発達支援計画」に沿って商工会・商工会議所が取り組む伴走型の小規模事業者支援を推進し、小規模事業者の需要を見据えた事業計画の策定や販路開拓等を支援(採択数：1,181件)した。また、地域の小規模事業者による全国規模の市場に向けた事業展開を促進するため、商工会・商工会議所等が事業者と協力して進める、特産品開発や観光開発及びその販路開拓等の事業(調査研究事業：71件、本体事業(1年目：45件、2年目：21件)に対し、幅広い支援を行った。(継続)

3. 各種展示会や商談会等による販路開拓支援

中小企業・小規模事業者が農商工連携や地域資源活用等により開発した商品・サービス等について、中小企業基盤整備機構が展示会や商談会等の開催を通じて、販路開拓・拡大を支援した。(継続)

4. 販路開拓コーディネーター事業

中小企業者等が新商品・新技術・新サービスについて、首都圏・近畿圏におけるテストマーケティング活動の実践を通じ、新たな市場への手がかりを掴むとともに、販路開拓の力をつけることを中小企業基盤整備機構に配置されている商社・メーカー等出身の販路開拓の専門家(販路開拓コーディネーター)が支援した。(継続)

5. 販路開拓サポート支援事業

中小企業基盤整備機構が、自ら主催する展示会またはそれらの同時開催展等に出展する企業に対し、バイヤーの招聘や販路開拓のアドバイス等を行うことにより、マッチングを促進し、中小・ベンチャー企業の販路開拓を支援した。(継続)

6. 新事業創出支援事業

中小企業基盤整備機構の全国10支部・事務所にマーケティング等に精通した専門家を配置し、中小企業等経営強化法、中小企業地域産業資源活用促進法、農商工等連携促進法に

基づく事業計画の策定により、新事業に取り組む中小企業等に対して一貫してきめ細かな支援を行った。(継続)

7. J-GoodTech【平成30年度当初予算：中小機構交付金の内数】

中小機構が、ニッチトップやオンリーワンなどの優れた技術・製品を有する日本の中小企業の情報をウェブサイトに掲載し、国内大手メーカーや海外企業につなぐことで、中小企業の国内外販路開拓を支援した。(継続)

第4節 海外展開支援

1. 日本の中堅・中小企業とのグローバルアライアンス支援

日本の中堅・中小企業と外国企業との投資提携等を支援するため、JETRO、中小企業基盤整備機構等の関係機関が連携し、中堅・中小企業と外国企業とのマッチング及びファンドスキームの活用を促進した。こうした取組により、中小企業基盤整備機構及び外国企業等が出資参画したファンドが組成され、未上場の国内ベンチャー企業への投資が行われた。(継続)

2. 中小企業・小規模事業者海外展開戦略支援事業【平成30年度当初予算：23.9億】

中小企業・小規模事業者の海外展開を支援するため、ジェトロと中小機構が連携して、海外の市場動向や規制等の情報提供、実現可能性調査(F/S)、輸出体制の構築等を通じた企業発掘から、国内外の展示会出展支援や海外バイヤー招へい等を通じた海外販路開拓支援、原産地証明制度に係るセミナーの開催や相談窓口の設置等、現地進出後の支援まで海外展開の様々な段階におけるニーズに応じた施策によって戦略的に支援を行った。(廃止)

3. JAPANブランド育成支援事業【平成30年度当初予算：10億円の内数】

中小企業の海外でのブランド確立の実現を図るため、複数の中小企業が連携し、自らが持つ素材や技術等の強みを踏まえた戦略の策定や、当該戦略に基づいて行う商品の開発や海外展示会への出展等の取組を支援した。(継続)

4. 海外展開・事業再編資金

経済の構造的変化に適応するために海外展開または海外展開事業の再編を行うことが経営上必要な中小企業、もしくは海外展開事業の業況悪化等により、本邦内における事業活動が影響を受けている中小企業の資金繰りを支援するため、日本公庫(中小企業事業、国民生活事業)による融資を実施した。(継続)

5. 海外子会社の資金調達支援等

中小企業経営力強化支援法に基づき、日本公庫が新事業活動促進法の経営革新計画の承

認等を受けた中小企業者の海外子会社等の現地金融機関からの借入れに対して債務保証を実施した。(継続)

6. 技術協力活用型・新興国市場開拓事業【平成30年度当初予算：45.6億円の内数】

我が国企業の新興国市場獲得支援のため、以下の事業を実施した。(継続)

- ①経営・製造・オペレーション等に従事する開発途上国の管理者・技術者等に対し、日本への受入研修、専門家派遣による指導等を支援。平成30年度は778名の受入研修及び39名の専門家派遣を実施した(平成31年1月末現在)。
- ②日本で働くスキルを有する外国人材の育成と日本企業における体制強化のため、日本企業への外国人のインターンシップ受入を実施。平成30年度は225名の外国人を日本企業へ受け入れた。
- ③開発途上国の社会課題を解決する製品・サービスの開発等に、開発途上国現地の大学・研究機関・NGO・企業等と共同で取り組む日本企業への補助。平成30年度は10案件の補助を行った。

7. 青年海外協力隊事業の活用及び民間連携ボランティア制度【平成30年度予算：1,497.6億円の内数】

国際協力機構(以下「JICA」という。)においては各企業のニーズに合わせ、社員を青年海外協力隊・シニア海外ボランティア等として途上国に派遣する民間連携ボランティア制度を活用し、グローバル社会で活躍できる人材の育成に努めた。また、帰国したJICAボランティアの進路開拓支援の一環として、特定の途上国を熟知した人材(協力隊員)の採用を希望する企業の情報を帰国隊員に提供したり、これら企業と帰国隊員とが直接対話できる交流会や帰国報告会等を開催した(継続)。

8. 中小企業の貿易保険利用における企業信用調査料の減免措置

中小企業の貿易保険を活用した輸出支援のため、貿易保険を利用する際の格付付与に必要な取引先の信用情報の提供について、日本貿易保険(以下「NEXI」という。)が代わって信用情報を取得し、その費用を負担する措置を引き続き講じた。平成20年より3件としていた無料での信用調査を平成27年度から8件に拡大。(継続)

9. 中小企業による貿易保険の利用促進のための普及・広報活動(セミナー・相談会等)

中小企業による貿易保険の利用を促進するため、中小企業向けのホームページを刷新。JETRO等が全国で主催するセミナーや提携地方銀行等の行員勉強会等にNEXIから講師を派遣し、貿易保険の普及啓発を行った。説明会等では、中小企業向け商品である中小企業・農林水産業輸出代金保険を中心に、わかりやすい紹介動画や漫画冊子を活用し、貿易保険の一層の理解と普及に努めた。(継続)

10. 貿易保険へのアクセス改善

中小企業の海外展開を支援するため、NEXI は、平成 23 年 12 月に地方銀行 11 行との提携による「中小企業海外事業支援ネットワーク」を発足した。提携機関は年々拡大し、また、平成 28 年には信用金庫とも提携を行うことで信金ネットワークを構築。現在では、全国 117 金融機関によるネットワークを構築している（平成 31 年 2 月現在）。（継続）

11. 安全保障貿易管理の支援

外国為替及び外国貿易法に基づく安全保障貿易管理の実効性向上のため、企業等に対し全国各地で説明会を約 100 回開催した。その他、中小企業・小規模事業者ワンストップ総合支援事業、中小企業基盤整備機構や JETRO との連携等による、輸出や技術提供を行う中小企業における安全保障貿易管理に係る自主管理体制の整備を支援した。（継続）

12. BOP ビジネスの推進【平成 30 年度当初予算：4.2 億円の内数】

途上国の成長市場における日本企業のビジネス展開を支援するため、BOP/ボリュームゾーン・ビジネスを推進した。具体的に、JETRO では 17 ヶ国にコーディネーターを配置し、28 の個別案件の具体化を支援した。また、アフリカ・アジア地域で BOP ビジネス展開を試みる日本企業を対象に、医療機器分野や新たにデジタル技術を駆使し、BOP 層や小規模事業者へのアクセスを有するアフリカのスタートアップとの新たな連携促進をも目指した国内商談会を通じ、234 社・857 件の商談を支援した。この他、現地へのミッション派遣・現地でのマッチングなどを行い、BOP/ボリュームゾーン・ビジネスへの積極的な参入を促進した。さらに、アフリカに拠点を設立することを目指す企業 6 社を支援する実証事業を実施した。（継続）

13. 基礎調査，案件化調査，普及・実証・ビジネス化事業（中小企業等の製品・技術等と ODA のマッチング事業）【平成 30 年度当初予算：1,497.6 億円の内数、平成 30 年度補正予算 26 億円の内数】

ODA により、日本の中小企業等の優れた製品・技術等を途上国の開発に活用することで、途上国の開発と日本経済の活性化の両立を図ることを目的としている。（継続）

14. 中小企業等の海外展開支援（中小企業製品を活用した機材供与）【平成 30 年度当初予算：1,604.7 億円の内数、平成 30 年度補正予算：50 億円】

途上国政府の要望や開発ニーズに基づき、日本の中小企業の製品を供与することを通じ、その途上国の開発を支援するのみならず、中小企業の製品に対する認知度の向上等を図るもの。（継続）

15. 新輸出大国コンソーシアム【平成30年度当初予算：239.3億円の内数、平成30年度補正予算：24.0億円の内数】

JETRO、中小企業基盤整備機構、商工会議所、商工会、金融機関等の支援機関を結集するとともに、幅広い分野における433名の専門家を確保（平成31年2月8日時点）し、海外展開を図る中堅・中小企業に対して、事業計画の策定から販路開拓、現地での商談サポートに至るまで、総合的な支援をきめ細かに実施している。（継続）

第2章 新陳代謝の促進

第1節 創業支援

1. 地域創造的起業補助金【平成30年度当初予算：6.3億円の内数】

地域で新需要を創造する新商品・サービスを提供する创业者の創業費用を支援する。平成29年度より、事業実施期間中に1人以上の雇用を要件とし、民間金融機関からの外部資金の活用が見込まれ、経営安定化のために継続して第三者からの支援が期待できる事業に対して重点的に支援を行った。（新規）

2. 創業支援事業者支援事業【平成30年度当初予算：6.3億円の内数】

中小企業基盤整備機構の全国10支部・事務所にマーケティング等に精通した専門家を配置し、中小企業等経営強化法、中小企業地域産業資源活用促進法、農商工等連携促進法に基づく事業計画の策定により、新事業に取り組む中小企業等に対して一貫してきめ細かな支援を行った。（継続）

3. 新創業融資制度

日本政策金融公庫が、新たに事業を開始する者や事業を開始して間もない者に対し、無担保・無保証人で融資を実施した。（継続）

4. 女性、若者/シニア起業家支援資金

女性や35歳未満の若者、55歳以上の高齢者のうち、開業して概ね7年以内の者を対象に日本政策金融公庫が優遇金利を適用し、多様な事業者による新規事業の創出を支援した。（継続）

5. 再挑戦資金（再チャレンジ支援融資）

日本政策金融公庫が、事業に失敗した起業家の経営者としての資質や事業の見込み等を評価することにより、再起を図る上で、困難な状況に直面している者に対して融資を実施した。（継続）

6. 創業者向け保証

民間金融機関による創業者への融資を後押しするため、信用保証協会において、これから創業する者又は創業後5年未満の者等を対象とする保証制度を実施した。(継続)

7. ファンド出資事業（起業支援ファンド、中小企業成長支援ファンド）【平成30年度：中小機構交付金の内数】

民間の投資会社が運営する投資ファンドについて、中小企業基盤整備機構が出資（ファンド総額の1/2以内）を行うことで、民間資金の呼び水としてファンドの組成を促進し、創業又は成長初期の段階にあるベンチャー企業（中小企業）や新事業展開等により成長を目指す中小企業への投資機会の拡大を図った。起業支援ファンドについては、累積出資先ファンド数111件、出資約束総額2,610億円、累積投資先企業数2,972社に至った（平成30年12月末時点）。また、中小企業成長支援ファンドについては、累積出資先ファンド数107件、出資約束総額7,357億円、累積投資先企業数1,493社に至った（平成30年12月末時点）。(継続)

8. グローバル・ベンチャー・エコシステム連携強化事業【平成30年度当初予算：3.1億円】

起業家や、大企業等で新事業開拓を担う社内起業家の候補等を、世界をリードするイノベーション先端地域であるシリコンバレー等に派遣して、グローバル市場への進出や社会課題の解決といった事業目線の高い新事業を創出する人材の育成や現地関係者とのネットワーク形成等を図った。また、起業家やベンチャー支援人材、大企業等からなる「オープンイノベーション・ベンチャー創造協議会」において、ビジネスマッチングの開催や広範なネットワーク形成の場を提供し、新事業創出のための基盤形成を図った。(継続)

9. 潜在的創業者掘り起こし事業【平成30年度当初予算：6.3億円の内数】

国で一定水準のカリキュラムを実施する創業スクールを公認し、創業者の基礎的な知識習得を支援した。加えて、潜在的創業者の掘り起こし等に繋がるとともに、将来の地域の創業者を日本全国で増やす観点から、全国的なビジネスプランコンテストを開催した。(新規)

10. エンジェル税制【税制】

創業間もないベンチャー企業への個人投資家（エンジェル）による資金供給を促進するため、引き続き、本税制の普及啓発を実施し、起業促進に向けた環境整備を図った。(継続)

11. 企業のベンチャー投資促進税制【税制】

企業が、産業競争力強化法に基づき経済産業大臣の認定を受けたベンチャーファンドを通じてベンチャー企業に出資した場合に、その出資額の5割を限度として損失準備金を積み立て、損金算入することができる制度である。平成25年度の制度創設から平成30年12月までに、10件のベンチャーファンドに係る投資計画を認定した。(継続)

12. 経営革新支援事業

中小企業等経営強化法に基づき、中小企業が新たな事業活動を行うことで経営の向上を図ることを目的として作成し、承認された経営革新計画に対し、低利の融資制度や信用保証の特例等の支援策を通じ、その事業活動を支援した。(平成30年1月～9月における新規計画承認件数：4,966件)(継続)

13. 地域における創業支援体制の構築

地域の創業を促進させるため、産業競争力強化法において、市区町村が民間の創業支援事業者と連携して創業支援等事業計画を作成し、国の認定を受けた場合、計画に基づく創業支援を受けた創業者に対し、信用保証の拡充、税制(登録免許税半減)等の支援を行うとともに、創業支援事業者に対し信用保証等の支援を行った。(継続)

14. 中小企業・小規模事業者経営力強化融資

日本政策金融公庫が、認定経営革新等支援機関による指導及び助言を通じ経営革新又は異分野の中小企業と連携して新分野の開拓等を行う中小企業の経営力や資金調達力の強化を支援するため、必要な資金の貸付を行った。(継続)

15. ローカル10,000プロジェクト(地域経済循環創造事業交付金)【平成30年度当初予算：14.5億円】

産学官の連携により、地域の資源と資金(地域金融機関の融資)を活用して、雇用吸収力の大きい地域密着型企業の事業立上げを支援するため、民間事業者等が事業化段階で必要となる経費について、地方公共団体が助成を行う場合、その助成に要する経費の一部を交付する。(継続)

16. 女性起業家等支援ネットワーク構築事業【平成30年度当初予算：2.1億円の内数】

女性の起業を支援するため、平成28年度から整備している全国10箇所に形成した地域の金融機関や産業・創業支援機関等を中心とした女性起業家等支援ネットワークを通じて、女性起業家支援コンテストによる支援事例の発信や潜在起業希望者等に向けた起業の普及に関するイベント等を行った。(継続)

17. 生涯現役起業支援助成金【平成30年度当初予算：0.8億円】

40歳以上の中高年齢者の雇用機会の創出を図り、生涯現役社会の実現を推進するため、40歳以上の中高年齢者が起業を行い、事業運営のための従業員を雇い入れる際に必要となる、募集・採用や教育訓練にかかる経費の一部を助成するとともに、起業後一定期間経過後に生産性向上が図れた場合に上乘せの助成金を別途支給する制度改正を実施した。（※平成31年から、事業名が「中途採用等支援助成金（生涯現役起業支援コース）」となる。）（継続）

第2節 事業承継支援

1. 小規模企業共済制度

小規模企業共済制度は、小規模企業者である個人事業主や会社等の役員が掛金を積み立て、廃業や引退をした際に共済金を受け取れる制度であり、いわば小規模企業の経営者のための「退職金制度」である。平成30年12月末現在で141.8万人が在籍しており、平成30年4月から12月までの新規加入者は7.6万人に上った。（継続）

2. 事業引継ぎ支援事業【平成30年度当初予算：68.8億円の内数】

後継者不在等の問題を抱える中小企業・小規模事業者に対し、各都道府県の各認定支援機関に設置されている「事業引継ぎ支援センター」において、事業引継ぎ等に関する情報提供・助言等を行うとともに、M&A等によるマッチング支援を実施した。

平成30年4月～12月の間に8,681件の相談に対応し、645件の引継ぎを実現した。（継続）

3. 非上場株式等に係る相続税・贈与税の納税猶予・免除制度（事業承継税制）の拡充【税制】

非上場株式に係る贈与税・相続税の納税を猶予・免除する「事業承継税制」を、今後5年以内に特例承継計画を提出し、10年以内に実際に承継を行う者を対象に、抜本的に拡充した。本制度は、平成30年4月～12月の間に1,857件の申請を受け付けた。（継続）

4. 中小企業・小規模事業者の事業再編等に係る税負担の軽減措置【税制】

M&Aにより経営資源や事業の再編・統合を通じて事業の継続・技術の伝承等を図る事業者を支援するため、中小企業等経営強化法上の認定を受けた経営力向上計画に基づいて再編・統合を行った際にかかる登録免許税・不動産取得税を軽減した。（継続）

5. 経営承継円滑化法による総合的支援

経営承継円滑化法には遺留分の制約を解決するための民法の特例をはじめとした総合的支援が盛り込まれており、民法特例の適用の基礎となる経済産業大臣の確認を実施し

た。また、M&Aによる事業引継ぎに際して、社外第三者（後継予定の者）に生じる株式買収資金等の資金ニーズに対応するため、買収を行う中小企業者等の代表者未就任のものも対象に含むよう、金融支援の対象範囲を拡充した。（継続）

6. 事業承継円滑化支援事業

全国各地で中小企業の事業承継を広範かつ高度にサポートするため、中小企業支援者向けの研修や事業承継フォーラムによる中小企業経営者等への普及啓発を実施した。（継続）

7. 事業承継・世代交代集中支援事業（プッシュ型事業承継支援高度化事業）【平成30年度補正予算：50億円の内数】

早期・計画的な事業承継の準備に対する経営者の「気付き」を促すため、各都道府県単位で支援機関等から構成される事業承継ネットワークを構築した。事業承継ネットワークでは、事業承継診断を通じて経営者の事業承継支援に係るニーズを掘り起こし、適切な支援機関への取り次ぎ等を実施した。

平成30年度は47都道府県で実施（独自に取り組む3自治体を含む）し、平成30年4月～11月の間に98,360件の事業承継診断を実施した。（継続）

8. 事業承継・世代交代集中支援事業（事業承継補助金）【平成30年度補正予算：50億円の内数】

事業承継・世代交代を契機として、経営革新や事業転換に挑戦する中小企業に対し、設備投資・販路拡大・既存事業の廃業等に必要な経費を支援した。また、サプライチェーンや地域に根付いた価値ある事業の継続のために、事業再編・事業統合を促進して、サプライチェーンや地域経済の活力維持、発展を図る取組に必要な経費を支援する類型を新設した。（継続）

第3節 資金繰り支援、事業再生支援

1. セーフティネット貸付【財政投融資】

日本政策金融公庫が、社会的、経済的環境の変化等外的要因により、一時的に売上の減少等業況悪化を来している中小企業・小規模事業者の資金繰りを支援。平成30年度の貸付実績は、約2万2千件、約5,100億円となった（平成30年12月末時点）。（継続）

2. 小規模事業者経営改善資金融資事業（マル経融資）【財政投融資】

小規模事業者を金融面から支援するため、商工会、商工会議所、都道府県商工会連合会の経営指導を受けている小規模事業者に対して、日本公庫が無担保・無保証・低利で融資を行った。

(平成30年度の実績は、35,772件、2,245億円(平成30年12月末時点。))(継続)

3. 小規模事業者経営発達支援融資事業【財政投融資】

事業の持続的発展に取り組む小規模事業者を支援するため、経営発達支援計画の認定を受けた商工会・商工会議所による経営指導を受ける小規模事業者に対し、日本公庫が低利で融資を行った。(平成30年度の実績は、33件、5.4億円(平成30年12月末。))(継続)

4. 資本金劣後ローンの推進【財政投融資】

日本政策金融公庫が、新事業展開や経営改善に取り組む中小企業・小規模事業者に対し、財務体質を強化するとともに、民間金融機関からの資金調達を円滑に図るため、金融検査上自己資本とみなし得る一括償還の資金(資本金資金)を供給することで、中小企業・小規模事業者の資金繰りを支援。平成30年度の貸付実績は、約770件、約420億円となった(平成30年12月末時点。)(継続)

5. (再掲)中小企業・小規模事業者経営力強化融資

6. 借換保証の推進

信用保証協会が、複数の借入債務を一本化し、足元の返済負担の軽減を図るための借換保証を推進。平成30年度(平成30年12月末まで)の保証承諾実績は、127,310件、約2兆3,944億円となった。また、経営者に事業改善の意欲があるにもかかわらず、返済条件の緩和実施による前向きな金融支援を受けることが困難な中小企業・小規模事業者を支援するため、平成28年に条件変更改善型借換保証を創設。平成30年度(平成30年12月末まで)の保証承諾実績は、260件、約88億円となった。(継続)

7. セーフティネット保証

取引先の倒産、自然災害、取引金融機関の経営合理化等により経営の安定に支障を生じている中小企業・小規模事業者に信用保証協会が通常の保証枠とは別枠での保証を実施した(保証割合80%または100%。保証限度額は無担保8,000万円、最大2億8,000万円。)。平成30年度は、平成30年7月豪雨(4号)、平成30年北海道胆振地方中東部地震(4号)、平成30年台風21号等(4号)等により発動されている。また、セーフティネット保証5号は、引き続き最近3か月間の月平均売上高等が前年同期比で一定割合以上減少等の基準を満たす業種を指定した。平成30年度(平成30年12月末まで)のセーフティネット保証全体の保証承諾実績は、6,137件、約1,623億円となった。(継続)

8. 信用保証協会による経営支援事業

信用保証協会の利用者又は利用予定している創業(予定)者、経営改善に取り組む中小企

業・小規模事業者に加えて、平成29年度より事業承継を予定している場合や生産性向上を目指す中小企業・小規模事業者についても新たに支援の対象として追加。これらの中小企業・小規模事業者に対して、信用保証協会が地域金融機関と連携して、専門家派遣をはじめとした経営支援を実施し、資金繰り支援と一体となった支援を実施した。

平成30年度（平成30年12月末まで）は、約15,200回の専門家派遣を実施している。（継続）

9. 認定支援機関による経営改善計画策定支援事業【平成30年度補正予算：100億円】

借入金の返済負担等の財務上の問題を抱え、金融支援を伴う本格的な経営改善を必要とする中小企業・小規模事業者等に対して、中小企業等経営強化法に基づく認定支援機関（税理士、公認会計士、地域金融機関等）による経営改善計画策定支援や当該計画に係るフォローアップに要する費用の一部を負担（2/3）した。平成30年12月末における相談件数は3,830件、新規受付件数は1,271件となり、制度発足時（平成25年3月）から平成30年12月末までの実績は、相談件数50,655件、新規受付件数は16,551件となった。また、資金繰り管理や採算管理などの早期の経営改善計画の策定を必要とする中小企業・小規模事業者に対して、認定支援機関による早期経営改善計画策定支援に係る費用の一部を負担（2/3）した。平成30年12月末における相談件数は4,279件、新規受付件数は3,773件となり、制度発足時（平成29年5月）から平成30年12月末までの実績は、相談件数10,826件、新規受付件数9,738件となった。（継続）

10. 中小企業再生支援協議会【平成30年度当初予算：68.8億円の内数】

各都道府県の商工会議所等に設置した中小企業再生支援協議会において、事業の収益性はあるが、債務超過等の財務上の問題を抱えている中小企業・小規模事業者に対し、窓口相談による課題解決に向けたアドバイスや、関係金融機関等との調整も含めた再生計画の策定支援を行った。平成30年4月から12月末までの実績は、相談件数1,454件、再生計画の策定完了件数542件となり、制度発足時から平成30年12月末までの実績は、相談件数41,701件、再生計画の策定完了件数13,682件となった。（継続）

11. 中小企業再生ファンド

事業再生に取り組む中小企業への経営支援や資金供給等を実施するため、（独）中小企業基盤整備機構と地域金融機関、信用保証協会等が一体となって、中小企業の再生を地域内で支援する地域型ファンドや広域的に支援する全国型ファンドの組成・活用を促進する取り組みを行った。平成30年12月末までに58件のファンドが創設され、ファンドの総額は約1,847億円に上った。また、当該再生ファンドによる投資実績は平成30年12月末までに526社、約1,066億円に上った。（継続）

12. 「経営者保証に関するガイドライン」の利用促進等【平成30年度当初予算：1.0億円】
平成25年12月5日に公表された「経営者保証に関するガイドライン」の利用促進を図るため、平成25年度に中小機構地域本部等に設置した相談窓口と、ガイドラインの利用を希望する方への専門家派遣窓口について、引続き実施した。また、平成25年度に拡充・創設した公的金融機関における経営者保証によらない融資・保証制度について、引続き実施した。加えて、中小企業・小規模事業者等に対してWEBバナー広告や政府広報等により「経営者保証に関するガイドライン」の広報を行った。(継続)
13. 金融行政における小規模事業者に対する経営支援の強化等
「金融行政のこれまでの実践と今後の方針」に基づき、金融機関に対し、地域企業の真の経営課題を的確に把握し、その解決に資する方策の策定及び実行に必要なアドバイスや資金使途に応じた適切なファイナンスを提供するといった地域企業の価値向上につながる支援を行うよう促した。(継続)
14. 沖縄の中小企業金融対策【財政投融资】【平成30年度当初予算：710億円の内数】
沖縄振興開発金融公庫を活用した沖縄の中小企業対策は、日本公庫が行う業務・取組について、同様に行うとともに、沖縄の特殊事情を踏まえ独自の貸付制度の拡充を実施した。(継続)

第4節 人材・雇用対策

1. 地域中小企業人材確保支援等事業【平成30年度当初予算：18.5億円の内数】
経営資源の乏しい中小企業・小規模事業者の人材の確保を支援することを目的に、地域特性に合わせ、各地の中小企業・小規模事業者が必要とする人材を地域内外から発掘、紹介、定着等人材確保支援を実施した。また、中小企業等が中核人材を確保するための持続的なスキームの構築に向けた実証事業を実施した。(継続)
2. 中小サービス業中核人材の育成支援事業【平成30年度当初予算：0.85億円】
次世代の経営者を育成・確保するため、中小サービス事業者の次世代経営人材と優良企業等をマッチングし、実地研修(一定期間の“修行”)を組成することで、経営等の成功の鍵を体得する機会を提供した。また、修行の様子や成果を紹介するなど、修行のイメージや成果が明確になるよう努めた。(継続)
3. スマートものづくり応援隊等事業【平成30年度当初予算：1.8億円の内数】
製造現場の経験が豊富な人材や、IoTやロボットに知見を有する人材等が指導者としての汎用的なスキルを身につけるための研修を実施し、育成した指導者を製造業等の中小企業・小規模事業者の現場に派遣することで、これらの事業者の生産性向上を目指す。平成

30年度末時点で計31拠点を整備。(継続)

4. 小規模事業者支援人材育成事業【平成30年度当初予算：18.5億円の内数】

経営資源の乏しい小規模事業者の人材の確保を支援することを目的に、地域特性に合わせ、各地の小規模事業者が必要とする人材を地域内外から発掘し、紹介・定着などを支援した。また、小規模事業者を支援する人材を育成することを目的に、マッチングや実地研修の組成、外部講習受講の支援を行った。(継続)

5. 中小企業等支援人材育成事業【平成30年度当初予算：1.0億円の内数】

空き店舗対策や合意形成手法等、まちづくり特有のスキルの習得を図る研修等を実施することで、まちづくりを牽引するタウンマネージャー等を育成した。(継続)

6. 中小企業大学校における人材育成事業

全国9か所にある中小企業大学校において、中小企業の経営者、管理者等を対象に経営課題の解決に直接結びつくような研修等を実施した。また、地域の事業者からのアクセス改善に向けたサテライト・オフィスの実施や、高度実践プログラムの導入などの機能強化を本格的に実施した。(継続)

7. ふるさとプロデューサー育成支援事業【平成30年度当初予算：10.5億円の内数】

地域の関係者を巻き込み、地域資源を活かした魅力ある産品を「地域ブランド化」し、海外市場を見据えて販路開拓を行う取組の中心的担い手となることができる人材育成の取組を支援した。(継続)

8. 労働者の雇用維持対策【平成30年度当初予算：52.3億円の内数】

景気の変動等にとまなう経済上の理由により、事業活動の縮小を余儀なくされた事業主が、休業、教育訓練又は出向により、労働者の雇用の維持を図った場合に、雇用調整助成金を支給するとともに、不正受給防止対策にも積極的に取り組み、本助成金のより一層の適正な支給に努めた。(継続)

9. 魅力ある雇用創出に向けた雇用管理の改善の支援【平成30年度当初予算：175.9億円の内数】

人材確保等支援助成金において、企業の雇用管理改善の取組を支援し、魅力ある職場づくりを図るため、中小労確法に基づき各都道府県知事に改善計画の認定を受けた中小企業団体(事業協同組合等)が労働環境向上事業を行った場合に助成を行った。また、中小企業・小規模事業者等が雇用管理制度を新たに導入・実施し、従業員の離職率を低下させた場合に助成を行った。加えて、介護福祉機器を導入した場合の助成及び従業員の離職率を

低下させた場合に助成した。さらに、介護事業主及び保育事業主が、賃金制度の整備を通じて従業員の離職率を低下させた場合にも助成した。また、能力評価を含む人事評価制度等を整備し、定期昇給等のみによらない賃金制度を設けることを通じて生産性向上、賃金アップと離職率低下を図った場合に助成した。加えて、生産性向上に資する設備等への投資を通じて、生産性向上、雇用管理改善（賃金アップ）等を図る事業主に対する助成を創設した。さらに、本助成金において雇用管理制度助成コースの助成を受けた中小建設事業主が若年者及び女性の入職率に係る目標を達成した場合や、中小建設事業主が、雇用する登録基幹技能者の賃金テーブルまたは資格手当を増額改定した場合に助成を行った。また、建設事業主又は建設事業主団体が若年者及び女性労働者の入職・定着の取組を実施した場合や、職業訓練法人が建設工事における作業に係る職業訓練の推進を行った場合に助成した。その他、中小建設事業主が被災3県に所在する作業員宿舎等の整備を行った場合や、中小元方建設事業主が建設工事現場に女性専用作業員施設を賃借した場合、職業訓練法人が認定訓練の実施に必要な施設等の設置等をした場合に助成を行った。（継続）

10. 地域雇用開発助成金（地域雇用開発コース）【平成30年度当初予算：34.1億円】

地域における雇用の創出及び安定を図るため、雇用機会の不足している地域等において事業所の設置又は整備を行い、併せて地域の求職者等を雇い入れる事業主に対して、設置等の費用及び雇入れ人数に応じて助成を行う地域雇用開発助成金（地域雇用開発コース）を支給した。（継続）

11. 地域活性化雇用創造プロジェクト【平成30年度当初予算：53.2億円】

地域における安定した良質な雇用の創出・確保に向けた取組を推進するため、産業政策と一体となって正社員雇用の創出・確保に取り組む都道府県を支援する地域活性化雇用創造プロジェクトを実施した。（継続）

12. 成長分野等への人材移動の促進【平成30年度当初予算：62.6億円】

事業規模の縮小等に伴い離職を余儀なくされる労働者（再就職援助計画対象者等）に対する再就職支援を民間職業紹介事業者への委託等により行う事業主に対して、労働移動支援助成金（再就職支援コース）による助成を行った。また、労働移動支援助成金（早期雇入れ支援コース）において、再就職援助計画対象者等を早期に雇い入れた、又は早期に雇い入れた再就職援助計画対象者等に訓練を実施した事業主に対する助成を実施した。さらに、労働移動支援助成金（中途採用拡大コース）において、中途採用者の能力評価、賃金、処遇の制度を整備した上で中途採用者の採用を拡大させた事業主に対する助成を行った。（継続）

13. 人材確保対策推進事業【平成30年度当初予算：25.8億円の内数】

人材不足分野における人材の安定的な確保のため、全国の主要なハローワークに設置する「人材確保対策コーナー」を中心に、きめ細かな職業相談・職業紹介、求人者への助言・指導等を実施した。(継続)

14. 若者雇用促進法に基づくユースエール認定制度【平成30年度当初予算:5.6億円の内数】
若者の雇用管理が優良な中小企業について、「青少年の雇用の促進等に関する法律」(昭和45年法律第98号)に基づき、厚生労働大臣が「ユースエール認定」企業として認定し、中小企業の情報発信を後押しすることにより、当該企業が求める人材の円滑な採用を支援する。(継続)

15. 最低賃金の引き上げに向けた中小企業・小規模事業者支援【平成30年度当初予算:29億円の内数、平成30年度補正予算5.5億円】

最低賃金・生産性向上による賃金の引上げに向けた中小企業・小規模事業者の生産性向上等のための支援として、

- ①働き方改革に関する相談等にワンストップで対応するため、「働き方改革推進支援センター」を全国(47カ所)に設置し、無料の相談対応・専門家派遣を実施した。(新規)
- ②傘下企業の労働時間短縮や賃金引上げに向けた生産性向上に資する取組を行う中小企業団体に対し、その取組に要した費用を助成した。(新規)
- ③全国47都道府県の中小企業・小規模事業者を対象として、生産性向上のための設備投資等を行い、事業場内の時間給1,000円未満の労働者の賃金を30円以上引き上げた場合に、その設備投資などに要した費用の一部を助成(助成率7/10、企業規模30人以下の小規模事業者は3/4)するとともに、賃金引上げ労働者数に応じて助成上限額上乘せして支給を行った(1~3人:50万円、4~6人:70万円、7人以上:100万円)。(継続)

16. キャリアコンサルティングの普及促進

民間職業紹介・就職支援機関や企業の人事管理・人材育成部門、学校におけるキャリア教育などにおいて、キャリアコンサルティング(労働者の職業の選択、職業生活設計又は職業能力の開発及び向上に関する相談に応じ、助言及び指導を行うこと。)の活用について普及促進を進めた。平成28年4月には、キャリアコンサルティングを行う専門家として「キャリアコンサルタント」を国家資格化したことから、当該資格の周知を進めた。また、企業がその人材育成ビジョン・方針に基づき、キャリアコンサルティング面談と多様なキャリア研修などを組み合わせて、体系的・定期的に従業員の支援を実施し、従業員の主体的なキャリア形成を促進・支援する総合的な取組み、また、そのための企業内の「仕組み」である「セルフ・キャリアドック」の導入を推進した。(継続)

17. 賃上げの促進に係る税制（所得拡大促進税制を改取）【税制】

平成30年度税制改正において見直しを行った。給与等支給総額が前年度を上回っており、①前年度から継続雇用者給与等支給額が1.5%以上増加している場合には、給与等支給総額の前年度からの増加額に対して、15%の税額控除、さらに、②継続雇用者給与等支給額が対前年度比で2.5%以上増加しており、人材投資や生産性向上に取り組む場合には、給与等支給総額の前年度からの増加額に対して、25%の税額控除をすることとした。なお、所得拡大促進税制は平成29年度において、中小企業については、件数は117,332件、金額にして約1,815億円の適用があった。（継続）

第3章 地域経済の活性化に資する事業活動の推進

第1節 地域資源の活用

1. 小規模支援法による経営発達支援計画の認定

小規模事業者支援法に基づき商工会・商工会議所が小規模事業者の支援を技術の向上、新たな事業の分野の開拓その他の小規模事業者の経営の発達に資する計画を作成し、経済産業大臣が認定する。第5回認定までに、累計1,370件(1,573単会)の認定を行った。（継続）

2. (再掲)小規模事業者対策推進事業

3. ふるさと名物応援事業【平成30年度当初予算：10.5億円の内数】

中小企業・小規模事業者が、地域資源の活用や農林漁業者との連携により行う、新商品・新サービスの開発、販路開拓を支援した。また、地域資源の活用や、農林漁業者との連携により行う商品開発等に取り組む事業者に対して、一般社団法人等が行う消費者嗜好に関する情報提供、マッチング支援などの取組を支援した。（継続）

4. (再掲) JAPAN ブランド育成支援事業

5. 伝統的工芸品の指定

伝統的工芸品産業の振興に関する法律（以下「伝産法」という。）に基づき、伝統的工芸品への指定の申出があった工芸品について調査、検討を行った後、産業構造審議会の意見を聴いて、以下の3品目について、伝統的工芸品の指定及び指定の変更を行った。（継続）

- ・奈良県「奈良墨」、沖縄県「三線」（平成30年11月7日指定）
- ・富山県「高岡銅器」（平成30年11月7日指定の変更（製造技法の追加））

6. 伝統的工芸品産業振興関連補助事業【平成30年度当初予算：11.1億円】

(1) 伝統的工芸品産業の振興に関する法律（以下「伝産法」という。）に基づき、伝統的工芸品産業の振興のため以下の支援を行った。

①産地の製造協同組合等が実施する以下の事業に対する補助

- ・後継者育成事業
- ・原材料確保対策事業
- ・意匠開発事業
- ・連携活性化事業
- ・産地プロデューサー事業 等

②伝産法第23条に基づく一般社団法人・一般財団法人が実施する以下の事業に対する補助

- ・人材確保および技術技法継承事業
- ・産地指導事業
- ・普及推進事業
- ・需要開拓事業 等

(2)産地ブランド化推進事業

伝統工芸品・地場産品等の産地への観光客誘致・海外販路開拓を後押しするため、各産地にデザイナー等の外部人材等を招聘する取組を支援。（継続）

7. 伝統的工芸品の普及・推進事業

伝統的工芸品に対する国民の理解を増進するため、毎年11月を「伝統的工芸品月間」とし、伝統的工芸品月間国民会議全国大会の開催等の普及・啓発事業を実施。平成30年度においては、福岡県で全国大会を開催した。（継続）

第2節 商店街・中心市街地の活性化

1. 地域商店街の活性化に向けた総合的支援

地域商店街活性化法に基づき、商店街活性化事業計画を国が認定した商店街等について、支援措置を講じた。（継続）

2. 全国商店街支援センターによる人材育成等

中小企業関係4団体が共同で設立した「全国商店街支援センター」において、人材育成、ノウハウ提供等の支援を行った。【継続】

3. 中心市街地活性化協議会運営支援事業【中小機構交付金の内数】

中心市街地活性化協議会の設立・運営にあたって、中小機構に設置された中心市街地活性化協議会支援センターを中心に、各種相談対応、HPやメールマガジンでの情報提供、交流会の開催によるネットワーク構築支援等を行った。平成30年度（平成31年1月末

時点)は135件の相談対応を実施した。(継続)

4. 中心市街地商業等活性化アドバイザー派遣事業【中小機構交付金の内数】

中心市街地活性化協議会等が抱える様々な課題に対応するため、中小機構に登録された商業活性化に関する各分野の専門家を派遣した。平成30年度(平成31年1月末時点)は31地域に専門家を派遣した。(継続)

5. 中心市街地商業活性化診断・サポート事業【中小機構交付金の内数】

中心市街地活性化協議会等が行う中心市街地における商業活性化の取組を支援するため、中小機構における専門的ノウハウを活用し、セミナー等の企画・立案支援・講師の派遣や、個別事業の実効性を高めるための助言・診断・課題整理・情報提供等を行った。平成30年度(平成31年1月末時点)は3地域でセミナーを開催し、13地域へ助言等を実施した。(継続)

6. 企業活力強化資金(流通・サービス業関連)【財政投融资】

中小事業者・サービス業者等の経営の近代化及び流通機構の合理化並びに空き店舗等の解消を図るため、日本政策金融公庫が必要な資金の貸付を行った。平成30年度(平成30年12月末時点)の貸付実績は9,511件、796.7億円となった。(継続)

7. 地域・まちなか商業活性化支援事業【平成30年度当初予算16.3億円】

商店街等における子育て・高齢者支援サービスの提供や空き店舗への店舗誘致、中心市街地における複合商業施設の整備などの取組を支援した。平成30年度には、地域商業自立促進事業において、調査分析事業を18件、支援事業を15件、中心市街地再興戦略事業において、調査事業を6件、先導的・実証的的事业を4件、専門人材活用支援事業を22件採択した。(継続)

8. 中心市街地活性化のための税制措置【税制】

中心市街地活性化法の「認定特定民間中心市街地経済活力向上事業計画」に基づく不動産の取得に対し、その所有権の保存登記等に係る登録免許税の税率を1/2とする措置を講じた。(継続)

第3節 その他の地域活性化施策

1. 地域未来投資の促進

地域の中核企業候補として選定した地域未来牽引企業等に対し、地域未来投資促進法の活用等による支援を実施した。また、新たに1,543社の地域未来牽引企業を追加選定した。(継続)

2. (再掲) ローカル10,000プロジェクト(地域経済循環創造事業交付金)【平成30年度当初予算:14.5億円】

産学金官の連携により、地域の資源と資金(地域金融機関の融資)を活用して、雇用吸収力の大きい地域密着型企業の立ち上げを支援するため、民間事業者等が事業化段階で必要となる経費について、地方公共団体が助成を行う場合、その助成に要する経費の一部を交付する。(継続)

3. 企業の地方拠点強化税制【税制】

地方創生のためには、東京一極集中を是正し、地方に良質な雇用を創出することが必要である。このため、企業の本社機能(事務所、研究所、研修所)の東京23区から地方への移転や地方における拡充をした場合に、計画の認定を受けた企業のオフィス等に係る建物等の取得等について、取得価額の15%の特別償却(移転型事業の場合には、取得価額の25%)又は取得価額の4%の税額控除(移転型事業の場合には、取得価額の7%)の選択適用、その地方拠点における雇用者数に応じた税額控除を講じる措置、及び企業の地方拠点強化に係る地方交付税による減収補填措置を引き続き講じた。また、平成30年度税制改正では、適用期限を2年間延長しつつ、①制度全体について雇用要件の緩和等、②東京一極集中に直接効果のある移転型事業について、支援対象外地域の見直し(近畿圏・中部圏中心部を支援対象地域に追加)等を行うとともに、地方交付税による減収補填措置の拡充を実施した。(継続)

4. 地域中核企業創出・支援事業【平成30年度当初予算:21.5億円の内数】

地域中核企業候補が新分野・新事業等に挑戦する取り組みを支援し、その成長を促すため、支援人材を活用して、全国大の外部リソース(大学、協力企業、金融機関等)とのネットワーク構築を支援した。また、地域中核企業の更なる成長のため、支援人材を活用して、事業化戦略の立案、販路開拓等をハンズオン支援した。さらに、国際市場に通用する事業化等に精通した専門家であるグローバル・コーディネーターを組織化した「グローバル・ネットワーク協議会」を活用し、グローバル市場も視野に入れた事業化戦略の立案や販路開拓等を支援した。(継続)

5. 連携中枢都市圏構想の推進【平成30年度当初予算:1.3億円の内数】

連携中枢都市圏の形成等を支援するため、国費による委託事業を実施した。また、圏域全体の経済成長のけん引、高次都市機能の集積・強化及び生活関連機能サービスの向上に資する取組を支援するため、連携中枢都市圏ビジョンを策定した連携中枢都市及び連携市町村の取組に対して、地方財政措置を講じた。平成31年1月末時点で、28圏域で連携中枢都市圏が形成されている。(継続)

6. 地域経済牽引事業支援事業【平成30年度当予算：10.0億円の内数】

地域未来投資促進法の計画承認を受けた事業者が中小企業と連携して行う、戦略分野（先端ものづくり（医療機器、航空機、新素材等）、地域商社、観光等）における事業化や設備投資を支援した。（新規）

7. 観光産業等生産性向上資金【財政投融资】

観光産業等の生産性向上及び観光消費の底上げを通じた日本経済の活性化を図るため、品質の高いサービス等を提供する中小企業に対して日本政策金融公庫が必要な資金の貸付を行った。平成30年度（平成30年12月末時点）の貸付実績は6件、3.6億円となった。（継続）

第4章 地域ぐるみで総力を挙げた支援体制の整備

第1節 経営支援体制の強化

1. （再掲）小規模事業者対策推進事業

2. 中小企業連携組織支援対策推進事業【平成30年度当初予算：6.6億円】

中小企業組合を支援する専門機関の全国中小企業団体中央会を通じて、経営革新・改善に取り組む中小企業組合等に対して、その実現化に向けた取組を支援した。さらに、外国人技能実習生受入事業を行う中小企業組合（監理団体）等の事業が適正に行われるように支援を行った。（継続）

3. 経営支援と一体となった高度化融資による設備資金の支援

工場団地・卸団地、ショッピングセンター等の整備、商店街のアーケード・カラー舗装等の整備などを行う中小企業組合等に対して、都道府県と中小企業基盤整備機構が一体となってその設備資金を長期・低利（又は無利子）で貸付けた。貸付けに際しては、事前に事業計画について専門的な立場から診断・助言を行った。（継続）

4. 中小企業・小規模事業者ワンストップ総合支援事業【平成30年度当初予算：50.2億円】

中小企業・小規模事業者等が抱える様々な経営課題に対応するワンストップ相談窓口として、各都道府県に「よろず支援拠点」を設置し、一歩踏み込んだ専門的な助言を行うとともに、特に高度・専門的な経営課題に対応するために専門家派遣を実施した。（継続）

5. ローカルベンチマークの活用促進

「サービス等生産性向上 IT 導入支援事業」において、IT 導入補助金申請前にローカル

ベンチマークを活用し、自社の経営状態の把握を行うことを可能とした。また、活用人材育成の観点から、商工団体で企業の経営者自身がローカルベンチマークを活用するセミナーを実施したほか、活用事例集の取りまとめや活用方法に関する動画の作成を行った。「ローカルベンチマーク活用戦略会議」においては、ローカルベンチマークを活用し資金調達に結び付いた事例や各支援機関の取り組み等を共有したほか、「ローカルベンチマーク活用行動計画平成30」を取りまとめた。(継続)

第5章 その他の小規模企業振興関係施策

第1節 被災地の中小企業・小規模企業振興関係施策

1. マル経・衛経融資の貸付限度額・金利引下げ措置の拡充【財政投融資】

平成30年7月豪雨より直接又は間接的に被害を受けた小規模事業者に対し、無担保・無保証・低利で利用できる日本公庫によるマル経・衛経融資の貸付限度の拡充や金利の引下げを実施した。(平成30年7月豪雨型の平成30年度の実績は、マル経融資で94件、4.5億円、衛経融資の実績は無し。(平成30年12月末時点。)(新規)

2. 被災中小企業への資金繰り支援(政策金融)【財政投融資】

東日本大震災及び熊本地震により被害を受けた中小企業・小規模事業者への資金繰り支援として、日本政策金融公庫及び商工中金において、「東日本大震災復興特別貸付」及び「平成28年熊本地震特別貸付」を継続的に実施している。本制度の運用開始後、平成30年12月末までの貸付実績は、東日本大震災復興特別貸付が、約30万3千件、約6兆1千億円、平成28年熊本地震特別貸付が、約1万8千件、約2,400億円となった。また、東日本大震災においては、原発事故に係る警戒区域等の公示の際に当該区域内に事業所を有していた中小企業・小規模事業者や、地震・津波により事業所等が全壊・流失した中小企業・小規模事業者に対して、県の財団法人等を通じ、貸付金利を実質無利子化する措置を引き続き実施した。(継続)

3. 被災中小企業への資金繰り支援(信用保証)

東日本大震災により被害を受けた中小企業・小規模事業者を対象に、既存の一般保証や災害関係保証、セーフティネット保証とは別枠の新たな保証制度を平成23年度に創設。平成30年度も特定被災区域内において引き続き実施した(保証割合100%。保証限度額は無担保8,000万円、最大2億8,000万円。)。本制度の運用を開始した平成23年5月23日から平成30年12月末までの保証承諾実績は、140,275件、約2兆8,344億円であった。また、平成28年4月に発生した熊本地震により被害を受けた中小企業・小規模事業者を対象に、既存の一般保証とは別枠のセーフティネット保証及び災害関係保証を引き続き実施した。両制度の平成30年12月末までの保証承諾実績は、合計で8,206件、約1,309億円であった。(継続)

4. 原子力災害に伴う「特定地域中小企業特別資金」

原子力発電所事故の被災区域に事業所を有する中小企業等が福島県内において事業を継続・再開する場合に必要な事業資金（運転資金・設備資金）を長期・無利子、無担保での融資を行った。（継続）

5. 「産業復興相談センター」及び「産業復興機構」による事業再生支援【平成30年度：12.2億円の内数】

東日本大震災の被災各県の中小企業再生支援協議会の体制を拡充するかたちで平成23年度に設置した、総合相談窓口である「産業復興相談センター」と、債権買取等を行う「産業復興機構」による中小事業者等の事業再生支援を引続き実施した。各県の産業復興相談センターにおいては、平成30年12月31日までに6,363件の事業者からの相談を受け付けており、金融機関等による金融支援について合意を取り付けた案件は1,215件、うち債権買取を決定した案件は339件となった。（継続）

6. 「株式会社東日本大震災事業者再生支援機構」による再生支援【平成30年度当初予算：100億円】

被災事業者の二重ローン問題に対応するため、東日本大震災事業者再生支援機構では旧債務に係る返済負担の軽減等の支援を実施した。平成24年3月5日の業務開始以来これまでに2,833件の相談を受け付けており、そのうち739件の事業者に対して、債権買取等の再生支援を行う旨の決定をした（平成31年1月末現在）。（継続）

7. 再生可能性を判断する間の利子負担の軽減

東日本大震災及び原子力発電所の事故による被害を受けた中小事業者等が産業復興相談センターを活用した事業再生に取り組む際に、再生計画策定支援の期間中に発生する利子を補填することにより、早期の事業再生の実現を図ることを目的とする事業であり、平成23年度に創設した。本施策については平成30年度も引続き実施した。【継続】

8. 被災中小企業復興支援リース補助事業の実施

被災中小企業の二重債務負担の軽減を図るため、東日本大震災に起因する設備の滅失等により債務を抱えた中小企業に対し、設備を再度導入する場合のリース料の10%を補助した。（継続）

9. 中小企業組合等協同施設等災害復旧事業

【東日本大震災】【平成30年度当初予算：149.6億円】

東日本大震災に係る被災地域の復旧及び復興を促進するため、

- ① 複数の中小企業等から構成されるグループが復興事業計画を作成し、地域経済や雇用維持に重要な役割を果たすものとして県から認定を受けた場合に、計画実施に必要な施設・設備の復旧にかかる費用に対して、国が1/2、県が1/4の補助、
- ② 商工会等の中小企業者のための指導・相談施設等の災害復旧事業にかかる費用に対して、国が1/2の補助を実施し、被災した中小企業等のグループ等の施設の復旧等に対して支援を行った。(継続)

【熊本地震】【平成30年度補正予算 119.8億円】

熊本地震に係る被災地域の復旧及び復興を促進するため、複数の中小企業等から構成されるグループが復興事業計画を作成し、地域経済や雇用維持に重要な役割を果たすものとして県から認定を受けた場合に、計画実施に必要な施設・設備の復旧にかかる費用に対して、国が1/2、県が1/4の補助を実施し、被災した中小企業等のグループの施設の復旧等に対して支援を行った。(継続)

【平成30年7月豪雨】【平成30年度予備費：401億円、平成30年度補正予算：314億円】

平成30年7月豪雨に係る被災地域の復旧及び復興を促進するため、複数の中小企業等から構成されるグループが復興事業計画を作成し、地域経済や雇用維持に重要な役割を果たすものとして県から認定を受けた場合に、計画実施に必要な施設・設備の復旧にかかる費用に対して、国が1/2、県が1/4の補助を実施し、被災した中小企業等のグループの施設の復旧等に対して支援を行った。(新規)

**10. 仮設施設整備事業・仮設施設有効活用等助成事業【平成30年度当初予算：6.0億円の
内数】**

東日本大震災の被害を受けた中小企業者等の早期事業再開を支援するため、(独)中小企業基盤整備機構が仮設工場や仮設店舗等を整備し、被災市町村を通じて原則無償で貸し出す事業を実施しており、平成31年1月末までに6県53市町村593箇所に施設を設置した。また、平成26年年4月より仮設施設の本設化、移設、撤去に要する費用の助成事業を実施し、平成31年1月末までに93案件の助成を行った。(継続)

11. 施設・設備の復旧・整備に対する貸付け

【東日本大震災】

東日本大震災により被害を受けた中小企業者が、県から認定を受けた復興事業計画に基づいて、その計画を実施するために必要な施設・設備の復旧・整備を行う場合に、独立行政法人中小企業基盤整備機構(以下「中小機構」という。)と県が協力して、必要な資金の貸し付けを行った。(継続)

【熊本地震】

熊本地震により被害を受けた中小企業者が、県から認定を受けた復興事業計画に基づいて、その計画を実施するために必要な施設・設備の復旧・整備を行う場合に、中小機構と県が協力して、必要な資金の貸し付けを行った。(継続)

【平成30年7月豪雨】

平成30年7月豪雨により被害を受けた中小企業者が、県から認定を受けた復興事業計画に基づいて、その計画を実施するために必要な施設・設備の復旧・整備を行う場合に、中小機構と県が協力して、必要な資金の貸し付けを行った。(新規)

12. 事業復興型雇用確保事業

被災地の深刻な人手不足等による雇用のミスマッチに対応するため、産業政策と一体となった雇用面での支援を実施した。(継続)

13. 特別相談窓口等の設置

全国の日本公庫、商工中金、信用保証協会、商工会議所、商工会連合会、中小企業団体中央会、中小機構地域本部等及び経済産業局に特別相談窓口を設置し、東日本大震災の被災中小企業者等からの経営・金融相談に応じた。(継続)

14. 中小企業電話相談ナビダイヤルの実施

どこに相談したらよいか困っている中小企業のために、一つの電話番号で最寄りの経済産業局につながる「中小企業電話相談ナビダイヤル」を実施した。(継続)

15. 官公需における被災地域等の中小企業者に対する配慮【平成30年度当初予算：13.9億円の内数】

東日本大震災及び平成28年年熊本地震、平成30年7月豪雨について、被災地域の中小企業・小規模事業者に対する官公需における配慮について、「中小企業者に関する国等の契約の基本方針」に盛り込み、周知徹底を図った。(継続)

16. 特定求職者雇用開発助成金（被災者雇用開発コース）【平成30年度当初予算：1.0億円】

東日本大震災による被災離職者等の方を、ハローワーク等の紹介により、継続して1年以上雇用することが見込まれる労働者として雇い入れる事業主に対して、助成金を支給する。また、対象労働者を10人以上雇い入れる事業主に対して助成金を上乘せする。

17. 放射線量測定指導・助言事業【平成30年度当初予算：0.3億円】

避難指示区域等の見直しにより原子力被災企業の事業再開や企業立地の進展が見込まれることから、福島県内企業等からの要請に応じて、専門家チームを派遣するとともに、福島県内の事業所において、工業製品等の放射線量測定等に係る指導・助言を行うことで工業製品等に係る風評を払拭する。(継続)

18. 原子力災害対応雇用支援事業【平成30年度当初予算：15.5億円の内数】

原子力災害の影響を受けた福島県内の被災者の一時的な雇用の場を確保し、生活の安定を図るための事業を実施した。(継続)

19. 被災地の人材確保対策事業【平成30年度当初予算：9.7億円】

被災地に若者や専門人材等の幅広い人材を呼び込むとともに、人材獲得に成功した好事例を被災地に広めた。平成30年度から関係人口を増やす取組を行った。(継続)

20. 福島イノベーション・コースト構想 地域復興実用化開発等促進事業【平成30年度当初予算：69.7億円】

福島イノベーション・コースト構想の重点分野（廃炉、ロボット、エネルギー、環境・リサイクル、農林水産等）について、地元企業との連携等による地域振興に資する実用化開発等の費用を補助する。(継続)

21. 自立・帰還支援雇用創出企業立地補助金【平成30年度当初予算：80.0億円】

福島県12市町村の避難指示区域等で工場・店舗等の新增設を行う企業に対し、その費用を補助し、雇用創出、産業集積を図る。加えて、住民の帰還や産業立地を促進するため、商業回復を進める。(継続)

22. 中小・小規模事業者の事業再開等支援事業【平成30年度当初予算：112.0億円（基金）】

福島県の原子力被災12市町村で被災した中小事業者の自立を集中的に支援し、当該地域における働く場の創出や、買い物をする場などまち機能の早期回復を図るため、事業再開等に要する設備投資等の費用の一部補助。(継続)

23. 原子力災害被災地域における創業等支援事業【平成30年度当初予算：2.1億円】

福島県の原子力被災12市町村のまち機能の回復やそれを通じた被災事業者の自立に向け、創業や12市町村外からの事業展開等に際して必要となる設備投資等に対する補助を行うとともに、12市町村における創業等の活動・取組の促進に向けた環境の整備を行った。(継続)

24. 生活関連サービスに要する移動・輸送等手段の確保支援事業【平成30年度当初予算：2.3億円】

福島県の原子力被災12市町村において、地元商店による共同配達や医療サービス等に必要なる移動・輸送手段の支援を行った。(継続)

25. 人材マッチングによる人材確保支援事業【平成30年度当初予算：5.0億円】

福島県の原子力被災12市町村において、被災事業者等の人材不足を解消するため、人材コーディネーターが被災事業者の人材ニーズをきめ細かく把握し、インターネット等を通じて求人情報を発信し、12市町村内外の人材と被災事業者等とのマッチング支援を行った。(継続)

26. 6次産業化等へ向けた事業者間マッチング等支援事業【平成30年度当初予算：3.7億円】

事業者の販路開拓や新ビジネス創出等のため、事業者間マッチング等を行った。具体的には、事業者間のマッチングに加え、マッチング後の事業が円滑に進むように専門家による指導等により事業者のサポートを行った。(継続)

27. 官民合同チーム専門家支援事業【平成30年度当初予算：82.0億円(基金)】

官民合同チームにおける専門家による訪問・相談支援体制を強化。カウンセラー、コンサルタント、中小企業診断士等の専門家を交えたチームを構築し、事業展開、承継・転業、生活再建等の課題について、事業者に寄り添ったコンサルティング支援を実施。(継続)

28. 地域の伝統・魅力等の発信支援事業【平成30年度当初予算：1.9億円】

福島県の伝統・魅力等を発信する民間団体等の支援により、原子力被災12市町村を中心とした風評被害の払拭や交流人口増加による事業基盤の安定を目指す。(継続)

第2節 財務基盤の強化

1. 法人税の軽減税率【税制】

中小企業の年間800万円以下の所得金額に対する法人税率を、19%から15%に引き下げる措置。(継続)

2. 中小企業投資促進税制【税制】

機械装置等を取得した場合に、取得価額の30%の特別償却又は7%の税額控除(税額控除は資本金3,000万円超の法人を除く)ができる措置。(継続)

3. 少額減価償却資産の取得価額の損金算入の特例制度【税制】

取得価額 30 万円未満の減価償却資産を取得した場合、年間 300 万円を限度に、全額損金算入することができる措置（従業員 1,000 人超の法人を除く）。平成 30 年度税制改正において、適用期限を 2 年延長することとされた。（継続）

4. 欠損金の繰越控除・繰戻還付【税制】

欠損金の繰越控除は、当期の事業年度に生じた欠損金を繰り越して翌期以降の事業年度（繰越期間：10 年間）の所得金額から控除することができる措置。また、欠損金の繰戻還付は、当期の事業年度に生じた欠損金を 1 年繰戻して法人税の還付を請求することができる措置。平成 30 年度税制改正において、欠損金の繰戻還付については、適用期限を 2 年延長することとされた。（継続）

5. 商業・サービス業・農林水産業活性化税制【税制】

商業・サービス業等を営む中小企業が商工会議所等の経営改善指導に基づき設備を取得した場合、取得価額の 30%の特別償却又は 7%の税額控除（税額控除は資本金 3,000 万円超の法人を除く）ができる措置。（継続）

6. 交際費等の損金不算入の特例【税制】

交際費等を支出した場合、①定額控除限度額（800 万円）までの損金算入または②支出した接待飲食費の 50%までの損金算入をのいずれかを選択適用できる措置。平成 30 年度税制改正において、適用期限を 2 年延長することとされた。（継続）

7. 中小企業投資育成株式会社による支援

中小企業投資育成株式会社において、中小企業の自己資本の充実を促進し、その健全な成長発展を図るため、株式、新株予約権、新株予約権付社債等の引受けによる投資事業及び経営相談、事業承継支援等の育成事業を実施した。（継続）

第 3 節 取引価格の適正化、消費税転嫁対策

1. 下請等中小企業の取引条件の改善【平成 30 年度当初予算：13.9 億円の内数】

様々な業種の取引条件改善を目的とした対策パッケージ「未来志向型の取引慣行に向けて（世耕プラン）」（平成 28 年 9 月公表）に基づき、平成 30 年 12 月末までに自動車や電機・情報通信機器、産業機械など 12 業種 30 団体において、取引適正化と付加価値向上に向けた「自主行動計画」が策定された。策定団体は、毎年、自らフォローアップ調査を実施して、その進捗状況を国に対して報告している。また、平成 29 年より全国に下請 G メンを配置し、現在 120 名体制で、年間 4,000 件超を目標に下請中小企業へのヒ

アリング調査を実施しており、平成30年12月末までに累計で約6,700社から生の声を収集しているところ。これらの取組を通じて把握した新たな課題に対応するため、平成30年12月に、下請中小企業振興法の「振興基準」に、大企業間取引の支払条件改善や、型代金の支払方法、「働き方改革」の実現を阻害するような取引慣行の是正について盛り込み、改正を行ったところ。(継続)

2. 下請代金法の運用強化【平成30年度当初予算：13.9億円の内数】

下請取引の適正化、下請事業者の利益保護のため、公正取引委員会と中小企業庁が密接な協力関係の下、下請法を執行した。公正取引委員会及び中小企業庁が親事業者等に対して書面調査等を実施するとともに、下請法違反事実に関する情報収集を行い、下請法の厳格な運用に努めた。(継続)

3. 相談体制の強化と下請取引適正化に関する普及啓発【平成30年度当初予算：13.9億円の内数】

全国48か所に設置した「下請かけこみ寺」において、中小企業等の企業間取引における相談に対応した。また、下請等中小企業の経営者や営業担当者が、親事業者への価格交渉を行う上で必要な価格交渉ノウハウについて、個別指導やセミナー等を行った。また、下請法等の違反行為を未然に防止するため、親事業者の調達担当者等を対象とした講習会を開催し、一層の周知を図るほか、全国で親事業者の取組事例等を紹介し、広く下請法の遵守を呼びかけるシンポジウム等を開催した。さらに、親事業者と下請事業者の望ましい取引関係を構築するためのガイドライン（下請適正取引等の推進のためのガイドライン。経済産業省、国土交通省、総務省及び農林水産省の所管18業種）について、全国で説明会を実施した。(継続)

4. 下請中小企業・小規模事業者の自立化支援【平成30年度当初予算：13.9億円の内数】

下請中小企業振興法に基づき、特定の親事業者への取引依存度の高い下請中小企業・小規模事業者が連携して課題解決型ビジネスを行う事業計画の認定を行い、補助金、融資、保証の特例により支援を実施した。また、親事業者の生産拠点が閉鎖又は縮小（予定も含む）された地域における下請中小企業・小規模事業者が行う新分野進出等に対し、補助金により支援を実施した。(継続)

5. 下請取引あっせん、商談会による販路開拓支援【平成30年度当初予算：13.9億円の内数】

新たな取引先を開拓したい下請中小企業・小規模事業者に対して、「ビジネス・マッチング・ステーション（BMS）」の運用により、自社の希望する業種、設備、技術等の条件に合った製造委託等の受発注情報の提供を行った。また、新たな販路開拓を支援するた

め、広域商談会を8会場で開催した。(継続)

6. 下請事業者への配慮要請等【平成30年度当初予算：13.9億円の内数】

平成30年11月、経済産業大臣及び公正取引委員会委員長の連名で、親事業者（約21万社）及び業界団体代表者（約1,000団体）に、下請取引の適正化等について要請した。(継続)

7. 消費税転嫁状況監視・検査体制強化等事業【平成30年度当初予算：27.0億円】

消費税の円滑かつ適正な転嫁を行うため、全国に転嫁対策調査官を配置した。併せて、消費税の転嫁拒否等の行為に関する情報を収集するため、公正取引委員会と合同で中小企業・小規模事業者全体に対して大規模な書面調査を実施するなど、転嫁拒否行為等の監視・取締りを行った。(継続)

第4節 消費税軽減税率対策

1. 中小の小売事業者等に対するレジの導入・システム改修等支援【平成30年度補正予算：560.6億円】

消費税軽減税率制度の実施に向け、事業者の準備が円滑に進むように支援を行った。具体的には、中小企業・小規模事業者等に対して、①複数税率に対応したレジの導入等の支援、②複数税率に対応するための電子的な受発注システムの改修等の支援、③区分記載請求書等保存方式に対応するための請求書管理システムの導入等の支援を行った。(継続)

2. 消費税軽減税率対応窓口相談等事業【平成30年度当初予算：19.4億円、平成30年度補正予算：49.4億円】

消費税軽減税率制度を円滑に実施するため、中小企業団体等と連携して、講習会・フォーラムの開催、相談窓口の設置や巡回指導型専門家派遣を通じたきめ細かいサポート、パンフレット等による周知等を行った。また、消費税転嫁対策窓口相談等も併せて実施した。(継続)

第5節 経営安定対策

1. 中小企業倒産防止共済制度(経営セーフティ共済制度)【平成30年度当初予算：中小機構交付金の内数】

中小企業倒産防止共済制度は、取引先企業の倒産により売掛金債権の回収が困難となった場合に、積み立てた掛金の額に応じて無利子、無担保、無保証人で共済金の貸付けを行う制度である。平成30年12月末現在で47.9万社が在籍しており、平成30年4月から平成30年12月末までの新規加入者、新規貸付金額はそれぞれ、4.0万社、37.0億円

に上った。また、平成30年9月より、共済事由に電子債権記録機関による取引停止に係る事由を追加し、中小企業のセーフティネットを整備した。(継続)

2. 経営安定特別相談事業

経営の危機に直面した中小企業の経営上の様々な問題の解決に資するため、全国の主要な商工会議所及び都道府県商工会連合会に「経営安定特別相談室」が設置されている。本相談室において経営安定に関する幅広い分野の経営相談が円滑に実施されるよう日本商工会議所及び全国商工会連合会の実施する指導事業等を支援した。(継続)

3. 中小企業BCP(事業継続計画)普及の促進【財政投融资、平成30年度補正予算：15億円の内数】

BCP(Business Continuity Plan:事業継続計画)の取組事例や早期復旧事例などを広く紹介するとともに、サプライチェーンに位置づけられる中小企業等のBCPの策定を支援し、そうした取組を横展開することによって、中小企業の防災意識の啓発、強靱化に向けた取組を促進した。また、中小企業・小規模事業者自らが策定したBCPに基づき防災施設等の整備を行う者に対して、日本政策金融公庫において融資を実施した。(継続)

4. 中小企業・小規模事業者自家用発電設備等利用促進対策事業【平成30年度補正予算：58億円の内数】

大規模災害時等に系統電力や都市ガスの供給が途絶した際に、生活必需品の供給やサプライチェーン維持等のために重要な中小企業・小規模事業者の事業の中断を未然に阻止する体制を確保するため、石油製品等を用いる自家発電設備等の設置に要する経費に対して、当該経費の一部を助成する事業に要する経費を補助した。(新規)

5. ダumping輸入品による被害の救済【平成30年度当初予算：1.0億円】

貿易救済措置のうちAD措置は、他国企業から我が国に対するダumping輸入により、国内産業が損害を受けた際に、国内産業からの申請に基づき政府が調査を実施した上で関税を賦課することにより、公正な市場競争環境を確保する措置である。平成29年3月に開始した韓国・中国産炭素鋼製突合せ溶接式継手に対するAD調査について、平成30年3月に調査を終了し、AD措置の発動を行った。また、平成30年4月に開始した中国産電解二酸化マンガンに対するAD再延長調査について、平成31年3月に調査を終了し、AD措置の再延長を行った。なお、企業等への説明会やWTO協定整合的に調査を行うための調査研究を実施した。(継続)

6. 原子力災害対応雇用支援事業【平成30年度当初予算：15.5億円】

原子力災害の影響を受けた福島県内の被災者の一時的な雇用の場を確保し、生活の安定を図るための事業を実施した。(継続)

第6節 官公需対策

1. 「平成30年度中小企業者に関する国等の契約の基本方針」の策定及び周知徹底【平成30年度当初予算：13.9億円の内数】

「平成30年度中小企業者に関する国等の契約の基本方針」を9月7日に閣議決定し、中小企業・小規模事業者向けの契約比率を55.1%と目標設定した。平成30年7月に発生した豪雨への対応、「働き方改革」実現のため、発注時期の平準化やその実態把握などについての措置を新たに盛り込んだ。(継続)

基本方針を周知徹底するために以下の取組を実施した。

- (1) 経済産業大臣から各府省等の長、都道府県知事、全市町村の長及び東京特別区の長(1,805団体)に対し、文書により「基本方針」の趣旨を説明するとともに、中小企業・小規模事業者の受注機会の増大に努めるよう要請した。
- (2) 地方における「基本方針」の周知徹底を図るための全国説明会(官公需確保対策地方推進協議会)を10月から11月にかけて50回開催した。
- (3) 地方において新規中小企業者からの調達を推進するための取組に関する情報の共有や連携方を協議する会議(新規中小企業者調達推進協議会)を開催した。
- (4) 「官公需契約の手引」を作成し、国等の機関、地方公共団体等の機関及び商工関係団体等に配布した。

2. 中小企業・小規模事業者の受注機会増大のための「官公需情報ポータルサイト」【平成30年度当初予算：13.9億円の内数】

中小企業・小規模事業者が官公需に関する受発注情報を入手しやすくするため、国等や地方公共団体がホームページで提供している発注情報等を中小企業・小規模事業者が一括して入手できる「官公需情報ポータルサイト」を運営した。(継続)

第7節 人権啓発の推進

1. 人権啓発【平成30年度当初予算：1.9億円】

健全な経済活動の振興を促進するため、事業者を対象とした人権啓発のためのセミナー等の啓発事業を実施した。また、小規模事業者等が多く、特に重点的な支援が必要な地域又は業種に係る小規模事業者等の活性化のため、経営等の巡回相談事業及び研修事業を実施した。(継続)

第8節 調査・広報の推進

1. 施策の広報

中小企業施策を普及・広報するため、施策のポイントをまとめたガイドブックやチラシ等を作成し、各地方公共団体や中小企業支援機関、金融機関等に配付したほか、中小企業支援ポータルサイト「ミラサポ」を通じた情報発信により、広く普及・広報を実施した。(継続)

(1) 冊子類の発行

中小企業施策を利用する際の手引き書として200以上の施策を紹介した「中小企業施策利用ガイドブック」やチラシ等を作成し、中小企業、地方公共団体、中小企業支援機関(商工会、商工会議所等)、金融機関、中小企業を支援する税理士、弁護士、公認会計士、中小企業診断士等に広く配布した。

(2) インターネットを活用した広報

① ホームページによる広報

中小企業庁ホームページにおいて、中小企業施策に関する最新情報、公募に関する情報、広報のためのチラシ、冊子等を公表した。平成30年度は約3,600万(平成30年12月末現在)ページビューのアクセスがあった。

② メールマガジン

各中小企業支援機関と連携し、補助金等の支援施策情報、地域情報、調査・研究レポート等の情報をメールマガジン登録者に、毎週水曜日に配信した。(配信数: 約61,000件(平成30年12月末現在))

(3) ミラサポ(中小企業・小規模事業者の未来をサポートするポータルサイト)

ミラサポを通じて最新の支援情報や補助金申請のノウハウ、活用事例などを分かりやすくタイムリーに全国の中小企業に届けた。(会員数: 約158,000、ミラサポメールマガ配信数: 約104,000(平成30年12月末現在))(継続)

2. 中小企業白書・小規模企業白書の作成等

中小企業の現状や課題を把握するため、中小企業基本法第11条の規定に基づく年次報告等(2018年版中小企業白書)を作成した。また、小規模企業の現状や課題を把握するため、小規模企業基本法第12条の規定に基づく年次報告等(2018年版小規模企業白書)を作成した。(継続)

3. 中小企業実態基本調査

中小企業の売上高、従業員数等の経営・財務情報に関する統計を整備するため、中小企業基本法第10条の規定に基づく中小企業実態基本調査を実施する。(継続)

4. 中小企業景況調査の公表

中小企業の景気動向を把握するため、四半期ごとに中小企業基盤整備機構が実施する中小企業景況調査の公表を行う。(継続)

第6章 業種別・分野別施策

第1節 中小農林水産関連企業対策

1. 6次産業化等の推進

(1) 食料産業・6次産業化交付金【平成30年度当初予算：16.8億円】

農林漁業者等が多様な事業者とネットワークを構築して行う新商品開発や販路開拓の取組、農林水産物の加工・販売施設の整備等を支援した。また、市町村の6次産業化等に関する戦略に沿って行う地域ぐるみの6次産業化の取組を支援した。(継続)

(2) 農林漁業成長産業化ファンドの積極的活用

農林漁業成長産業化ファンドを通じて、農林漁業者が主体となって流通・加工業者等と連携して取り組む6次産業化の事業活動、農業生産関連事業者の事業再編等に対し、出資等による支援を実施した。(継続)

2. 中小農林水産事業者向け支援

(1) 木材産業等高度化推進資金、林業・木材産業改善資金【平成30年度融資枠：641.6億円の内数】

木材の生産・流通を合理化するため、木材産業等高度化推進資金による融資を行うとともに、林業・木材産業の経営改善等を実施するため、林業・木材産業改善資金を融資した。(継続)

(2) 木材加工設備導入等利子助成支援事業【平成30年度当初予算：0.03億円】

品質・性能の確かな木材製品を低コストで安定的に供給するため、製材業を営む企業等が実施する設備導入等と共に、川中事業者を核とする安定供給体制の構築に必要な借入金に対して利子助成を行った。(継続)

(3) 次世代林業基盤づくり交付金（うち木材加工流通施設等の整備）【平成30年度当初予算：234.7億円】

川上から川下の事業者が連携し、生産・加工・流通コストの削減を図ることにより、木材製品安定的な供給のための木材加工流通施設整備を支援した（新規）。

(4) 強い農業づくり交付金による乳業再編整備等への支援【平成30年度当初予算：201.5億円の内数】

乳業工場の再編・合理化と衛生管理の向上を図ること等により、中小乳業の経営体質の強化を推進し、酪農家の経営安定に資することを目的とする。中小乳業の製造販売コストの低減や衛生水準の高度化を図るため、乳業工場の施設の新増設・廃棄、新増設を伴わない場合の乳業工場の廃棄等を支援した。(継続)

(5) 食品産業品質管理高度化促進資金

食品の安全性の向上と消費者の信頼を確保するため、食品の製造管理の高度化に関する臨時措置法に基づき、①HACCP導入のための施設、設備の整備、②HACCP導入の

前段階の一般衛生管理や品質管理を行うための体制、施設・設備の整備（高度化基盤整備）への金融支援を行った。（継続）

(6) 海外需要創出等支援対策事業【平成30年度当初予算：34.4億円】

平成31年の農林水産物・食品の輸出額1兆円目標達成に向け、官民一体となって「農林水産物の輸出力強化戦略」（平成28年5月「農林水産業・地域の活力創造本部」取りまとめ）に基づく各種取組を実施。国内外での商談会の開催及び海外見本市への出展支援、セミナーの開催、専門家等による輸出に関する相談対応等、日本貿易振興機構による輸出総合サポートを実施（継続）した。国・地域及びテーマを絞り込み、売り込むべきメッセージを明確にした日本食品海外プロモーションセンター（JFOOD0）による重点的・戦略的プロモーションを実施した。品目別輸出団体等が行うオールジャパンでのPR活動や新たな販路開拓等の取組や支援及び輸出拡大が具体的に見込まれる分野テーマに関して、品目横断的なPR活動等を支援した。（継続）

(7) 輸出環境整備推進事業（うち輸出環境課題の解決に向けた支援）【平成30年度当初予算：4.6億円】

平成31年の輸出額1兆円目標達成に向け、官民一体となって「農林水産物の輸出力強化戦略」（平成28年5月「農林水産業・地域の活力創造本部」取りまとめ）に基づく各種取組を実施。「農林水産物の輸出力強化戦略」に掲げる重点品目等について、国際的に通用する認証の取得・更新（ISO22000等）、輸出対象国・地域が求める検疫等条件への対応（登録園地査察、ハラール認証等）、輸出対象国・地域において他国産との差別化が図られる規格認証の取得・更新（有機JA認証等）等を行う取組への支援を実施した。（継続）

(8) グローバル産地づくり緊急対策（うちGFP前倒し実施と支援活動増加）【平成30年度補正予算：0.7億円】

平成31年の輸出額1兆円目標達成に向け、官民一体となって「農林水産物の輸出力強化戦略」（平成28年5月「農林水産業・地域の活力創造本部」取りまとめ）に基づく各種取組を実施。平成30年8月末に立ち上げたGFP（農林水産物・食品輸出プロジェクト）を推進するため、GFP登録者に対する輸出診断やネットワーキングイベントの開催等の支援活動を実施した。（新規）

(9) 地理的表示保護制度活用総合推進事業【平成30年度当初予算：1.7億円、平成30年度補正予算：0.6億円】

表示（GI）の登録申請支援窓口の設置や申請に必要な調査に対する補助、GIに関する展示会等の開催による制度の普及啓発、国内外へ向けたGI製品の情報発信、海外における知的財産の侵害対策強化等の取組を実施した。（継続）

3. 研究開発等横断的分野等における支援

(1) 「知」の集積と活用によるイノベーション創出推進事業【平成30年度：43.9億円】

農林水産・食品分野におけるイノベーションを創出するため、様々な分野の多様な知識・技術等を結集した研究開発を重点的に推進する提案公募型研究を実施した。
(新規)

(2) 日本公庫による各種融資

①特定農産加工業者の経営改善、②特定農林畜水産物の新規用途又は加工原材料用新品種の採用の推進、③食品製造業者等と農林漁業者等の安定取引関係構築及び農林漁業施設の整備等、④水産加工業の体質強化、⑤農業生産関連事業の事業再編等に対して融資を行う。(継続)

第2節 中小運輸業対策

1. 倉庫業への支援

経済・社会環境の変化の中で高度化・多様化する物流ニーズやトラックドライバー不足に対応することを目的とし、物流の省力化・効率化を図るため、改正物流総合効率化法の活用により、輸送機能と保管機能が連携した倉庫の整備を促進した。また、倉庫の低炭素化を促進するため、省エネ設備等の導入に対し支援を行った。さらに、倉庫業者が波動に応じて機動的に施設を運用できるよう倉庫業法施行規則の改正を行った。(継続)

2. 内航海運・国内旅客船事業対策【財政投融資】

鉄道・運輸機構の船舶共有建造制度により、内航海運のグリーン化に資する船舶や離島航路の維持・活性化に資する船舶といった政策的意義の高い船舶の建造を促進した。
(継続)

3. 中小造船業・船用工業対策

- (1) 経営の安定のためのセーフティネットの確保に取り組むほか、〔1〕【経営技術の近代化に向けた講習会を実施するとともに労働災害の防止に向けての統括安全衛生責任者研修会を実施】した。(継続)【平成30年度当初予算：0.7億円の内数】
- (2) 東日本大震災では東北の太平洋側に位置する造船所のほとんどが壊滅的な被害を受けた。地域の基幹産業である水産業を支える地元造船産業の早期復旧・復興を図るため、国土交通省では、中小企業庁等関係省庁と連携し、各種支援制度を活用した支援を行ってきた。地盤沈下等により震災前と同様の操業を行うことが困難となっている造船事業者に対しては、協業化・集約化による本格的な復興のための造船施設の整備を支援する「造船業等復興支援事業費補助金」を平成25年度に創設し、平成26年度末までに、8件、19事業者に対して補助金を交付決定(補

- 助額計 114.2 億円)の上、復興事業を推進している。平成 30 年度末までに 7 件の事業が完了した。〔2〕造船業等復興支援事業費補助金(継続)【平成 25 年度当初予算:160 億円】
- (3) 7 件の中小企業が参加する、我が国海事産業の船舶の建造・運航における生産性向上のための技術研究開発に係る費用に対し補助を行った。〔3〕先進船舶・造船技術研究開発費補助金(継続)【平成 30 年度当初予算:4.5 億円】
- (4) 平成 28 年 7 月に施行された中小企業等経営強化法に基づき、造船業・船用工業における事業分野別指針を策定し、税制等の支援措置が受けられるよう、本指針に沿って中小企業・小規模事業者が策定した経営力向上計画を 89 件(平成 30 年 12 月末時点)認定した。【税制】(継続)
- (5) 造船業における人材の確保・育成について、高校において造船教育を担う若手教員の専門的指導力の向上のため、教員養成プログラムの構築をするなど、工業高校における造船の教育体制強化を図る取組を実施した。加えて、平成 30 年 12 月に入出国管理及び難民認定法及び法務省設置法の一部を改正する法律が成立したところ、一定の専門性・技能を有し、即戦力となる外国人材を受け入れるための制度を平成 31 年度から運用開始するにあたり、造船・船用工業を対象分野の一つとして位置付けた。(継続)【平成 30 年度当初予算:0.8 億円】

第3節 中小建設・不動産業対策

1. 地域建設産業における多能工化の推進【平成 30 年度当初予算:0.6 億円の内数】
- 地域社会を支える中小・中堅建設企業の生産性向上を図るために、技能者間連携・企業間連携により専門技能の幅を広げる技能者の多能工化に取り組む企業について後押しをするモデル事業の実施や、多能工化の現状や有効性についての調査・検討を行い、セミナーやハンドブックを通じて建設企業に多能工化の推進に関するノウハウの横展開を実施した。(新規)
2. 建設業における金融支援の実施
- (1) 地域建設業経営強化融資制度の実施
- 元請建設企業の資金調達の円滑化を図るため、中小・中堅元請建設企業が工事請負代金債権を担保に、融資事業者から工事の出来高に応じて融資を受けることが可能となる「地域建設業経営強化融資制度」を実施した。なお、本制度においては、融資事業者が融資を行うにあたって金融機関から借り入れる転貸融資資金に対して債務保証を付すことにより、融資資金の確保と調達金利の軽減を図っている。(継続)
- (2) 下請債権保全支援事業の実施
- 下請建設企業等の債権保全を図るため、中小・中堅下請建設企業等が元請建設企業に対して有する工事請負代金債権等をファクタリング会社が保全する「下請債権保全

支援事業」を実施した。なお、本事業では、ファクタリング会社に対して一定の損失補償を実施し、下請建設企業等が負担する保証料について助成を行っている。(継続)

3. 建設業の海外展開支援【平成30年度当初予算：0.8億円の内数】

独自の技術を有するわが国の中堅・中小建設企業の海外市場への進出を促進するため、国内6都市におけるセミナーの開催、3都市（ハノイ、ホーチミン、ヤンゴン）への訪問団の派遣、2都市（ハノイ、ホーチミン）における海外見本市出展支援及び合同就職説明会の開催等による支援を行った。また、建設企業の実務能力向上を支援するため、「海外建設実務マニュアル」とeラーニングを作成し、国内2都市で説明会を実施した。(継続)

4. 中小不動産業者に対する金融措置

中小不動産事業者の信用を補完し金融を円滑化するため、中小不動産事業者の協業化円滑資金や地域再生のための事業資金等に対する債務保証事業を継続実施した。(継続)

5. 地域型住宅グリーン化事業【平成30年度当初予算：115億円の内数】

地域における木造住宅の生産体制を強化し、環境負荷の低減を図るため、資材供給、設計、施工などの関連事業者からなるグループによる、省エネルギー性能や耐久性等に優れた木造住宅・建築物の整備に対して支援を行った。(継続)

6. 地域に根ざした木造住宅施工技術体制整備事業【平成30年度当初予算：4.5億円の内数】

地域における木造住宅施工技術体制を維持・整備し、優良な住宅ストックを形成するため、民間事業者からなるグループが行う大工技能者育成のための研修活動の支援を行った。(継続)

第4節 生活衛生関係営業対策

1. 生活衛生営業対策【平成30年度当初予算：11.5億円、平成30年度補正予算：4.1億円】

理美容業、クリーニング業、飲食店営業などの生活衛生関係営業の経営の健全化、衛生水準の維持向上及び利用者又は消費者の利益の擁護を図り、もって安心・快適な生活環境づくりを衛生的観点から推進するため、生活衛生同業組合及び連合会、全国生活衛生営業指導センター、都道府県生活衛生営業指導センターに対して補助を実施した。また、委託事業として、生活衛生関係営業の生産性の向上を図るため、優良な取組等から課題等を抽出した上で実地検証等を行い、生産性向上ガイドライン・マニュアルを作成した。(継続)

2. 生活衛生関係営業に関する貸付【平成30年度当初予算：34.5億円、平成30年度補正予

算：16.7億円】

生活衛生関係営業の資金繰り支援を行うことで公衆衛生の向上及び増進を図るため、株式会社日本政策金融公庫（生活衛生資金貸付）において融資を行った。平成30年度においては、災害貸付に新たに貸付対象として運転資金を拡充し、平成30年度補正予算においては、平成30年7月豪雨により被災した生活衛生関係事業者等が資金繰りを円滑に行えるよう、日本政策金融公庫（生活衛生資金貸付）が実施する融資を行うために必要な財政支援を行った。（継続）

第5節 環境・エネルギー対策

1. 中小企業等の温室効果ガス削減量等を認証する制度（J-クレジット制度）における手続等支援【平成30年度当初予算：3.8億円の内数】

J-クレジット制度は、中小企業等の再エネ・省エネ設備投資による温室効果ガスの排出削減量等をクレジットとして認証する制度であり、当該クレジットは、大企業等の低炭素社会実行計画の目標達成や、カーボン・オフセット等に活用される。本事業では、制度事務局を運営するとともに、J-クレジット制度を利用した温室効果ガスの排出削減活動を実施する中小企業等に対し、プロジェクト登録やクレジット認証に係る支援等を実施する。また、本事業では、カーボン・オフセットを促すとともに、J-クレジット制度の下で創出されるクレジットの需要開拓も推進する。本事業により、中小企業等の再エネ・省エネ設備投資を促進するとともに、クレジットの活用による国内での資金循環を促すことで環境と経済の両立を図る。（継続）

2. 環境・エネルギー対策資金（公害防止対策関連）【財政投融资】

中小企業の公害防止対策を促進するため、公害防止設備の導入等をする事業者に対して株式会社日本政策金融公庫による融資を行う制度である。平成30年度においては、土壌汚染対策関連を貸付対象に追加するとともに、下記のとおり着実に実施した。（継続）

〔融資実績〕（平成30年4月～平成30年12月）

	件数	金額
アスベスト対策関連	4件	77百万円
水質汚濁関連	7件	413百万円
産業廃棄物・リサイクル関連	42件	2,206百万円

3. 公害防止税制【税制】

公害防止税制は、中小企業を含む事業者の公害防止対策に対する取組を支援するため、公害防止用設備（汚水又は廃液処理施設）に係る固定資産税の課税標準の特例及び、公害防止用設備を取得した場合の特別償却等の措置を引き続き講じた。（継続）

4. 省エネルギー投資促進に向けた支援補助金（エネルギー使用合理化等事業者支援補助金）
【平成30年度当初予算：600.4億円の内数】
工場・事業場における省エネ投資を進めてエネルギー消費効率の改善を促すため、対象設備を限定しない「工場・事業場単位」、申請手続きが簡易な「設備単位」により、省エネ効果の高い設備への入替を支援しました。（継続）
5. 省エネルギー設備投資に係る利子補給金助成事業費補助金【平成30年度当初予算：16.0億円】
新設・既設事業所における省エネ設備の導入等を行う際、民間金融機関等から融資を受ける事業者に対し、融資に係る利子補給を行いました。（継続）
6. 中小企業等に対する省エネルギー診断事業費補助金【平成30年度当初予算：12.0億円】
中小企業等に対し、省エネ・節電ポテンシャルの導出をはじめとした診断事業等を実施するとともに、診断事業で得られた事例や省エネ技術を様々な媒体を通じて情報発信しました。また、全国46都道府県に「省エネルギー相談地域プラットフォーム」を構築し、きめ細かな省エネ相談等を通じて地域における省エネの取組を促進しました。（継続）
7. 地域低炭素投資促進ファンド事業【平成30年度当初予算：48.0億円】
一定の採算性・収益性が見込まれるものの、リードタイムや投資回収期間が長期に及ぶこと等に起因するリスクが高く、民間資金が十分に供給されていない再生可能エネルギー事業等の低炭素化プロジェクトに民間資金を呼び込むため、これらのプロジェクトに対し、「地域低炭素投資促進ファンド」からの出資を行った。（継続）
8. エコリース促進事業【平成30年度当初予算：19.0億円】
低炭素機器の導入に際して多額の初期投資費用（頭金）を負担することが困難な中小企業等に対し、リース料総額の一部を補助することによって、頭金なしの「リース」の活用を促進し低炭素機器の普及を図った。（継続）
9. エコアクション21【平成30年度当初予算：0.8億円】
中堅・中小事業者にも取り組みやすい環境マネジメントシステムとして策定されたエコアクション21の有効性を高め、企業価値向上にも貢献できるよう改定されたエコアクション21ガイドライン2017年版の認知・普及を図るため、全国5ヶ所で説明会を開催するとともに、5つの業種別ガイドラインを更新・公表した。また、大手企業のバリューチェーンマネジメントでのエコアクション21活用促進に関するシンポジウムを東京で開催した。環境マネジメントシステム導入支援を目的として、CO2削減に特化した環境マネジメントシステム導入事業を引き続き実施した。（継続）

第6節 知的財産対策**1. 特許出願技術動向調査【平成30年度当初予算：8.3億円の内数】**

日本の産業界における研究開発戦略や知的財産戦略の立案に活用し得る特許出願動向の調査を行った。平成30年度は、「がん免疫療法」等の社会的に注目を集めている技術分野や「ドローン」等の今後に大きな需要が見込まれる技術分野に関連する12テーマについて調査を実施した。調査結果は特許庁ホームページ等を通じて積極的に情報発信している。(継続)

2. 中小企業等外国出願支援事業【平成30年度当初予算：6.5億円の内数】

中小企業等による戦略的な外国出願を促進するため、都道府県中小企業支援センター等及びジェットロを通じて、外国への事業展開等を計画している中小企業に対し、外国への出願に要する費用（外国特許庁への出願料、国内・現地代理人費用、翻訳費用等）の一部を助成する。(継続)

3. 知的財産権制度に関する普及【平成30年度当初予算：0.5億円、INPIT交付金の内数】

知的財産権制度に関する知見・経験のレベルに応じて、[1]知的財産権制度の概要や基礎的知識について説明する初心者向けと、[2]特許・意匠・商標の審査基準や、審判制度の運用、国際出願の手続等、専門性の高い内容を分野別に説明する実務者向け説明会を開催した。平成30年度は、47都道府県において初心者向け説明会を59回、全国の主要都市で実務者向け説明会を57回、特許法等改正説明会を13回実施した。(継続)

4. 中小企業等海外侵害対策支援事業【平成30年度当初予算0.9億円の内数】

中小企業の海外での適時適切な産業財産権の権利行使を支援するため、ジェットロを通じて、模倣品に関する調査から模倣品業者に対する警告・行政摘発手続に要する費用を補助。また、海外で現地企業等から知財権侵害で訴えられた場合の弁護士等への相談費用や訴訟に要する費用、冒認商標無効・取消係争の実施に要する費用についても補助を行う。(継続)

5. 特許戦略ポータルサイト【平成30年度当初予算：0.1億円の内数】

特許庁ホームページ内の特許戦略ポータルサイトでは、パスワード交付申込みのあった出願人に対し、インターネットを通じて、自社の直近10年間の特許出願件数、審査請求件数、特許査定率等のデータが掲載された「自己分析用データ」を提供した。(継続)

6. 中小企業向けの特許料等の軽減

積極的に研究開発を行う中小企業等に対し、審査請求料や特許料（第1年分から第10年

分)を1/2に軽減する措置を引き続き実施した。また、中小ベンチャー企業・小規模企業等に対し、審査請求料、特許料(第1年分から第10年分)、国際出願に係る手数料(調査手数料、送付手数料、予備審査手数料)を1/3に軽減する措置及び国際出願手数料や取扱手数料の2/3に相当する額を交付する措置を実施した。(継続)

7. 早期審査・早期審理制度

特許について、出願人や審判請求人が中小企業・小規模事業者の場合、「早期審査に関する事情説明書」や「早期審理に関する事情説明書」を提出することにより、通常に比べ早期に審査又は審判を受けられるよう早期審査・早期審理を実施した。また、ベンチャー企業の特許について、「早期審査に関する事情説明書」を提出することにより、原則1か月以内に1次審査結果を通知できる(「スーパー早期審査」)運用を平成30年7月9日から開始した。意匠・商標についても早期審査・早期審理の要件を満たせば、早期に審査又は審判を受けられるよう早期審査・早期審理を実施した。

平成30年度の早期審査の申請件数は21,656件、早期審理の申請件数は229件に上った(平成31年1月末現在)。(継続)

8. 中小企業の知財に関するワンストップサービスの提供(知財総合支援窓口)【平成30年度当初予算：INPIT交付金の内数】

中小企業や中堅企業等が企業経営の中で抱える知的財産に関する悩みや課題に対し、その場で解決を図るワンストップサービスを提供するため、「知財総合支援窓口」を都道府県ごとに設置し、窓口支援担当者を配置している。また、専門性が高い課題等には知財専門家を活用し解決を図るほか、中小企業支援機関等との連携、知的財産を有効に活用できていない中小企業等の発掘等を通じて、中小企業等の知財活用の促進を図っている。平成30年度は、「地域知財活性化行動計画(2016.9.26)」及び同計画に基づき設定された47都道府県ごとの地域特性を踏まえた目標の達成に向けて支援の質・量の両面を向上させるため、窓口の体制強化の一環として支援担当者を増員した。(継続)

9. 営業秘密に関するワンストップ支援体制の整備【平成30年度当初予算：INPIT交付金の内数】

平成27年2月2日に独立行政法人工業所有権情報・研修館(INPIT)に開設した「営業秘密・知財戦略相談窓口～営業秘密110番」において、知財総合支援窓口とも連携して、主に中小企業を対象に特許としての権利化、営業秘密としての秘匿化を含むオープン・クローズ戦略等の具体的な知的財産戦略に加え、秘匿化を選択した際の営業秘密の管理手法、営業秘密の漏えい・流出等に関する相談に専門家が対応した。特に営業秘密の漏えい・流出事案や情報セキュリティ対策、サイバーアタックについて、相談内容に応じて、警察庁や独立行政法人情報処理推進機構(IPA)とも連携した対応を継続した。加えて、営業秘

密・知財戦略セミナーの開催やeラーニングコンテンツ等による普及・啓発活動も実施した。(継続)

10. 新興国等知財情報データバンク【平成30年度当初予算：INPIT交付金の内数】

新興国等知財情報データバンクは、新興国等でのビジネスに関わる我が国の企業の法務・知財担当者等を対象に、各国の知財情報を幅広く提供することを目的とする情報発信ウェブサイトであり、新興国等を対象に出願実務、審判・訴訟実務、ライセンス実務情報、統計・制度動向等の情報を提供している。平成30年度は、引き続き、更なる掲載記事の拡充を行った(平成31年1月末現在：掲載記事数2,321件)(継続)

11. 海外知的財産プロデューサー派遣事業【平成30年度当初予算：INPIT交付金の内数】

独立行政法人工業所有権情報・研修館(INPIT)において、海外での事業内容や海外展開先の状況・制度等に応じた知的財産戦略策定等、海外における事業展開を知的財産活用の視点から支援するため、海外での事業展開が期待される有望技術を有する中小企業等に対して、知的財産マネジメントの専門家(海外知的財産プロデューサー)を派遣している。平成30年度は、6人の海外知的財産プロデューサーにより、231者(平成30年12月末現在)の支援を行った。(継続)

12. 出張面接・テレビ面接【平成30年度当初予算：0.3億円の内数】

特許・意匠について、全国各地の中小・ベンチャー企業等の方々への支援を目的として、全国各地の面接会場に審査官・審判官が出張する出張面接を実施し、特許・意匠・商標について、インターネット回線を利用し出願人自身のPCから参加できるテレビ面接を実施した。また、2017年7月に開設した「INPIT近畿統括拠点(仮称)」において「出張面接審査室」・「テレビ面接審査室」を設置し、出張面接の重点実施日を設定した。さらに、地域の中小企業やベンチャー企業、研究施設等が集まるリサーチパークや大学等といった企業等集積地域を対象に、出張面接審査と特許権に関するセミナーを同時に開催する「地域拠点特許推進プログラム」を実施した。(継続)

13. 知財金融促進事業【平成30年度当初予算：1.5億円の内数】

中小企業の保有する特許等の知的財産を評価することが困難な金融機関のために、融資を検討している中小企業が保有する特許・商標等の知的財産権を活用したビジネスについてわかりやすく説明した「知財ビジネス評価書」を提供する等、金融機関からの知財に注目した融資につなげる包括的な取組を行った。ビジネス評価書の作成支援件数は220件。知財に着目した組織的な取組を必要とする金融機関18機関に対して伴走型の支援を行った。金融機関の職員を対象にしたセミナー、フォーラムを開催した。(継続)

14. 日本発知財活用ビジネス化支援事業【平成30年度当初予算：3.3億円の内数】

中堅・中小企業や地域団体商標取得団体の知的財産を活用した外国でのビジネス展開の促進を支援するため、ジェットロを通じて以下の取組を行う。(継続)

- ①国内外におけるセミナーの開催から現地専門家を活用したビジネスプランの作成支援及びビジネスパートナーへのプレゼンテーション機会の提供等に渡る包括的支援。
- ②海外見本市への出展及び現地における商談会等の開催によるビジネスパートナーとの商談機会の提供。
- ③本事業への参加企業を対象とした技術流出に配慮した上での多言語による情報発信。
- ④現地パートナー候補の発掘等、海外事業展開に必要な調査の実施。

15. 地域中小企業知的財産支援力強化事業【平成30年度当初予算1.7億円の内数】

中小企業のような様々な課題や地域特性等にに応じたきめ細かな支援により中小企業の知財保護・活用を促進するため、意欲の高い地域の支援機関等から先導的・先進的な知財支援の取組を経済産業局を通じ募集し、28件の取組を支援した。(継続)

16. 海外知財訴訟保険補助事業【平成30年度当初予算：0.6億円の内数】

中小企業等が海外知財訴訟への対抗措置を取ることができるようにするため、全国規模の中小企業等を会員とした団体を運営主体とする知財訴訟費用を賄う海外知財訴訟保険を実施した。中小企業等を会員とする全国団体に補助金を交付し、海外知財訴訟保険の掛金の1/2(継続して2年目以降も本補助金の対象となる場合は、1/3)を補助。掛金負担を軽減することで、中小企業の加入を促進した。(継続)

17. 地方創生のための事業プロデューサー派遣事業【平成30年度当初予算：1.2億円】

地方における事業化機能拡充のため、潜在ニーズを掘り起こして事業を構想し、金融機関を含む地域ネットワークを構築・活用しながらシーズのマッチングから事業資金調達、販路開拓までを含めた事業創出環境整備を支援する「事業プロデューサー」を、3機関に1名ずつ計3名派遣した。(継続)

18. 特許情報の提供

国内外の特許情報をインターネット上で無料で検索・照会できる下記サービスの提供を実施。

- ①「特許情報プラットフォーム (J-PlatPat)」により、特許・実用新案・意匠・商標の公報や審査経過情報を検索・照会できるサービスの提供。平成30年度には、平成31年度に予定されている J-PlatPat の機能改善(審査経過情報が照会可能となるまでのタイムラグの解消、照会可能な審査書類の拡充等)に向けたシステム開発を実施。
- ②「中韓文献翻訳・検索システム」により、中国・韓国特許文献を日本語で検索・照会でき

るサービスの提供。

- ③ 「外国特許情報サービス (FOPISER)」により、ASEAN 等の日本企業の進出が著しい諸外国の特許情報を検索・照会できるサービスの提供。(継続)

19. 技術等情報漏えい防止措置認証制度【平成30年度当初予算：1.0億円】

平成30年5月に成立した改正産業競争力強化法において、中小企業等の競争力の源泉となる技術等情報の適切な管理を促すため、中小企業等の保有する技術等情報の管理が、国で示した守り方「技術及びこれに関する研究開発の成果、生産方法その他の事業活動に有用な情報の漏えいを防止するために必要な措置に関する基準」に即しているかどうかを、国が認定した機関から認証を受けることができる制度を創設(平成30年9月25日施行)、同制度の普及に向けた説明会を10回開催。(新規)

第7節 標準化の推進

1. 中堅・中小企業等における標準化の戦略的活用の推進

「未来投資戦略2017」、「知的財産推進計画2017」に基づき「新市場創造型標準化制度」を活用して、中堅・中小企業から提案のあった案件について、平成31年2月上旬時点で規格を15件策定した。さらに、自治体・産業振興機関、地域金融機関、大学・公的研究機関(パートナー機関)と一般財団法人日本規格協会が連携し、地域において標準化の戦略的活用に関する情報提供・助言等を行う「標準化活用支援パートナーシップ制度」のパートナー機関数を平成31年2月上旬時点で155機関に拡大した。また、同制度の下、中堅・中小企業等向けに、標準化に関する戦略的活用についてのセミナーを実施した(実績は、平成31年2月上旬時点で185件)。(継続)

付注

付注 目次

付注2-2-1 起業活動者の判別プロセス	270
----------------------------	-----

参考文献

- ・ 井上考二 [2017] 『中小企業における経営資源の引き継ぎの実態』、(株)日本政策金融公庫 総合研究所 日本政策金融公庫論集 第36号 (2017年8月)
- ・ 経済産業省 [2016] 『「雇用関係によらない働き方」に関する研究会報告書』
- ・ 公正取引委員会 [2018] 『「人材と競争政策に関する検討会」報告書』
- ・ 厚生労働省 [2018] 『「雇用類似の働き方に関する検討会」報告書』
- ・ 国土交通省 [2018] 『大規模広域豪雨を踏まえた水災害対策のあり方について』、http://www.mlit.go.jp/river/shinngikai_blog/shaseishin/kasenbunkakai/shouininkai/daikibokouikigouu/3/pdf/daikibokouikigouu_03_s2-3.pdf
- ・ 国土交通省 『ハザードマップポータルサイト』、<https://disaportal.gsi.go.jp/>
- ・ (一財) 商工総合研究所 [2015] 『平成26年度調査研究事業報告書 中小企業の競争力と設備投資』
- ・ 孫垂文 [2018] 『「フリーランサーは就業者の7%、約440万人」リクルートワークス研究所編「全国就業実態パネル調査 日本の働き方を考える2018」Vol. 4』、<http://www.works-i.com/column/jpsed2018/sun1/>
- ・ 中小企業庁 [2007] 『中小企業白書 2007年版』、ぎょうせい
- ・ 中小企業庁 [2008] 『中小企業BCP(事業継続計画)ガイド』
- ・ 中小企業庁 [2011] 『中小企業白書 2011年版』、同友館
- ・ 中小企業庁 [2012] 『中小企業白書 2012年版』、日経印刷
- ・ 中小企業庁 [2016a] 『事業承継ガイドライン』
- ・ 中小企業庁 [2016b] 『中小企業白書 2016年版』、日経印刷
- ・ 中小企業庁 [2017] 『事業承継マニュアル』
- ・ 中小企業庁 [2018a] 『小規模企業白書 2018年版』、日経印刷
- ・ 中小企業庁 [2018b] 『中小企業白書 2018年版』、日経印刷
- ・ 中小企業庁 [2018c] 『中小企業の防災・減災対策に関する現状と課題について』、<https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/antei/2018/181121kyoujin04.pdf>
- ・ 中小企業庁 [2019] 『「中小企業強靱化研究会」中間取りまとめ』
- ・ (株) 東京商工リサーチ [2018] 『2018年「休廃業・解散企業」動向調査』
- ・ 内閣府 [2018] 『平成30年版 防災白書』
- ・ 内閣府男女共同参画局 [2009] 『諸外国における政策・方針決定過程への女性の参画に関する調査-オランダ王国・ノルウェー王国・シンガポール共和国・アメリカ合衆国-』、<http://www.gender.go.jp/research/kenkyu/sekkyoku/h20shogaikoku.html>
- ・ 内閣府男女共同参画局 [2015] 『平成27年度諸外国における女性の活躍促進にむけた取組に関する調査研究』、http://www.gender.go.jp/research/kenkyu/gaikoku_research.html
- ・ (株) 日本政策金融公庫 総合研究所 [2017] 『小企業における経営資源の引き継ぎに関する実態調査』、https://www.jfc.go.jp/n/findings/pdf/sme_findings170329.pdf
- ・ (株) 日本政策金融公庫 総合研究所 [2018] 『趣味起業家の実態と課題～「2018年度新規開業実態調査(特別調査)」結果から～』、https://www.jfc.go.jp/n/findings/pdf/topics_181211_1.pdf
- ・ 藤井辰紀、藤田一郎 [2017] 『創業の構造変化と新たな動き—マイクロアントレプレナーの広がり—』、日本政策金

- ・ (一社) プロフェッショナル&パラレルキャリア・フリーランス協会 [2019] 『フリーランス白書2019』、https://blog.freelance-jp.org/wp-content/uploads/2019/03/freelancehakusho2019_suvey20190306.pdf
- ・ 堀潔 [2017] 『オランダにおける起業(企業)増加の背景—GlobalizationとDiversityの進展のなかで—』、大阪経済大学 中小企業季報 2017年No.3 (2017年10月)
- ・ 堀潔 [2018] 『オランダにおける小規模起業の増加—我が国起業政策への示唆—』、(一財) 商工総合研究所 商工金融 2018年11月号
- ・ みずほ情報総研(株) [2019] 『「平成30年度中小企業・小規模事業者の次世代への承継及び経営者の引退に関する調査に係る委託事業」報告書』
- ・ (株) 三菱総合研究所 [2018] 『平成29年度産業経済研究委託事業(ベンチャー施策に係る成果指標に関する調査)報告書』
- ・ 三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株) [2019] 『「平成30年度中小企業・小規模事業者における経営者の参入に関する調査に係る委託事業」調査報告書』
- ・ 三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株) [2019] 『「平成30年度中小企業・小規模事業者の事業継続に向けた経営基盤構築に関する調査に係る委託事業」調査報告書』
- ・ 安田武彦 [2019] 『平成年間の中小企業政策に関する考察—企業の新陳代謝に係る政策を中心に—』、東洋大学経済研究会 経済論集、第44巻2号 (2019年3月)
- ・ A, Burke., F, Fitzroy., and M, Nolan [2008] 『What makes a die-hard entrepreneur? Beyond the ‘employee or entrepreneur’ dichotomy』、Small Business Economics 31、pp.93-115
- ・ CBS [2015] 『De staat van het MKB』、p.28~30、<https://www.cbs.nl/nl-nl/publicatie/2015/48/de-staat-van-het-mkb-2015>
- ・ CBS [2016] 『Loopbaan of bijbaan als zzp'er?』、<https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2016/04/loopbaan-of-bijbaan-als-zzp-er->
- ・ Global Entrepreneurship Monitor (GEM)
- ・ T, Folta., F, Delmar., and K, Wennberg [2010] 『Hybrid Entrepreneurship』、Management Science 56 (2)、pp.253-269
- ・ R, Strohmeier., and V, Tonoyan [2006] 『Working part-or full-time? Impact of welfare-state institutions on atypical work forms』、Empirical Entrepreneurship Research in Europe、Edward Elgar、Cheltenham

【図表索引】

第1部第1章

第1-1-1 図	企業規模別業況判断DIの推移	2
第1-1-2 図	業況判断DI 地域別分解（中小企業景況調査）	3
第1-1-3 図	業況判断DI 業種別分解（中小企業景況調査）	3
第1-1-4 図	企業規模別売上高の推移	4
第1-1-5 図	売上高 業種別分解（2017年～2018年における増加分）	5
第1-1-6 図	企業規模別経常利益の推移	5
第1-1-7 図	経常利益の要因分解（2017年～2018年における増減額）	6
第1-1-8 図	中規模企業・小規模事業者の売上高の推移	7
第1-1-9 図	中規模企業・小規模事業者の経常利益の推移	7
第1-1-10 図	企業規模別設備投資の推移	8
第1-1-11 図	中規模企業・小規模事業者の設備投資の推移	9
第1-1-12 図	企業規模別設備年齢の推移	9
第1-1-13 図	企業規模・業種別 生産・営業用設備判断DIの推移	10
第1-1-14 図	中規模企業・小規模事業者の生産設備DIの推移（製造業）	11
第1-1-15 図	ソフトウェア投資額・ソフトウェア投資比率の推移	11
第1-1-16 図	企業規模別資金繰りDIの推移	12
第1-1-17 図	中小企業向け貸出金の推移	12
第1-1-18 図	倒産件数の推移	13
第1-1-19 図	企業規模別倒産件数の推移	13
第1-1-20 図	中規模企業・小規模事業者の交易条件指数の推移	14

第1部第2章

第1-2-1 図	企業規模別企業数の推移	21
第1-2-2 図	企業規模別企業数の増減率の推移	22
第1-2-3 図	業種別小規模事業者数の推移	22
第1-2-4 図	業種別小規模事業者数の増減率の推移	23
第1-2-5 図	小規模企業の個人事業者・法人企業割合の推移	23
第1-2-6 図	企業数の変化の内訳（2012年～2016年）	24
第1-2-7 図	企業規模別開廃業企業の内訳（2012年～2016年）	25
第1-2-8 図	存続企業の規模間移動の状況（2012年～2016年）	25
第1-2-9 図	企業規模別従業者数の変化（2012年～2016年）	26
第1-2-10 図	開廃業・存続企業別従業者数の変化（2012年～2016年）	27
第1-2-11 図	付加価値額の変化の内訳（2011年～2015年）	27

第2部第1章

第2-1-1 図	規模別、個人法人別、中小企業数（2016年）	30
第2-1-2 図	個人事業者数の推移	31
第2-1-3 図	年齢階級別に見た自営業主数の推移	32
第2-1-4 図	経営者引退に伴う経営資源引継ぎの概念図	33
第2-1-5 図	個人法人別、事業承継した経営者と後継者との関係	37
第2-1-6 図	個人法人別、引き継いだ事業	38
第2-1-7 図	個人法人別、後継者決定後、実際に引き継ぐまでの期間	38
第2-1-8 図	個人法人別、後継者を決定し、事業を引き継ぐ上で苦勞した点	39
第2-1-9 図	個人法人別、現在までに後継者に引き継いだ事業用資産	39
第2-1-10 図	個人法人別、後継者に全部の事業用資産を引き継いでいない理由	40
第2-1-11 図	個人法人別、後継者を決定する上で重視した資質・能力	46

第 2-1-12 図	個人法人別、後継者を決定する上で最も重視した資質・能力	47
第 2-1-13 図	個人法人別、意識的な後継者教育の有無	47
第 2-1-14 図	実施した後継者教育の内容（個人事業者）	48
第 2-1-15 図	実施した後継者教育の内容（小規模法人）	48
第 2-1-16 図	経営者引退決断時の事業継続の意向	55
第 2-1-17 図	経営者引退決断前 3 年間の売上高の傾向	56
第 2-1-18 図	経営者引退決断時の営業利益の傾向	57
第 2-1-19 図	経営者引退決断時の事業資産と負債の状況	57
第 2-1-20 図	経営者引退を決断した理由	58
第 2-1-21 図	経営者引退を決断してから、実際に引退するまでの期間	59
第 2-1-22 図	経営者引退の準備期間別の過不足感	59
第 2-1-23 図	事業承継した個人事業主の、経営者引退決断時の「懸念事項」と経営者引退に際し、 「実際に問題」になったこと	60
第 2-1-24 図	経営者引退に向けて相談した相手	61
第 2-1-25 図	経営者引退に向けて相談した専門機関・専門家	61
第 2-1-26 図	経営者引退に向けて相談したことで最も役に立ったこと（最も役立った専門機関・専門家に ついて）	62
第 2-1-27 図	事業を継続しなかった理由	64
第 2-1-28 図	廃業に向けた取組の中で苦勞したこと	65
第 2-1-29 図	販売先・顧客の引継ぎについて（個人事業者）	66
第 2-1-30 図	販売先・顧客の引継ぎについて（小規模法人）	66
第 2-1-31 図	販売先・顧客の引継ぎ先	67
第 2-1-32 図	販売先・顧客の引継ぎをしなかった理由	67
第 2-1-33 図	設備の引継ぎについて（個人事業者）	68
第 2-1-34 図	設備の引継ぎについて（小規模法人）	68
第 2-1-35 図	設備の引継ぎ・譲渡先	69
第 2-1-36 図	設備の引継ぎ・譲渡をしなかった理由	70
第 2-1-37 図	事業用不動産の引継ぎについて（個人事業者）	70
第 2-1-38 図	事業用不動産の引継ぎについて（小規模法人）	71
第 2-1-39 図	事業用不動産の引継ぎ・譲渡先	71
第 2-1-40 図	事業用不動産の引継ぎ・譲渡をしなかった理由	72
第 2-1-41 図	廃業のために必要となった費用の内容	73
第 2-1-42 図	廃業の費用総額	73
第 2-1-43 図	経営資源を引き継いだ際の対価の総額	74
第 2 部 第 2 章		
第 2-2-1 図	起業の担い手の推移	78
第 2-2-2 図	男女別に見た、起業を希望する者の推移	79
第 2-2-3 図	男女別に見た、起業家数の推移	79
第 2-2-4 図	男女別に見た、起業家の年齢構成の推移	80
第 2-2-5 図	男女別に見た、起業の担い手の推移（49 歳以下）	80
第 2-2-6 図	男女別に見た、起業の担い手の推移（65 歳以上）	81
第 2-2-7 図	男女別及び年齢別に見た、起業家の起業分野（2017 年）	85
第 2-2-8 図	副業者数の推移	86
第 2-2-9 図	副業希望者数と副業起業希望者数の推移	86
第 2-2-10 図	副業起業希望者数、副業起業準備者数及び副業経営者数の推移	87
第 2-2-11 図	副業経営者等の年齢構成の推移	88
第 2-2-12 図	フリーランスの人口規模（推計値）	89
第 2-2-13 図	本業フリーランスの職種構成	89
第 2-2-14 図	本業フリーランスとその他の就業者の職種の变化	90

第 2-2-15 図	起業関心者の概念図	96
第 2-2-16 図	起業活動者の概念図	96
第 2-2-17 図	起業活動者の割合の推移	97
第 2-2-18 図	起業無関心者の割合の推移	97
第 2-2-19 図	起業意識の国際比較	98
第 2-2-20 図	起業無関心者、起業関心者に占める起業活動者の割合	99
第 2-2-21 図	質問項目別、起業活動者の割合	99
第 2-2-22 図	起業家の属性と類型の概念図	105
第 2-2-23 図	調査対象の構成	106
第 2-2-24 図	類型別に見た、起業家の年齢構成	107
第 2-2-25 図	類型別に見た、起業家の個人収入とその世帯収入に占める割合	107
第 2-2-26 図	男女別及び類型別に見た、個人年収が世帯収入に占める割合	108
第 2-2-27 図	男女別及び類型別に見た、起業家の個人収入	108
第 2-2-28 図	類型別に見た、起業前後の収入に関する満足度	109
第 2-2-29 図	類型別に見た、起業前後の仕事の自由度・裁量に関する満足度	109
第 2-2-30 図	類型別に見た、起業家の最終学歴	110
第 2-2-31 図	類型別に見た、現在営む事業に関する仕事の経験年数	110
第 2-2-32 図	類型別及び男女別に見た、開業費用	111
第 2-2-33 図	類型別に見た、起業の動機となった起業前の経験	112
第 2-2-34 図	類型別に見た、起業の目的	113
第 2-2-35 図	類型別に見た、現在の売上高に関する成長意向	114
第 2-2-36 図	類型別に見た、現在の雇用に関する成長意向	114
第 2-2-37 図	フリーランスとして事業を開始した起業家の現在の事業の形態	116
第 2-2-38 図	起業家における現在の事業の形態と起業時の事業の形態の関係	117
第 2-2-39 図	フリーランスから雇用を拡大した起業家の起業時の成長意向	117
第 2-2-40 図	副業から本業に移行した起業家の割合	120
第 2-2-41 図	副業に関する今後の意向	121
第 2-2-42 図	副業から本業へ移行した起業家の起業時の成長意向	122
第 2-2-43 図	副業を本業に移行する際の条件	122
第 2-2-44 図	副業として事業を行う理由	123
第 2-2-45 図	類型別に見た、成長志向型起業家の経営課題	130
第 2-2-46 図	類型別に見た、成長志向型起業家の経営課題の相談相手	131
第 2-2-47 図	今後、経営課題を相談してみたい相談相手	132
第 2-2-48 図	成長志向型起業家が必要だと思う知識・スキル	133
第 2-2-49 図	個人年収別に見た、フリーランス起業家の取引者数（直近 1 年間）	135
第 2-2-50 図	個人年収別に見た、フリーランス起業家の主な取引先の従業員規模	136
第 2-2-51 図	フリーランス起業家の仲介業者や仲介サービス等の利用状況	136
第 2-2-52 図	起業家の所在地別に見た、フリーランスの活用実績・意向	137
第 2-2-53 図	起業家によるフリーランス活用の目的	138
第 2-2-54 図	フリーランスの活用実績・意向別に見た、フリーランスの探し方	138
第 2-2-55 図	類型別に見た、副業フリーランスの印象	139
第 2-2-56 図	活用実績及び活用意向別に見た、フリーランスのサービス分野	140
第 2-2-57 図	成長意向別に見た、フリーランスの活用実績・意向（売上高）	140
第 2-2-58 図	成長意向別に見た、フリーランスの活用実績・意向（雇用）	141
第 2-2-59 図	フリーランスを活用する際の課題や懸念	141
第 3 部 第 1 章		
第 3-1-1 図	自然災害による中小企業の被害例（2018 年）	152
第 3-1-2 図	世界における自然災害被害額と被害額の割合	153
第 3-1-3 図	我が国における自然災害の発件数及び被害額の災害別割合	153

第 3-1-4 図	我が国の自然災害発生件数及び被害額の推移	154
第 3-1-5 図	1 時間降水量 50mm 以上の年間発生回数(アメダス 1,000 地点あたり)	155
第 3-1-6 図	災害救助法の適用実績(1995 年～2017 年)	156
第 3-1-7 図	被災により事業上の損害を受けた災害	157
第 3-1-8 図	被災によって受けた被害の内容	158
第 3-1-9 図	被災によって被った物的損失額	158
第 3-1-10 図	被災した災害別に見た、被った物的損失額	159
第 3-1-11 図	被災によって被った物的損失額別に見た、被害を受けた事業拠点における営業停止期間	159
第 3-1-12 図	被災による営業停止期間別に見た、被災 3 か月後における被災前と比較した取引先数の推移	160
第 3-1-13 図	被災 3 か月後における、被災前と比較した売上高の変化	160
第 3-1-14 図	被災による取引先数の減少有無別に見た、下がった売上高が元の水準に戻るまでの期間	161
第 3-1-15 図	過去の自然災害の被災時において、復興する際に活用したもの	162
第 3 部第 2 章		
第 3-2-1 図	自然災害に関して自社が抱えるリスクの把握状況	168
第 3-2-2 図	自然災害に関して抱えるリスクの把握状況別に見た、具体的な備えの取組状況	169
第 3-2-3 図	自然災害に関して自社が抱えるリスクを把握する際に支援を受けた者	170
第 3-2-4 図	自社の地域のハザードマップを見たことがある事業者の割合	171
第 3-2-5 図	ハザードマップの確認有無別に見た、自然災害に対する備えの取組状況	171
第 3-2-6 図	自然災害への備えに具体的に取り組んでいる割合	175
第 3-2-7 図	自然災害への備えに取り組んだ理由	176
第 3-2-8 図	自然災害への備えとして行っているソフト対策	177
第 3-2-9 図	自然災害への備えとして行っているハード対策	177
第 3-2-10 図	自然災害への備えを行うに当たって支援を受けた者	183
第 3-2-11 図	自然災害への備えに取り組んでいない理由	189
第 3-2-12 図	「何から始めれば良いか分からない」と回答した者における、ハザードマップの確認状況	190
第 3-2-13 図	小規模事業者における、自然災害に対応する損害保険・火災共済の加入状況	195
第 3-2-14 図	自然災害に対応する損害保険・火災共済に加入していない理由	196
第 3-2-15 図	被災時における損害保険・火災共済の貢献度	196
第 3-2-16 図	損害保険や火災共済が役立ったと感じた理由	197
第 3-2-17 図	損害保険や火災共済の使用時に役立たなかったと感じた理由	198
第 3-2-18 図	小規模事業者が発生を懸念する自然災害	199
第 3-2-19 図	豪雨・洪水の発生に対する意識別に見た、加入している損害保険・火災共済における水災被害への補償内容	200
第 3-2-20 図	水災被害への補償内容が「損害の一部割合を補償」、「補償無し」の商品に加入した理由	200
第 3-2-21 図	加入している損害保険・火災共済における水災被害への補償内容別に見た、損害保険・火災共済の使用時における事業復旧への貢献度	201
第 3-2-22 図	休業による利益の喪失(休業損害)を補償する損害保険や共済への加入状況	202
第 3-2-23 図	BCP の必要性	206
第 3-2-24 図	小規模事業者における BCP の策定状況	207
第 3-2-25 図	BCP を策定したきっかけ	207
第 3-2-26 図	BCP を策定する際に参考としたもの	208
第 3-2-27 図	BCP 策定による平時のメリット	208
第 3-2-28 図	BCP を策定していない理由	209
第 3-2-29 図	被災経験の有無別に見た、BCP を策定していない事業者における今後の策定予定	209
第 3-2-30 図	BCP の策定有無別に見た、自然災害による自社及び他社への影響などに関して検討した事項	210

平成31年度 小規模企業施策

第198回国会(常会)提出

第1章	需要を見据えた経営の促進	282
	第1節 生産性向上・技術力の強化.....	282
	第2節 IT化の促進.....	284
	第3節 販路・需要開拓支援.....	284
	第4節 海外展開支援.....	285
第2章	新陳代謝の促進	288
	第1節 創業支援.....	288
	第2節 事業承継支援.....	291
	第3節 資金繰り支援、事業再生支援.....	292
	第4節 人材・雇用対策.....	294
第3章	地域経済の活性化に資する事業活動の推進	298
	第1節 地域資源の活用.....	298
	第2節 商店街・中心市街地の活性化.....	299
	第3節 その他の地域活性化施策.....	300
第4章	地域ぐるみで総力を挙げた支援体制の整備	302
	第1節 経営支援体制の強化.....	302
第5章	災害からの復旧・復興、強靱化	302
	第1節 被災地の中小企業・小規模事業者対策.....	302
	第2節 防災・減災対策.....	307
第6章	その他の小規模企業振興関係施策	308
	第1節 財務基盤の強化.....	308
	第2節 取引価格の適正化.....	309
	第3節 消費税率引き上げ対応支援.....	310
	第4節 消費税軽減税率対策.....	310
	第5節 経営安定対策.....	311
	第6節 官公需対策.....	312
	第7節 人権啓発の推進.....	312
	第8節 調査・広報の推進.....	312

INDEX

第7章 業種別・分野別施策	314
第1節 中小農林水産関連企業対策.....	314
第2節 中小運輸業対策.....	316
第3節 中小建設・不動産業対策.....	317
第4節 生活衛生関係営業対策.....	319
第5節 環境・エネルギー対策.....	319
第6節 知的財産対策.....	321
第7節 標準化の推進.....	325

この文書の記載事項については、数量、金額等は概数によるものがあり、また、今後変更される場合もあることに注意されたい。

第1章 需要を見据えた経営の促進

第1節 生産性向上・技術力の強化

1. 戦略的基盤技術高度化・連携支援事業【平成31年度当初予算：131億円】
 中小ものづくり高度化法の計画認定又は地域未来投資促進法の計画承認を受けた中小企業・小規模事業者が大学、公設試等の研究機関等と連携して行う、研究開発等に関する取組を支援する。また、中小企業等経営強化法に基づいて認定された異分野連携新事業分野開拓計画に従って行う、中小企業・小規模事業者が、産学官連携して行う新しいサービスモデルの開発等を支援する。(継続)

2. 産業技術総合研究所における中堅・中小企業への橋渡しの取組【平成31年度当初予算：産業技術総合研究所運営費交付金の内数】
 地域企業の革新的な技術シーズを事業化へとつなぐ「橋渡し」機能を強化するため、地域の中堅・中小企業のニーズ等を把握している公設試験研究機関にコーディネータを拡充配置し、産総研のコーディネータとあわせて180人体制で全国規模の連携体制の強化に取り組み、中堅・中小企業等の研究開発を支援する。(継続)

3. 中小企業のものづくり基盤技術の高度化に向けた総合支援
 中小ものづくり高度化法に基づき、高度化指針に沿った特定研究開発等計画について認定を行い、計画が認定された中小企業・小規模事業者に対して戦略的基盤技術高度化支援事業や、融資、保証の特例等により総合的な支援を実施する。(継続)

4. 研究開発税制（中小企業技術基盤強化税制）【税制】
 中小企業者等について、試験研究費の総額に応じて税額控除を認める「総額型」に、試験研究費の増加割合に応じた税額控除率（12%～17%）を引き続き適用する（大企業は6%～14%）とともに、試験研究費の増加割合が8%を超える場合には税額控除の上限を10%上乗せする措置を講じる。さらに、特別試験研究費（大学、国の研究機関、企業等との共同・委託研究等の費用）の総額に係る税額控除制度、試験研究費の額が平均売上金額の10%相当額を超える場合に、その超過割合に応じて控除率を上乗せする措置等を引き続き講じる。また、平成31年度からはオープンイノベーションや研究開発型ベンチャーの成長を促すため、控除上限や控除率の拡充を図る。(継続)

5. 中小企業技術革新制度（SBIR制度）に基づく支援
 新産業の創出につながる新技術開発のための特定補助金等の指定、支出の目標額、特定補助金等を利用して開発した成果の事業化支援措置等の方針の作成等により、引き続き国の研究開発予算の中小企業・小規模事業者への提供拡大、及び技術開発成果の事業化を図る。さらに、技術開発成果の事業化を促進するため、特定補助金等の採択企業の技術力を

PRするデータベースや日本政策金融公庫による特別利率による融資等の事業化支援措置を中小企業・小規模事業者等に周知し、利用促進を図るとともに、特定補助金等への多段階選抜方式の導入拡大を図る。(継続)

6. 異分野連携新事業分野開拓

中小企業等経営強化法に基づき、異分野の中小企業が連携し、その経営資源（技術、販路等）を有効に組み合わせて行う新商品・新サービスの開発・販売等の事業計画に対して認定を行い、補助金による支援を行うとともに、融資、保証の特例などにより総合的な支援を実施する。(継続)

7. 医工連携事業化推進事業

医療機器開発支援ネットワークを推進し、開発初期段階から事業化に至るまでの切れ目ない支援として伴走コンサルを実施する。また、ものづくり中小企業や医療機関等の連携による医療機器開発を促進するため、平成31年度は開発・事業化事業において35件程度の医療機器実用化を支援する。(継続)

8. 企業活力強化資金（ものづくり法関連）

中小事業者・サービス業者等の経営の近代化及び流通機構の合理化、中小企業者のものづくり基盤技術の高度化の促進並びに下請け中小企業の振興を図るため、日本政策金融公庫が必要な資金の貸付を行う。(継続)

9. 中小企業等経営強化法

中小企業の事業活動の継続に資するための中小企業等経営強化法等の一部を改正する法律案を第198回国会に提出しており、中小企業の事業継続力強化のために必要な計画認定制度を創設し、各種の支援措置を講じる等の措置を盛り込んでいる。また、経営力向上計画を策定し、認定された企業に対し、日本政策金融公庫の融資制度等の支援を講じる。(継続)

10. 中小企業経営強化税制【税制】

中小企業等経営強化法に基づき経営力向上計画の認定を受けた中小企業が、その経営力向上計画に基づき経営力向上設備等を取得した場合に、即時償却又は10%の税額控除（資本金3,000万円超の法人の税額控除は7%）ができる措置。平成31年度税制改正において、対象設備の範囲の明確化及び適正化を行った上で、適用期限が2年延長された。(継続)

11. ものづくり・商業・サービス高度連携促進事業【平成31年度当初予算：50億円】

複数の中小企業・小規模事業者等が、事業者間でデータ・情報を共有し、連携体全体として新たな付加価値の創造や生産性の向上を図るプロジェクトを支援する。(支援)

第 2 節 IT 化の促進

1. 政府系金融機関の情報化投資融資制度 (IT 活用促進資金) (財政投融資)

日本政策金融公庫による融資を引き続き実施し、平成 31 年度からは、特に、中小企業等経営強化法に基づき情報処理支援機関として認定を受けた者や、一定のサイバーセキュリティ対策が講じられたデータ連携・利活用により生産性を向上させる取組を実施する事業者に対して、低利の融資を新たに実施する。(継続)

2. サービス等生産性向上応援隊事業 【平成 31 年度当初予算 : 0.2 億円】

サービス事業者の日常的な相談先である支援機関や IT ベンダーに対して、IT 活用や生産性向上に関する助言、専門家への橋渡しの役に立つオンライン講座等を提供する。あわせて支援機関と IT ベンダーのマッチングの機会を提供し、地域における IT 支援関係者の連携を促進する取り組みを本事業と並行して実施する。(新規)

第 3 節 販路・需要開拓支援

1. 小規模事業者対策推進事業【平成 31 年度当初予算 : 49.4 億円】

平成 26 年改正小規模事業者支援法に基づき認定を受けた「経営発達支援計画」に沿って商工会・商工会議所が取り組む伴走型の小規模事業者支援を推進し、小規模事業者の需要を見据えた事業計画の策定や販路開拓等を支援する。また、地域の小規模事業者による全国規模の市場に向けた事業展開を促進するため、商工会・商工会議所等が事業者と協力して進める、特産品開発や観光開発及びその販路開拓等の事業に対し幅広い支援を行う。(継続)

2. 各種展示会や商談会等による販路開拓支援

中小企業・小規模事業者が農商工連携や地域資源活用等により開発した商品・サービス等について、中小企業基盤整備機構が展示会や商談会等の開催を通じて、販路開拓・拡大を支援する。(継続)

3. 販路開拓コーディネーター事業

中小企業者等が新商品・新技術・新サービスについて、首都圏・近畿圏におけるテストマーケティング活動の実践を通じ、新たな市場への手がかりを掴むとともに、販路開拓の力をつけることを中小企業基盤整備機構に配置されている商社・メーカー等出身の販路開拓の専門家(販路開拓コーディネーター)が支援する。(継続)

4. 販路開拓サポート支援事業（国内・海外販路開拓強化支援事業）【平成31年度当初予算：23.9億円の内数】
民間事業者等のノウハウ・ネットワークを活用した、新事業展開の掘り起こし、商品改良等サポート、展示会・商談会の出展機会の提供等を通じて、中小企業・小規模事業者の新商品開発、販路開拓等の取り組みを支援する。（新規）
5. 新事業創出支援事業
中小企業基盤整備機構の全国10支部・事務所にマーケティング等に精通した専門家を配置し、中小企業等経営強化法、中小企業地域産業資源活用促進法、農商工等連携促進法に基づく事業計画の策定により、新事業に取り組む中小企業等に対して一貫してきめ細かな支援を行う。（継続）
6. J-GoodTech【平成31年度当初予算：中小機構交付金の内数】
中小機構が、ニッチトップやオンリーワンなどの優れた技術・製品を有する日本の中小企業の情報をウェブサイトに掲載し、国内大手メーカーや海外企業につなぐことで、中小企業の国内外販路開拓を支援した。（継続）
7. 地方公共団体による小規模事業者持続化補助金【平成31年度当初予算：10.1億円】
小規模事業者がビジネスプランに基づいた経営を推進していくため、商工会・商工会議所等と一体となって経営計画を作成し、販路開拓に取り組む費用を地方公共団体が支援する場合に、国がその取組を補助する。（新規）

第4節 海外展開支援

1. 日本の中堅・中小企業とのグローバルアライアンス支援
日本の中堅・中小企業と外国企業との投資提携等を支援すべく、JETRO、中小企業基盤整備機構等の関係機関が連携し、対日投資に関心のある外国企業と国内中堅・中小企業とのマッチング支援及びファンドスキームの活用促進を引き続き実施。（継続）
2. 現地進出支援強化事業（国内・海外販路開拓強化支援事業）【平成31年度当初予算：23.9億円の内数】
情報提供、海外展示会や商談会等を通じた販路拡大支援、商談後のフォローアップ、現地進出後の事業安定・拡大支援（プラットフォーム事業）など、段階に応じた支援を提供し、海外進出、また発展させるまでを一貫して支援する。また、中小企業が多く進出している国の税制等について、セミナーや、各国税制等や税務に係る留意事項を記載したパンフレットの配布等により、海外展開を行う中小企業の税務に係る態勢整備を支援する。（新規）

3. JAPAN ブランド育成支援事業（国内・海外販路開拓強化支援事業）【平成 31 年度当初予算：23.9 億円】

中小企業の海外でのブランド確立の実現を図るため、複数の中小企業が連携し、自らが持つ素材や技術等の強みを踏まえた戦略の策定や、当該戦略に基づいて行う商品の開発や海外展示会への出展等の取組を支援する。（継続）

4. ビジネスマッチング支援事業（国内・海外販路開拓強化支援事業）【平成 31 年度当初予算：23.9 億円の内数】

中小企業の海外展開を促進するため、海外展開（輸出、販売・製造拠点設立、業務提携等）を志向する中小企業等に対し、中小機構が運営する WEB マッチングサイト（「J-GoodTech」の特設サイト）を活用した外国語による海外企業への情報発信、及び、中小機構の専門家を活用した海外企業のニーズの高いテーマに関連した現地派遣支援（現地調査支援・マッチング支援）を実施する。（新規）

5. 中小企業海外ビジネス人材育成支援事業（中小企業・小規模事業者人材対策事業）【平成 31 年度当初予算：13.7 億円の内数】

中小企業の海外ビジネス担当者を対象に、海外の市場情報や制度情報の集め方、海外バイヤーとのコミュニケーション方法などの学習に加え、グループワークを通じた海外ビジネス戦略・方針の策定、海外でのフィールドワークによる市場調査経験（初級）や実践的な現場研修（上級）ができるプログラムを提供する。また、参加者と参加者の上長による事前評価と、事後評価を行い事業成果を測定・把握するとともに、参加者がプログラムへの参加報告を発表する場を設けて、他の中小企業の参考とする。（新規）

6. 海外展開・事業再編資金

経済の構造的変化に適応するために海外展開または海外展開事業の再編を行うことが経営上必要な中小企業、もしくは海外展開事業の業況悪化等により、本邦内における事業活動が影響を受けている中小企業の資金繰りを支援するため、日本公庫（中小企業事業、国民生活事業）による融資を実施する。（継続）

7. 海外子会社の資金調達支援等

中小企業経営力強化支援法に基づき、日本公庫が新事業活動促進法の経営革新計画の承認等を受けた中小企業者の海外子会社等の現地金融機関からの借入れに対して債務保証を実施する。（継続）

8. 技術協力活用型・新興国市場開拓事業【平成 31 年度当初予算：44.0 億円の内数】

我が国企業の新興国市場獲得支援のため、以下の事業を実施。

- ①経営・製造・オペレーション等に従事する開発途上国の管理者・技術者等に対し、日本への受入研修、専門家派遣による指導等を支援する。
- ②日本で働くスキルを有する外国人材の育成と日本企業における体制強化のため、日本企業への外国人学生等のインターンシップ受入を実施する。
- ③開発途上国の社会課題を解決する製品・サービスの開発等に、開発途上国現地の大学・研究機関・NGO・企業等と共同で取り組む日本企業への補助を行う。

9. 青年海外協力隊事業の活用及び民間連携ボランティア制度

JICA 海外協力隊（民間連携）（旧民間連携ボランティア制度）の活用及び帰国隊員とのマッチング【平成31年度予算：1,504.8億円の内数】

国際協力機構（以下「JICA」という。）においては各企業のニーズに合わせ、社員を JICA 海外協力隊として途上国に派遣する民間連携の制度を活用し、グローバル社会で活躍できる人材の育成に努める。また、帰国した JICA 海外協力隊の進路開拓支援の一環として、特定の途上国を熟知した人材（協力隊員）の採用を希望する企業の情報を帰国隊員に提供したり、これら企業と帰国隊員とが直接対話できる交流会や帰国報告会等を開催する（継続）。

10. 中小企業の貿易保険利用における企業信用調査料の減免措置

中小企業の貿易保険を活用した輸出支援のため、貿易保険を利用する際の格付付与に必要な取引先の信用情報の提供について、日本貿易保険（以下「NEXI」という。）が代わって信用情報を取得し、その費用を負担する措置を引き続き講じる。（継続）

11. 中小企業による貿易保険の利用促進のための普及・広報活動（セミナー・相談会等）

中小企業による貿易保険の利用を促進するため、NEXI の中小企業向けのホームページを刷新。JETRO 等が全国で主催するセミナーや提携地方銀行等の行員勉強会等に NEXI から講師を派遣し、貿易保険の普及啓発を行う。説明会等では、中小企業向け商品である中小企業・農林水産業輸出代金保険を中心に、わかりやすい紹介動画や漫画冊子を活用し、引き続き貿易保険の一層の理解と普及に努める。（継続）

12. 貿易保険へのアクセス改善

中小企業の海外展開を支援するため、NEXI は、2011年12月に地方銀行11行との提携による「中小企業海外事業支援ネットワーク」を発足。提携機関は年々拡大し、また、2016年には信用金庫とも提携を行うことで信金ネットワークを構築。現在では、全国117金融機関によるネットワークを構築（平成31年2月現在）。引き続きネットワーク日本の中堅・中小企業とのグローバルアライアンス支援ワークの拡大を図る。（継続）

13. 安全保障貿易管理の支援

外国為替及び外国貿易法に基づく安全保障貿易管理の実効性向上のための説明会の開催や、中小企業基盤整備機構やJETROとの連携等による、輸出や技術提供を行う中小企業における安全保障貿易管理に係る自主管理体制の整備を支援する。(継続)

14. 中小企業等の製品・技術等と ODA のマッチング事業【平成 31 年度当初予算：1,504.8 億円の内数】

ODA により、日本の中小企業等の優れた製品・技術等を途上国の開発に活用することで、途上国の開発と日本経済の活性化の両立を図ることを目的としている。(継続)

15. 中小企業等の海外展開支援（中小企業製品を活用した機材供与）【平成 31 年度当初予算：1,631.0 億円の内数】

途上国政府の要望や開発ニーズに基づき、日本の中小企業の製品を供与することを通じ、その途上国の開発を支援するのみならず、中小企業の製品に対する認知度の向上等を図るもの。(継続)

16. 新輸出大国コンソーシアム【平成 31 年度当初予算：249.6 億円の内数】

JETRO、中小企業基盤整備機構、商工会議所、商工会、金融機関等の支援機関を結集するとともに、幅広い分野の専門家を確保し、海外展開を図る中堅・中小企業に対して、事業計画の策定から販路開拓、現地での商談サポートに至るまで、総合的に支援する。(継続)

17. 越境 EC 等利活用促進事業【平成 31 年度当初予算：249.6 億円の内数】

世界の EC 市場の急成長が予想される中、JETRO が海外の主要 EC サイトに「ジャパンモール」を設置し、海外 EC サイトにおける農産品や日用品等の日本商品の販売支援の取組を開始する。(新規)

第2章 新陳代謝の促進

第1節 創業支援

1. 創業支援事業者支援事業【平成 31 年度当初予算：3.8 億円の内数】

産業競争力強化法における認定連携創業支援等事業者が認定創業支援等事業計画に基づき行う特定創業支援等事業（創業スクールの開催、個別相談窓口の設置等）・創業機運醸成事業（起業家教育・ビジネスプランコンテストの開催等）の取組を支援する。(新規)

2. 新創業融資制度

日本政策金融公庫が、新たに事業を開始する者や事業を開始して間もない者に対し、無

担保・無保証人で融資を実施する。(継続)

3. 女性、若者/シニア起業家支援資金

女性や35歳未満の若者、55歳以上の高齢者のうち、開業して概ね7年以内の者を対象に日本政策金融公庫が優遇金利を適用し、多様な事業者による新規事業の創出を支援する。(継続)

4. 再挑戦資金（再チャレンジ支援融資）

日本政策金融公庫が、事業に失敗した起業家の経営者としての資質や事業の見込み等を評価することにより、再起を図る上で、困難な状況に直面している者に対して融資を実施する。(継続)

5. 創業者向け保証

民間金融機関による創業者への融資を後押しするため、信用保証協会において、これから創業する者又は創業後5年未満の者等を対象とする保証制度を実施した。(継続)

6. ファンド出資事業（起業支援ファンド、中小企業成長支援ファンド）【平成30年度当初予算：中小機構交付金の内数】

民間の投資会社が運営する投資ファンドについて、中小企業基盤整備機構が出資（ファンド総額の1/2以内）を行うことで、民間資金の呼び水としてファンドの組成を促進し、創業又は成長初期の段階にあるベンチャー企業（中小企業）や新事業展開等により成長を目指す中小企業への投資機会の拡大を図る。(継続)

7. グローバル・スタートアップ・エコシステム強化事業【平成31年度当初予算：8.0億円】

グローバルで成長するスタートアップのロールモデル創出に向けて、官民で連携し、海外展開を含むスタートアップへの育成・支援を行う「J-Startup」プログラムを実施。また、本プログラムの一環として、起業家等を海外イノベーション拠点に派遣する人材育成事業等を行う。これらの施策を通じて、日本のスタートアップエコシステムのさらなる強化を図る。(新規)

8. 潜在的創業者掘り起こし事業【平成31年度当予算：3.8億円の内数】

創業者の基礎的な知識習得を支援する。加えて、潜在的創業者の掘り起こし等に繋げるとともに、将来の地域の創業者を日本全国で増やす観点から、全国的な創業イベントを開催する。(新規)

9. エンジェル税制

創業間もないベンチャー企業への個人投資家（エンジェル）による資金供給を促進するため、引き続き、本税制の普及啓発を実施し、起業促進に向けた環境整備を図る。（継続）

10. ストックオプション税制の拡充【税制】

ベンチャー企業が成長段階に応じて必要な社外の高度人材を機動的に確保できるよう、一定の社外人材に付与されるストックオプションについても、主務大臣が認定した事業計画の下、税制支援の対象に追加する。（新規）

11. 経営革新支援事業

中小企業等経営強化法に基づき、中小企業が新たな事業活動を行うことで経営の向上を図ることを目的として作成し、承認された経営革新計画に対し、低利の融資制度や信用保証の特例等の支援策を通じ、その事業活動を支援する。（継続）

12. 地域における創業支援体制の構築

地域の創業を促進させるため、産業競争力強化法において、市区町村が民間の創業支援事業者と連携して創業支援等事業計画を作成し、国の認定を受けた場合、計画に基づく創業支援を受けた創業者に対し、信用保証の拡充、税制（登録免許税半減）等の支援を行うとともに、創業支援事業者に対し信用保証等の支援を行う。（継続）

13. 中小企業・小規模事業者経営力強化融資

日本政策金融公庫が、認定経営革新等支援機関による指導及び助言を通じ経営革新又は異分野の中小企業と連携して新分野の開拓等を行う中小企業の経営力や資金調達力の強化を支援するため、必要な資金の貸付を行う。（継続）

14. ローカル 10,000 プロジェクト（地域経済循環創造事業交付金）【平成 31 年度当初予算：10.0 億円の内数】

産学官の連携により、地域の資源と資金（地域金融機関の融資）を活用して、雇用吸収力の大きい地域密着型企業の事業立上げを支援するため、民間事業者等が事業化段階で必要となる経費について、地方公共団体が助成を行う場合、その助成に要する経費の一部を交付する。（継続）

15. 女性起業家等支援ネットワーク構築事業【平成 31 年度当初予算 1.5 億円の内数】

女性起業家・キャリア支援機関等の様々な支援機関からなる「女性起業家等支援ネットワーク」を通じ、女性のニーズに応じたきめ細やかな支援を実施する。（継続）

16. 中途採用等支援助成金（生涯現役起業支援コース）【平成31年度当初予算：0.4億円の
内数】

40歳以上の中高年齢者の雇用機会の創出を図り、生涯現役社会の実現を推進するため、40歳以上の中高年齢者が起業を行い、事業運営のための従業員を雇い入れる際に必要となる、募集・採用や教育訓練にかかる経費の一部を助成するとともに、起業後一定期間経過後に生産性向上が図れた場合に上乗せの助成金を別途支給する。（継続）

第2節 事業承継支援

1. 小規模企業共済制度

小規模企業の経営者に退職金を支給する小規模企業共済制度について、引き続き、制度への加入促進と共済金等の支給を着実に実施する。（継続）

2. 事業引継ぎ支援事業【平成31年度当初予算：70.1億円の内数】

後継者不在等の問題を抱える中小企業・小規模事業者に対し、各都道府県の各認定支援機関に設置されている「事業引継ぎ支援センター」において、事業引継ぎ等に関する情報提供・助言等を行うとともに、M&A等によるマッチング支援を実施する。（継続）

3. 個人版事業承継税制【税制】

平成31年度税制改正において、個人事業者の事業承継を促進するため、平成31年からの10年間限定で、多様な事業用資産の承継に係る相続税・贈与税を100%納税猶予する制度を創設する。（新規）

4. 非上場株式等に係る相続税・贈与税の納税猶予・免除制度（事業承継税制）【税制】

非上場株式に係る贈与税・相続税の納税を猶予・免除する「事業承継税制」を、平成30年からの5年以内に特例承継計画を提出し、10年以内に実際に承継を行う者を対象に、抜本的に拡充した特例措置を講じる。（継続）

5. 中小企業・小規模事業者の事業再編等に係る税負担の軽減措置【税制】

M&Aにより経営資源や事業の再編・統合を通じて事業の継続・技術の伝承等を図る事業者を支援するため、中小企業など経営強化法上の認定を受けた経営力向上計画に基づいて再編・統合を行った際にかかる登録免許税・不動産取得税を軽減する。（継続）

6. 経営承継円滑化法による総合的支援

経営承継円滑化法には遺留分の制約を解決するための民法の特例をはじめとした総合的支援が盛り込まれており、民法特例の適用の基礎となる経済産業大臣の確認を実施す

る。

また、M&A による事業引継ぎに際して、社外第三者（後継予定の者）に生じる株式買収資金等の資金ニーズに対応するための金融支援を実施する。（継続）

7. 事業承継円滑化支援事業

全国各地で中小企業の事業承継を広範かつ高度にサポートするため、中小企業支援者向けの研修や事業承継フォーラムによる中小企業経営者等への普及啓発を実施する。（継続）

8. 事業承継・世代交代集中支援事業（プッシュ型事業承継支援高度化事業）【平成30年度補正予算：50億円の内数】

早期・計画的な事業承継の準備に対する経営者の「気付き」を促すため、各都道府県単位で支援機関等から構成される事業承継ネットワークを構築する。事業承継ネットワークでは、事業承継診断を通じて経営者の事業承継支援に係るニーズを掘り起こし、適切な支援機関への取り次ぎ等を実施する。（継続）

9. 事業承継世代交代集中支援事業（事業承継補助金）【平成30年度補正予算：50億円の内数】

事業承継・世代交代を契機として、経営革新や事業転換に挑戦する中小企業に対し、設備投資・販路拡大・既存事業の廃業等に必要な経費を支援する。（継続）

第3節 資金繰り支援、事業再生支援

1. セーフティネット貸付【財政投融資】

日本政策金融公庫が、社会的、経済的環境の変化等外的要因により、一時的に売上の減少等業況悪化等を来たしている中小企業・小規模事業者の資金繰りを支援する。（継続）

2. 小規模事業者経営改善資金融資事業（マル経融資）【財政投融資】

小規模事業者を金融面から支援するため、商工会、商工会議所、都道府県商工会連合会の経営指導を受けている小規模事業者に対して、日本公庫が無担保・無保証・低利で融資を行う。（継続）

3. 小規模事業者経営発達支援融資【財政投融資】

事業の持続的発展に取り組む小規模事業者を支援するため、経営発達支援計画の認定を受けた商工会・商工会議所による経営指導を受ける小規模事業者に対し、日本公庫が低利で融資を行う。（継続）

4. 資本性劣後ローンの推進【財政投融资】

日本政策金融公庫が、新事業展開や経営改善に取り組む中小企業・小規模事業者に対し、財務体質を強化するとともに、民間金融機関からの資金調達を円滑に図るため、金融検査上自己資本とみなし得る一括償還の資金（資本性資金）を供給することで、中小企業・小規模事業者の資金繰りを支援する。（継続）

5. （再掲）中小企業・小規模事業者経営力強化融資

6. 借換保証の推進

信用保証協会による複数の借入債務の一本化を通じて、中小企業・小規模事業者の足下の返済負担の軽減を図っていくため、平成31年度も借換保証を引き続き実施する。

また、経営者に事業改善の意欲があるにもかかわらず、返済条件を緩和の実施による前向きな金融支援を受けることが困難な中小企業・小規模事業者を支援するため、条件変更改善型借換保証についても引き続き平成31年度も実施する。（継続）

7. セーフティネット保証

取引先の倒産、自然災害、取引金融機関の経営合理化等により経営の安定に支障を生じている中小企業・小規模事業者に信用保証協会が通常の保証枠とは別枠での保証を実施するものである（保証割合80%または100%。保証限度額は無担保8,000万円、最大2億8,000万円。）。（継続）

8. 信用保証協会による経営支援【平成31年度当初予算：11億円】

信用保証協会の利用者又は利用予定している創業（予定）者、経営改善や事業承継、生産性向上に取り組もうとする中小企業・小規模事業者に対して信用保証協会が地域金融機関と連携して、専門家派遣をはじめとした経営支援を実施し、資金繰り支援と一体となった支援を実施する。（継続）

9. 認定支援機関による経営改善計画策定支援事業

借入金の返済負担等の財務上の問題を抱え、金融支援を伴う本格的な経営改善を必要とする中小企業・小規模事業者や、資金繰り管理・採算管理といったより早期の経営改善が必要な中小企業・小規模事業者の経営改善を促進するため、中小企業等経営強化法に基づく認定支援機関（税理士・公認会計士・地域金融機関等）が中小企業・小規模事業者に対して行う経営改善計画の策定支援やフォローアップに要する費用の一部（2/3）を負担する。（継続）

10. 中小企業再生支援協議会【平成31年度当初予算：70.1億円の内数】

各都道府県の商工会議所等に設置した中小企業再生支援協議会において、事業の収益性はあるが、債務超過等の財務上の問題を抱えている中小企業・小規模事業者等に対し、窓口相談による課題解決に向けたアドバイスや、関係金融機関等との調整も含めた再生計画の策定支援を行う。(継続)

11. 中小企業再生ファンド

事業再生に取り組む中小企業への経営支援や資金供給等を実施するため、(独)中小企業基盤整備機構と地域金融機関、信用保証協会等が一体となって、中小企業の事業再生を地域内で支援する地域型ファンドや、広域的に支援する全国型ファンドの組成・活用の促進に取り組む。(継続)

12. 「経営者保証に関するガイドライン」の利用促進等【平成31年度当初予算：1億円】

2013年12月5日に公表された「経営者保証に関するガイドライン」の利用促進を図るため、経営者保証に関するガイドライン相談窓口及び同ガイドラインの利用をご希望の方への専門家派遣について、引続き実施する。また、公的金融機関における経営者保証によらない融資・保証制度についても、引続き実施する。また、融資慣行として浸透・定着を図る観点から、広く実践されることが望ましい取組事例を継続的に収集し、引続き公表する。また、関係省庁が連携し、中小企業・小規模事業者等を主な対象として経営者保証に関するガイドラインの周知を図るための広報も引続き実施する。(継続)

13. 金融行政における小規模事業者に対する経営支援の強化等

「金融行政のこれまでの実践と今後の方針」に基づき、金融機関に対し、地域企業の真の経営課題を的確に把握し、その解決に資する方策の策定及び実行に必要なアドバイスや資金使途に応じた適切なファイナンスを提供するといった地域企業の価値向上につながる支援を行うよう促した。(継続)

14. 沖縄の中小企業金融対策【平成31年度当初予算：710億円の内数】

沖縄振興開発金融公庫を活用した沖縄の中小企業対策は、日本公庫が行う業務・取組について同様に行うとともに、沖縄の特殊事情を踏まえ独自の貸付制度を拡充する。(継続)

第4節 人材・雇用対策

1. 地域中小企業人材確保支援等事業【平成31年度当初予算：13.7億円】

経営資源の乏しい中小企業・小規模事業者の人材の確保を支援することを目的に、地域特性に合わせ、各地の中小企業・小規模事業者が必要とする人材を地域内外から発掘、紹介、定着等人材確保支援を実施する(継続)。また、平成30年度に構築を行った中核人材確保スキームの横展開や、経営支援機関等と人材紹介会社等が連携したプラットフォーム構

築の実証事業を行う（新規）。

2. スマートものづくり応援隊等事業・ものづくり中核人材育成事業【平成31年度当初予算：13.7億円の内数】

製造現場の経験が豊富な人材や、IoTやロボットに知見を有する人材等が指導者としての汎用的なスキルを身につけるための研修を実施し、育成した指導者を製造業等の中小企業・小規模事業者の現場に派遣することで、これらの事業者の生産性向上を目指す。平成30年度末時点で計31拠点を整備。（継続）

3. サプライヤー応援隊事業【平成31年度当初予算：13.7億円の内数】

民間団体等が、中小企業・小規模事業者の次世代自動車への対応等を支援する人材（サプライヤー応援隊）を育成し、派遣する事業に対して、必要経費の1/2を補助し、自動車産業の底上げを図る。（新規）

4. 小規模事業者支援人材育成事業【平成31年度当初予算：5.4億円】

地域の小規模事業者を磨き上げ、地域の未来をデザインしていくことができる人材を育成するために

- ①商工会・商工会議所や地方公共団体を対象とした小規模事業者の支援手法を享受する研修を全国で実施する（小規模事業者支援手法研修）
- ②商工会・商工会議所やDMO等と連携し、ローカルデザイナーを育成していくため、ワークショップ等を開催する（ローカルデザイナー育成事業）
- ③まちづくりの専門知識等を習得する研修等を実施し、まちづくりを推進するタウンマネージャー等を確保・育成する（タウンマネージャー等育成事業）を通じて地域の小規模事業者支援人材の資質を向上させ、地域の経済活動が活発になることを目指す。（新規）

5. 中小企業大学校における人材育成事業

全国9か所にある中小企業大学校において、中小企業の経営者、管理者等を対象に経営課題の解決に直接結びつくような研修等を実施する。また、地域中小企業等からのアクセス改善に向けた「サテライト・ゼミ」等の実施や、豊富なメニューを揃えたウェブ活用型研修「WEBee Campus」、ケースメソッド型の高度実践プログラムを行う。（継続）

6. 労働者の雇用維持対策【平成31年度当初予算：62.3億円の内数】

景気の変動等にもなう経済上の理由により、事業活動の縮小を余儀なくされた事業主が、休業、教育訓練又は出向により、労働者の雇用の維持を図った場合に、雇用調整助成金を支給するとともに、不正受給防止対策にも積極的に取り組み、本助成金のより一層の

適正な支給に努める。(継続)

7. 魅力ある雇用創出に向けた雇用管理の改善の支援【平成31年度当初予算：121.1億円の内数】

人材確保等支援助成金においては、平成30年度に実施した助成の他、働き方改革のために人材を確保することが必要な中小企業・小規模事業者が新たに労働者を雇い入れ、一定の雇用管理改善を達成した場合に助成を行う「働き方改革支援コース（仮称）を平成31年4月に創設予定。(継続)

8. 人材不足分野における人材確保のための雇用管理改善促進事業【平成30年度当初予算：34.1億円の内数】

「人材確保対策コーナー」の拡充等を行い、人材不足分野におけるマッチング支援の強化を図る。(継続)

9. 地域雇用開発助成金（地域雇用開発コース）【平成31年度当初予算：30.0億円の内数】

地域における雇用の創出及び安定を図るため、雇用機会の不足している地域等において事業所の設置又は整備を行い、併せて地域の求職者等を雇い入れる事業主に対して、設置等の費用及び雇入れ人数に応じて助成を行う地域雇用開発助成金（地域雇用開発コース）を支給する。(継続)

10. 地域活性化雇用創造プロジェクト【平成平成31年度当初予算：58.8億円の内数】

地域における安定した良質な雇用の創出・確保に向けた取組を推進するため、産業政策と一体となって正社員雇用の創出・確保に取り組む都道府県を支援する地域活性化雇用創造プロジェクトを実施する。(継続)

11. 成長分野等への人材移動の促進【平成31年度当初予算：45.0億円の内数】

労働移動支援助成金（再就職支援コース）により、事業規模の縮小等に伴い離職を余儀なくされる労働者（再就職援助計画対象者等）に対する再就職支援を民間職業紹介事業者への委託等により行う事業主に対して助成する。

また、再就職援助計画対象者等を早期に雇い入れた事業主に対して労働移動支援助成金（早期雇入れ支援コース）を支給し、当該労働者に対して訓練を実施した事業主に対してはさらに追加の助成を行う。

加えて、中途採用等支援助成金（中途採用拡大コース）により、中途採用者の能力評価、賃金、処遇の制度を整備した上で中途採用者の採用を拡大させた事業主に対する助成を行う。(継続)

12. 人材確保対策推進事業【平成31年度当初予算：34.1億円の内数】

「人材確保対策コーナー」の拡充等を行い、人材不足分野におけるマッチング支援の強化を図る。(継続)

13. 若者雇用促進法に基づくユースエール認定制度【平成31年度当初予算：5.5億円の内数】

若者の雇用管理が優良な中小企業について、「青少年の雇用の促進等に関する法律」(昭和45年法律第98号)に基づき、厚生労働大臣が「ユースエール認定」企業として認定し、中小企業の情報発信を後押しすることにより、当該企業が求める人材の円滑な採用を支援する。(継続)

14. 中途採用等支援助成金(UIJターンコース)【平成31年度当初予算：1.1億円の内数】

地方創生推進交付金を活用して地方公共団体が実施する移住支援制度を利用したUIJターン者を採用した事業主に対して、その採用活動に要した経費の一部を助成する中途採用等支援助成金(UIJターンコース)を支給する。(新規)

15. 最低賃金の引き上げに向けた中小企業・小規模事業者支援【平成31年度当初予算：114億円の内数】

最低賃金・生産性向上による賃金の引上げに向けた中小企業・小規模事業者の生産性向上等のための支援として、

- ①働き方改革に関する相談等にワンストップで対応するため、「働き方改革推進支援センター」を全国(47カ所)に設置し、無料の相談対応・専門家派遣を実施する。(継続)
- ②傘下企業の労働時間短縮や賃金引上げに向けた生産性向上に資する取組を行う中小企業団体に対し、その取組に要した費用を助成する。(継続)
- ③全国47都道府県において、企業の生産性向上に資する設備・器具の導入、経営コンサルティングの実施などの業務改善を行うとともに、事業場内の最低賃金(事業場内で最も低い時間給)を30円以上引き上げる中小企業・小規模事業者(事業場内最低賃金と地域別最低賃金の差額が30円以内及び事業場規模30人以下の事業場に限り)に対し、その業務改善に要した経費の一部を助成する。(継続)

16. キャリアコンサルティングの普及促進

民間職業紹介・就職支援機関や企業の人事管理・人材育成部門、学校におけるキャリア教育などにおいて、キャリアコンサルティング(労働者の職業の選択、職業生活設計又は職業能力の開発及び向上に関する相談に応じ、助言及び指導を行うこと。)の活用について普及促進を進める。2016年4月には、キャリアコンサルティングを行う専門家として「キャリアコンサルタント」を国家資格化したことから、当該資格の周知を進める。また、企業がその人材育成ビジョン・方針に基づき、キャリアコンサルティング面談と多様なキャ

リア研修などを組み合わせて、体系的・定期的に従業員の支援を実施し、従業員の主体的なキャリア形成を促進・支援する総合的な取組み、また、そのための企業内の「仕組み」である「セルフ・キャリアドック」の導入を推進する。(継続)

17. 所得拡大促進税制【税制】

持続的な賃上げや人材投資等に取り組む中小企業等を支援するため、平成30年度税制改正において、給与等支給額を増加させた場合に、その増加額の一定割合の税額控除ができる措置を講じる。具体的には、①継続雇用者給与等支給額を対前年度比で1.5%以上増加させた場合には、給与等支給総額の対前年度増加額の15%の税額控除、さらに、②継続雇用者給与等支給額を前年度比で2.5%以上増加させ、かつ、人材投資や生産性向上に取り組む場合には、給与等支給総額の対前年度増加額の25%の税額控除ができることとしている。(継続)

第3章 地域経済の活性化に資する事業活動の推進

第1節 地域資源の活用

1. 小規模支援法による経営発達支援計画の認定

小規模事業者支援法に基づき商工会・商工会議所が小規模事業者の支援を技術の向上、新たな事業の分野の開拓その他の小規模事業者の経営の発達に資する計画を作成し、経済産業大臣が認定する。(継続)

2. (再掲) 小規模事業対策推進事業

3. 認定計画推進強化事業(国内・海外販路開拓強化支援事業)【平成31年度当初予算：23.9億円の内数】

中小企業・小規模事業者が、地域資源の活用や農林漁業者との連携により行う、新商品・新サービスの開発、販路開拓を支援する。また、地域資源の活用や、農林漁業者との連携により行う商品開発等に取り組む事業者に対して、一般社団法人等が行う消費者嗜好に関する情報提供、マッチング支援などの取組を支援する。(新規)

4. (再掲) JAPANブランド育成支援事業(国内・海外販路開拓強化支援事業)

5. 伝統的工芸品の指定

伝統的工芸品産業の振興に関する法律(以下「伝産法」という。)に基づき、伝統的工芸品への指定の申出があった工芸品について調査、検討を行った後、産業構造審議会の意見を聴いて、伝統的工芸品の指定及び指定の変更を行う。(継続)

6. 伝統的工芸品産業振興関連補助事業【平成31年度当初予算：10.6億円】

伝統的工芸品産業の振興に関する法律（以下「伝産法」という。）に基づき、伝統的工芸品産業の振興のため以下の支援を行う。（継続）

①産地の製造協同組合等が実施する以下の事業に対する補助

- ・後継者育成事業
- ・原材料確保対策事業
- ・意匠開発事業
- ・連携活性化事業
- ・産地プロデューサー事業 等

②伝産法第23条に基づく一般社団法人・一般財団法人が実施する以下の事業に対する補助

- ・人材確保および技術技法継承事業
- ・産地指導事業
- ・普及推進事業
- ・需要開拓事業 等

7. 伝統的工芸品の普及・推進事業

伝統的工芸品に対する国民の理解を増進するため、毎年11月を「伝統的工芸品月間」とし、伝統的工芸品月間国民会議全国大会の開催等の普及・啓発事業を実施する。（継続）

第2節 商店街・中心市街地の活性化

1. 地域商店街の活性化に向けた総合的支援

地域商店街活性化法に基づき、商店街活性化事業計画を国が認定した商店街等について、支援措置を講じる。（継続）

2. 全国商店街支援センターによる人材育成等

中小企業関係4団体が共同で設立した「全国商店街支援センター」において、人材育成、ノウハウ提供等の支援を行う。（継続）

3. 中心市街地活性化協議会運営支援事業【平成31年度当初予算：中小機構交付金の内数】

中心市街地活性化協議会の設立・運営にあたって、中小機構に設置された中心市街地活性化協議会支援センターを中心に、各種相談対応、HPやメールマガジンでの情報提供、交流会の開催によるネットワーク構築支援等を行う。（継続）

4. 中心市街地商業等活性化アドバイザー派遣事業【平成31年度当初予算：中小機構交付金の内数】

中心市街地活性化協議会等が抱える様々な課題に対応するため、中小機構に登録された商業活性化に関する各分野の専門家を派遣する。(継続)

5. 中心市街地商業活性化診断・サポート事業【平成31年度当初予算：中小機構交付金の内数】

中心市街地活性化協議会等が行う中心市街地における商業活性化の取組を支援するため、中小機構における専門的ノウハウを活用し、セミナー等の企画・立案支援・講師の派遣や、個別事業の実効性を高めるための助言・診断・課題整理・情報提供等を行う。(継続)

6. 企業活力強化資金（流通・サービス業関連）【財政投融资】

中小事業者・サービス業者等の経営の近代化及び流通機構の合理化並びに空き店舗等の解消を図るため、日本政策金融公庫が必要な資金の貸付を行う。(継続)

7. 地域まちなか活性化・魅力創出支援事業【平成31年度当初予算：5.0億円の内数】

魅力的な生活環境、商業・サービス業等の事業・起業環境や観光資源整備等の観点から、中心市街地・商店街を活性化するため、意欲ある地域における波及効果の高い複合商業施設等の整備などの支援を行う。(新規)

8. 中心市街地活性化のための税制措置【税制】

中心市街地活性化法による認定を受けた「特定民間中心市街地経済活力向上事業計画」に基づいて行われる不動産の取得等に対し、その不動産の所有権の移転登記等に対する登録免許税の税率を1/2とする措置を講じる。(継続)

第3節 その他の地域活性化施策

1. 地域未来投資の促進

引き続き、高い付加価値を創出し、地域経済への波及効果が大きい事業に対して、地域未来投資促進法の活用等により支援を実施する。(継続)

2. (再掲) ローカル10,000プロジェクト(地域経済循環創造事業交付金)【平成31年度当初予算：10.0億円の内数】

産学官の連携により、地域の資源と資金(地域金融機関の融資)を活用して、雇用吸収力の大きい地域密着型企業の立ち上げを支援するため、民間事業者等が事業化段階で必要となる経費について、地方公共団体が助成を行う場合、その助成に要する経費の一

部を交付する。(継続)

3. 企業の地方拠点強化税制【税制】

地方創生のためには、東京一極集中を是正し、地方に良質な雇用を創出することが必要である。このため、企業の本社機能（事務所、研究所、研修所）の東京23区から地方への移転や地方における拡充をした場合に、計画の認定を受けた企業のオフィス等に係る建物等の取得等について、取得価額の15%の特別償却（移転型事業の場合には、取得価額の25%）又は取得価額の4%の税額控除（移転型事業の場合には、取得価額の7%）の選択適用、その地方拠点における雇用者数に応じた税額控除を講じる措置、及び企業の地方拠点強化に係る地方交付税による減収補填措置を引き続き講じる。(継続)

4. 地域中核企業ローカルイノベーション促進事業【平成31年度当初予算：20.1億円】

戦略分野の担い手となることが期待される地域の有望企業群（地域中核企業群）に対して、新事業への挑戦を促すために、地域のイノベーションを支える支援機関が連携した支援機関ネットワークを構築し、地域の支援体制を強化するとともに、新事業のためのノウハウ獲得から、事業体制の整備、事業化戦略の策定、研究開発、販路開拓まで、事業段階に応じた総合的なイノベーション支援を行うための事業。(継続)

5. 連携中枢都市圏構想の推進【平成31年度当初予算：2.0億円の内数】

連携中枢都市圏の形成等を支援するため、国費による委託事業を実施する。また、圏域全体の経済成長のけん引、高次都市機能の集積・強化及び生活関連機能サービスの向上に資する取組を支援するため、連携中枢都市圏ビジョンを策定した連携中枢都市及び連携市町村の取組に対して、地方財政措置を講じる。(継続)

6. 観光産業等生産性向上資金

観光産業等の生産性向上及び観光消費の底上げを通じた日本経済の活性化を図るため、品質の高いサービス等を提供する中小企業に対して日本公庫が必要な資金の貸付を行う。(継続)

7. 地域経済牽引事業支援事業

地域未来投資促進法の計画承認を受けた事業者が中小企業者と連携して行う、戦略分野（先端ものづくり（医療機器、航空機、新素材等）、地域商社、観光等）における事業化や設備投資を支援する。(継続)

第4章 地域ぐるみで総力を挙げた支援体制の整備

第1節 経営支援体制の強化

1. (再掲) 小規模事業者対策推進事業
2. 中小企業連携組織支援対策推進事業【平成31年度当初予算：6.7億円】

中小企業組合を支援する専門機関の全国中小企業団体中央会を通じて、経営革新・改善に取り組む中小企業組合等に対して、中央会指導員がサポートしつつ、その実現化に向けた取組を支援する。さらに、外国人技能実習生受入事業を行う中小企業組合（監理団体）等の事業が適正に行われるように支援を行う。（継続）
3. 経営支援と一体となった高度化融資による設備資金の支援

工場団地・卸団地、ショッピングセンター等の整備、商店街のアーケード・カラー舗装等の整備などを行う中小企業組合等に対して、都道府県と中小企業基盤整備機構が一体となってその設備資金を長期・低利（又は無利子）で貸付ける。貸付けに際しては、事前に事業計画について専門的な立場から診断・助言を行う。（継続）
4. 中小企業・小規模事業者ワンストップ総合支援事業【平成31年度当初予算：47.8億円】

中小企業・小規模事業者等が抱える様々な経営課題に対応するワンストップ相談窓口として、各都道府県に「よろず支援拠点」を設置し、一歩踏み込んだ専門的な助言を行うとともに、特に高度・専門的な経営課題に対応するために専門家派遣を実施する。（継続）
5. ローカルベンチマークの活用促進

ローカルベンチマークを活用した企業の事業性評価に基づく、経営改善や生産性向上に向けた取組みを引き続き推進する。具体的には、中小企業・小規模事業者支援施策との効果的な連携を検討するほか、各支援機関のローカルベンチマーク活用に関する取り組みをフォローアップする。（継続）

第5章 災害からの復旧・復興、強靱化

第1節 被災地の中小企業・小規模事業者対策

1. マル経・衛経融資の貸付限度額・金利引下げ措置の拡充【財政投融资】

東日本大震災、平成28年熊本地震及び平成30年7月豪雨により直接又は間接的に被害を受けた小規模事業者に対し、無担保・無保証・低利で利用できる日本公庫によるマル経・衛経融資の貸付限度の拡充や金利の引下げを実施する。（継続）

2. 被災中小企業への資金繰り支援（政策金融）【財政投融资】

東日本大震災及び熊本地震により被害を受けた中小企業・小規模事業者への資金繰り支援として、日本政策金融公庫及び商工中金において、「東日本大震災復興特別貸付」及び「平成28年熊本地震特別貸付」を引き続き実施する。また、東日本大震災においては、原発事故に係る警戒区域等の公示の際に当該区域内に事業所を有していた中小企業・小規模事業者や、地震・津波により事業所等が全壊・流失した中小企業・小規模事業者に対して、県の財団法人等を通じ、貸付金利を実質無利子化する措置を引き続き実施する。さらに、平成30年7月豪雨により被害を受けた中小企業・小規模事業者への資金繰り支援として、日本政策金融公庫において「平成30年7月豪雨特別貸付」を引き続き実施する。（継続）

3. 被災中小企業への資金繰り支援（信用保証）

東日本大震災により被害を受けた中小企業・小規模事業者を対象に、既存の一般保証や災害関係保証、セーフティネット保証とは別枠の新たな保証制度を平成23年度に創設。平成31年度も、特定被災区域内において引き続き実施する（保証割合100%、保証限度額は無担保8,000万円、最大2億8,000万円。）。

また、現在（平成30年12月末）、熊本地震や平成30年7月豪雨、平成30年北海道胆振東部地震、平成30年台風21号等にセーフティネット保証4号を発動しているが、平成31年度においても、被害状況を調査の上必要に応じて継続する。（継続）

4. 原子力災害に伴う「特定地域中小企業特別資金」

原子力発電所事故の被災区域に事業所を有する中小企業等が福島県内において事業を継続・再開する場合に必要な事業資金（運転資金・設備資金）を長期・無利子、無担保での融資を行う。（継続）

5. 「産業復興相談センター」及び「産業復興機構」による再生支援【平成31年度当初予算：9.7億円】

東日本大震災の被災各県の中小企業再生支援協議会の体制を拡充するかたちで平成23年度に設置した、総合相談窓口である「産業復興相談センター」と、債権買取等を行う「産業復興機構」において、引続き、中小事業者等の事業再生支援を実施する。（継続）

6. 「株式会社東日本大震災事業者再生支援機構」による再生支援

被災事業者の二重ローン問題に対応するため、東日本大震災事業者再生支援機構では旧債務に係る返済負担の軽減等の支援を実施する。（継続）

7. 再生可能性を判断する間の利子負担の軽減

東日本大震災及び原子力発電所の事故による被害を受けた中小事業者等が産業復興相談センターを活用した事業再生に取り組む際に、再生計画策定支援の期間中に発生する利子を補填することにより、早期の事業再生の実現を図ることを目的とする事業であり、平成23年度に創設した。本施策については、平成31年度も引き続き実施する。(継続)

8. 被災中小企業復興支援リース補助事業の実施

被災中小企業の二重債務負担の軽減を図るため、東日本大震災に起因する設備の滅失等により債務を抱えた中小企業に対し、設備を再度導入する場合のリース料の10%を補助する。

9. 中小企業組合等協同施設等災害復旧事業【平成31年度当初予算：75.8億円の内数】

東日本大震災に係る被災地域の復旧及び復興を促進するため、

- ①複数の中小企業等から構成されるグループが復興事業計画を作成し、地域経済や雇用維持に重要な役割を果たすものとして県から認定を受けた場合に、計画実施に必要な施設・設備の復旧にかかる費用に対して、国が1/2、県が1/4の補助、
- ②商工会等の中小企業者のための指導・相談施設等の災害復旧事業にかかる費用に対して、国が1/2の補助を実施し、被災した中小企業等のグループ等の施設の復旧等に対して支援を行う。(継続)

10. 仮設工場・仮設店舗等整備事業【平成31年度当初予算：13.0億円】

仮設施設整備事業・仮設施設有効活用等助成事業 (継続)

11. 施設・設備の復旧・整備に対する貸付け

東日本大震災により被害を受けた中小企業者が、県から認定を受けた復興事業計画に基づいて、その計画を実施するために必要な施設・設備の復旧・整備を行う場合に、中小機構と県が協力して、必要な資金の貸し付けを行う。(継続)

12. 事業復興型雇用確保事業

被災地の深刻な人手不足等による雇用のミスマッチに対応するため、産業政策と一体となった雇用面での支援を実施する。(継続)

13. 特別相談窓口等の設置

全国の日本公庫、商工中金、信用保証協会、商工会議所、商工会連合会、中小企業団体中央会、中小機構地域本部等及び経済産業局に設置している特別相談窓口において東日本大震災による被災中小企業者等からの経営・金融相談等にきめ細かく対応する。(継

続)

14. 中小企業電話相談ナビダイヤルの実施

どこに相談したらよいか困っている中小企業のために、1つの電話番号で最寄りの経済産業局につながる「中小企業電話相談ナビダイヤル」を実施する。(継続)

15. 官公需における被災地域等の中小企業者に対する配慮【平成31年度当初予算：9.6億円の内数】

東日本大震災及び平成28年熊本地震、平成30年7月豪雨での被災地域等の中小企業・小規模事業者に対する官公需における配慮について、「中小企業者に関する国等の契約の基本方針」に盛り込み、周知・徹底を図る。(継続)

16. 特定求職者雇用開発助成金（被災者雇用開発コース）【平成30年度当初予算：0.8億円の内数】

東日本大震災による被災離職者等の方を、ハローワーク等の紹介により、継続して1年以上雇用することが見込まれる労働者として雇い入れる事業主に対して、助成金を支給する。また、対象労働者を10人以上雇い入れる事業主に対して助成金を上乗せする。(継続)

17. 放射線量測定指導・助言事業【平成31年度当初予算：0.3億円】

避難指示区域等の見直しにより原子力被災企業の事業再開や企業立地の進展が見込まれることから、福島県内企業等からの要請に応じて、専門家チームを派遣するとともに、福島県内の事業所において、工業製品等の放射線量測定等に係る指導・助言を行うことで工業製品等に係る風評を払拭する。(継続)

18. 原子力災害対応雇用支援事業【平成平成30年度当初予算：10.0億円の内数】

原子力災害の影響を受けた福島県内の被災者の一時的な雇用の場を確保し、生活の安定を図るための事業を実施する。(継続)

19. 被災地の人材確保対策事業【平成31年度当初予算：8.8億円】(継続)

20. 福島イノベーション・コースト構想 地域復興実用化開発等促進事業【平成31年度当初予算：57.0億円】

福島イノベーション・コースト構想の重点分野（廃炉、ロボット、エネルギー、環境・リサイクル、農林水産等）について、地元企業との連携等による地域振興に資する実用化開発等の費用を補助する。(継続)

21. 自立・帰還支援雇用創出企業立地補助金【平成31年度当初予算：88.0億円】

福島県12市町村の避難指示区域等で工場・店舗等の新增設を行う企業に対し、その費用を補助し、雇用の創出、産業集積を図る。加えて、住民の帰還や産業立地を促進するため、商業回復を進める。(継続)

22. 中小・小規模事業者の事業再開等支援事業【平成31年度当初予算：156.4億円(基金)】

福島県の原子力被災12市町村で被災した中小事業者の自立を集中的に支援し、当該地域における働く場の創出や、買い物をする場などまち機能の早期回復を図るため、事業再開等に要する設備投資等の費用の一部補助。平成31年度は、基金の積み増しを行うとともに、事業展開を行う場合について、同一の事業再開等計画であっても、一定条件の下、複数回申請を行うことができるものとする。(継続)

23. 原子力災害被災地域における創業等支援事業【平成31年度当初予算：1.9億円】

福島県の原子力被災12市町村のまち機能の回復やそれを通じた被災事業者の自立に向け、創業や12市町村外からの事業展開等に際して必要となる設備投資等に対する補助を行うとともに、12市町村における創業等の活動・取組の促進に向けた環境の整備を行う。(継続)

24. 生活関連サービスに要する移動・輸送等手段の確保支援事業【平成31年度当初予算：1.5億円】

福島県の原子力被災12市町村において、地元商店による共同配達や医療サービス等に必要なる移動・輸送手段の支援を行う。(継続)

25. 人材マッチングによる人材確保支援事業【平成31年度当初予算：6.1億円】

福島県の原子力被災12市町村において、被災事業者等の人材不足を解消するため、人材コーディネーターが被災事業者の人材ニーズをきめ細かく把握し、インターネット等を通じて求人情報を発信し、12市町村内外の人材と被災事業者等とのマッチング支援を行う。(継続)

26. 6次産業化等へ向けた事業者間マッチング等支援事業【平成31年度当初予算：3.7億円】

事業者の販路開拓や新ビジネス創出等のため、事業者間マッチング等を行う。具体的には、事業者間のマッチングに加え、マッチング後の事業が円滑に進むように専門家による指導等により事業者のサポートを行う。(継続)

27. 官民合同チーム専門家支援事業【平成31年度当初予算：82.0億円（基金）】

官民合同チームにおける専門家による訪問・相談支援を行う。カウンセラー、コンサルタント、中小企業診断士等の専門家を交えたチームを構築し、事業展開、承継・転業、生活再建等の課題について、事業者に寄り添ったコンサルティング支援を実施。（継続）

28. 地域の伝統・魅力等の発信支援事業【平成31年度当初予算：1.9億円】

福島県の伝統・魅力等を発信する民間団体等の支援により、原子力被災12市町村を中心とした風評被害の払拭や交流人口増加による事業基盤の安定を目指す。（継続）

第2節 防災・減災対策

1. 中小企業強靱化法案

中小企業の事業活動の継続に資するための中小企業等経営強化法等の一部を改正する法律案（中小企業強靱化法案）を第198回国会に提出しており、①中小企業の事業継続力強化のために必要な計画認定制度の創設し、各種支援を措置②商工会・商工会議所による支援体制の強化③遺留分に関する民法特例の対象を個人事業者へ拡大するなど、中小企業の災害対応力を高めるとともに、円滑な事業承継を促進するための措置を盛り込んでいる。（新規）

2. 中小企業防災・減災投資促進税制【税制】

中小企業の防災・減災設備投資を促進するため、平成31年度税制改正において、中小企業等経営強化法の改正を前提に、改正中小企業等経営強化法に基づく（連携）事業継続力強化計画の認定を受けた中小企業・小規模事業者が、対象となる防災・減災設備（自家発、制震・免震装置等）を取得した場合に、20%の特別償却ができる措置を創設することとしている。（新規）

3. 社会環境対応施設整備基金（BCP融資）

BCP（事業継続計画）を策定している中小企業が、防災に関する施設への設備投資等をする際に融資を行う。更に、平成31年には、①中小企業等経営強化法の改正を前提に、改正中小企業等経営強化法に基づく（連携）事業継続力強化計画の認定を受けた中小企業・小規模事業者の防災に係る設備資金の貸付金利を基準金利から引き下げる措置を新設するとともに、②津波・水害及び土砂災害に係る要対策地域に所在するものの土地に係る設備資金の貸付金利を基準金利から引き下げる措置を拡充する。（継続）

第6章 その他の小規模企業振興関係施策

第1節 財務基盤の強化

1. 法人税の軽減税率【継続】

中小企業の年間800万円以下の所得金額に対する法人税率を、19%から15%に引き下げる措置。平成31年度税制改正において、適用期限を2年延長することとされた。(継続)

2. 中小企業投資促進税制【税制】

機械装置等を取得した場合に、取得価額の30%の特別償却又は7%の税額控除(税額控除は資本金3,000万円超の法人を除く)ができる措置。平成31年度税制改正において、適用期限を2年延長することとされた。(継続)

3. 少額減価償却資産の損金算入の特例制度【税制】

取得価格30万円未満の減価償却資産を取得した場合、年間300万円を限度に、全額損金算入することができる措置(従業員1,000人超の法人を除く)。(継続)

4. 欠損金の繰越控除・繰戻還付【継続】

欠損金の繰越控除は、当期の事業年度に生じた欠損金を繰り越して翌期以降の事業年度(繰越期間:10年間の所得金額から控除することができる措置。また、欠損金の繰戻還付は、当期の事業年度に生じた欠損金を1年繰戻して法人税の還付を請求することができる措置。(継続)

5. 商業・サービス業・農林水産業活性化税制【税制】

商業・サービス業等を営む中小企業が商工会議所等の経営改善指導に基づき設備を取得した場合、取得価額の30%の特別償却又は7%の税額控除(税額控除は資本金3,000万円超の法人を除く)ができる措置。平成31年度税制改正において、適用要件を加えた上で適用期限を2年延長することとされた。(継続)

6. 交際費等の損金不算入の特例【税制】

交際費等を支出した場合、①定額控除限度額(800万円)までの損金算入または②支出した接待飲食費の50%までの損金算入のいずれかを選択適用できる措置。(継続)

7. 中小企業投資育成株式会社による支援

中小企業投資育成株式会社において、中小企業の自己資本の充実を促進し、その健全な成長発展を図るため、株式、新株予約権、新株予約権付社債等の引受けによる投資事業及び経営相談、事業承継支援等の育成事業を実施する。(継続)

第2節 取引価格の適正化

1. 「下請等中小企業の取引条件の改善」【平成31年度当初予算：9.6億円の内数】

サプライチェーン全体の取引適正化や付加価値向上に向け、平成28年9月に公表した「未来志向型の取引慣行に向けて」（世耕プラン）に基づき、下請法関係法令の周知・徹底を図るとともに、産業界による下請取引適正化への取組をまとめた「自主行動計画」の着実な実行と取組業種の拡大を進めていく。また、下請Gメンによる下請中小企業へのヒアリング調査などによる取引実態の把握に努めていく。（継続）
2. 下請代金法の運用強化【平成31年度当初予算：9.6億円の内数】

下請取引適正化、下請事業者の利益保護のため、公正取引委員会と中小企業庁が密接な協力関係の下、下請法を執行する。公正取引委員会及び中小企業庁が親事業者等に対して書面調査等を実施するとともに、下請法違反事実に関する情報提供・申告等を行うための「申告情報受付窓口」により、下請法違反に関する情報収集を行い、下請法の厳格な運用に努める。（継続）
3. 相談体制の強化と下請取引適正化に関する普及啓発【平成31年度当初予算：9.6億円の内数】

全国48か所に設置する「下請かけこみ寺」において、中小企業の企業間取引に関する相談に対応する。また、下請等中小企業の経営者や営業担当者が、親事業者の調達部門への価格交渉を行う上で必要な価格交渉ノウハウについて、個別指導やセミナー等を行う。下請法違反行為等を未然に防止するため、親事業者の調達担当者等を対象とした講習会を開催し、一層の周知を図るほか、全国で親事業者の取組事例等を紹介し、広く下請法等の遵守を呼びかけるシンポジウム等を開催する。さらに、親事業者と下請事業者の望ましい取引関係を構築するためのガイドライン（下請適正取引等のためのガイドライン。経済産業省、国土交通省、総務省及び農林水産省の所管18業種）について、全国で説明会を開催する。（継続）
4. 下請中小企業・小規模事業者の自立化支援【平成31年度当初予算：9.6億円の内数】

下請中小企業振興法に基づき、特定の親事業者への取引依存度の高い下請中小企業・小規模事業者が連携して課題解決型ビジネスを行う事業計画の認定を行い、融資、保証の特例により支援を実施する。（継続）
5. 下請取引あっせん、商談会による販路開拓支援【平成31年度当初予算：9.6億円の内数】

新たな販路開拓を支援するため、広域商談会を開催する。（継続）

6. 下請事業者への配慮要請等【平成31年度当初予算：9.6億円の内数】

経済産業大臣及び公正取引委員会委員長の連名で、親事業者及び業界団体代表者に、下請法に基づく下請取引の適正化等について要請文を發出し、同法の周知徹底を図る。また、経済産業大臣名（他省庁所管の業界については主務大臣との連名）で、業界団体代表者に下請中小企業振興法に定める「振興基準」の遵守について要請する。（継続）

第3節 消費税率引き上げ対応支援

1. 消費税転嫁状況監視・検査体制強化等事業【平成31年度当初予算：9.6億円の内数】

消費税の円滑かつ適正な転嫁を行うため、全国に転嫁対策調査官を配置。併せて、消費税の転嫁拒否等の行為に関する情報を収集するため、公正取引委員会と合同で中小企業・小規模事業者全体に対して大規模な書面調査を実施するなど、転嫁拒否行為等の監視・取締りを行う。（継続）

2. 商店街活性化・観光消費創出事業【平成31年度当初予算：50億円の内数】

地域と連携して魅力的な商業・サービス業の環境整備等を行い、インバウンドや観光といった新たな需要を効果的に取り込む商店街の取組に対して支援を行う。（新規）

3. キャッシュレス・消費者還元事業【平成31年度当初予算：2,978億円】

平成31年10月1日の消費税率引上げに伴い、需要平準化対策として、キャッシュレス対応による生産性向上や消費者の利便性向上の観点も含め、消費税率引上げ後の一定期間に限り、中小・小規模事業者によるキャッシュレス手段を使ったポイント還元・割引を支援。本支援を実施することで中小・小規模事業者における消費喚起を後押しするとともに、事業者・消費者双方におけるキャッシュレス化を推進する。

2025年までに民間最終消費支出に占めるキャッシュレス決済比率40%を実現することを目標。（新規）

第4節 消費税軽減税率対策

1. 中小の小売事業者等に対するレジの導入・システム改修等支援

消費税軽減税率制度の実施に向け、中小企業・小規模事業者の準備が円滑に進むように支援を行う。具体的には、①複数税率に対応したレジの導入等の支援、②複数税率に対応するための電子的な受発注システムの改修等の支援、③区分記載請求書等保存方式に対応するために必要となる請求書等の作成に係るシステムの開発・改修やパッケージ製品等の導入に要する経費の支援、を行う。（継続）

2. 消費税軽減税率対応窓口相談等事業

消費税軽減税率制度を円滑に実施するため、中小企業団体等と連携して、講習会・フォ

ーラムの開催、相談窓口の設置や巡回指導型専門家派遣を通じたきめ細かいサポート、パンフレット等による周知等を行う。また、消費税転嫁対策窓口相談等も併せて実施する。(継続)

第5節 経営安定対策

1. 中小企業倒産防止共済制度（経営セーフティ共済制度）【平成31年度当初予算：中小機構交付金の内数】

取引先企業の倒産に伴う連鎖倒産を防止するための共済金の貸付を行う倒産防止共済制度について、引き続き、制度への加入促進や共済金の貸付けを着実に実施する。(継続)

2. 経営安定特別相談事業

全国の主要な商工会議所及び都道府県商工会連合会に設置されている「経営安定特別相談室」による相談事業を円滑に実施するため、日本商工会議所及び全国商工会連合会の実施する指導事業等を引き続き支援する。(継続)

3. 中小企業BCP（事業継続計画）普及の促進【平成31年度補正予算：15億円の内数】

BCP（Business Continuity Plan：事業継続計画）の取組事例や早期復旧事例などを広く紹介するとともに、サプライチェーンに位置づけられる中小企業等のBCPの策定を支援し、そうした取組を横展開することによって、中小企業の防災意識の啓発、強靱化に向けた取組を促進する。

また、中小企業・小規模事業者自らが策定したBCPに基づき防災施設等の整備を行う者に対して、日本公庫において融資を引き続き実施する。(継続)

4. 中小企業・小規模事業者自家用発電設備等利用促進対策事業【平成30年度補正予算：58億円の内数】

大規模災害時等に系統電力や都市ガスの供給が途絶した際に、生活必需品の供給やサプライチェーン維持等のために重要な中小企業・小規模事業者の事業の中断を未然に阻止する体制を確保するため、石油製品等を用いる自家発電設備等の設置に要する経費に対して、当該経費の一部を助成する事業に要する経費を補助する。(新規)

5. ダumping輸入品による被害の救済【平成31年度当初予算：1.1億円】

貿易救済措置のうちAD措置は、他国企業から我が国に対するダumping輸入により、国内産業が損害を受けた際に、国内産業からの申請に基づき政府が調査を実施した上で関税を賦課することにより、公正な市場競争環境を確保する措置である。平成31年度も、国内産業からの申請を受け、国際ルール及び国内法令に基づき公正且つ適切に調査を進めていく。また、企業等への説明会やWTO協定整合的に調査を行うための調査研究を実

施する。(継続)

第6節 官公需対策

1. 「平成31年度中小企業者に関する国等の契約の基本方針」の策定及び周知徹底【平成31年度当初予算：9.6億円の内数】

毎年度策定する「中小企業者に関する国等の契約の基本方針」において、国等の新規中小企業者をはじめとする中小企業向け契約目標、中小企業者の受注機会の増大のために実施する措置等を閣議決定する。

また、基本方針を周知徹底するために以下の取組を実施する。

- (1) 経済産業大臣から各府省等の長、都道府県知事、全市町村の長及び東京特別区の長に対し、文書により「基本方針」の趣旨を説明するとともに、中小企業・小規模事業者の受注機会の増大に努めるよう要請する。
- (2) 地方における「基本方針」の周知徹底を図るための全国説明会（官公需確保対策地方推進協議会）を全都道府県で開催する。
- (3) 地方において新規中小企業者からの調達を推進するための取組に関する情報の共有や連携方を協議する会議（新規中小企業者調達推進協議会）を開催する。
- (4) 「官公需契約の手引」を作成し、国等の機関、地方公共団体等の機関及び商工関係団体等に配布する。(継続)

2. 中小企業・小規模事業者の受注機会増大のための「官公需情報ポータルサイト」【平成31年度当初予算：9.6億円の内数】

中小企業・小規模事業者が官公需に関する受発注情報を入手しやすくするため、国等や地方公共団体がホームページで提供している発注情報等を中小企業・小規模事業者が一括して入手できる「官公需情報ポータルサイト」を運営する。(継続)

第7節 人権啓発の推進

1. 人権啓発【平成31年度当初予算：1.9億円】

健全な経済活動の振興を促進するため、事業者を対象とした人権啓発のためのセミナー等の啓発事業を実施する。また、小規模事業者等が多く、特に重点的な支援が必要な地域又は業種に係る小規模事業者等の活性化のため、経営等の巡回相談事業及び研修事業を実施する。(継続)

第8節 調査・広報の推進

1. 施策の広報

中小企業施策を普及・広報するため、施策のポイントをまとめたガイドブックやチラシ等を作成し、各地方公共団体や中小企業支援機関、金融機関等に配付するほか、中小企業支

援ポータルサイト「ミラサポ」を通じた情報発信やイベント「一日中小企業庁」の開催等により、広く普及・広報を実施する。

(1) 冊子等の発行

中小企業施策を利用する際の手引き書として 200 以上の施策を紹介した「中小企業施策利用ガイドブック」やチラシ等を作成し、中小企業、地方公共団体、中小企業支援機関（商工会、商工会議所等）、金融機関、中小企業を支援する税理士、弁護士、公認会計士、中小企業診断士等に広く配布する。（継続）

(2) 「一日中小企業庁」の開催

開催地の都道府県と中小企業庁が共催し、地元中小企業者の方々に最新の施策を紹介し、理解を深めていただくとともに、意見交換や交流の場を設け、今後の中小企業施策の見直し・拡充等に反映させるイベントを開催する。昭和 39 年度以来、開催している。（継続）

(3) インターネットを活用した広報

① ホームページによる広報

中小企業庁ホームページにおいて、中小企業施策に関する最新情報、公募に関する情報、広報のためのチラシ、冊子等を公表する。（継続）

② メールマガジン

各中小企業支援機関と連携し、補助金等の支援施策情報、地域情報、調査・研究レポート、イベント等の情報をメールマガジン登録者に、毎週水曜日に配信する。（継続）

(4) ミラサポ（中小企業・小規模事業者の未来をサポートするポータルサイト）

ミラサポを通じて最新の支援情報や補助金申請のノウハウ、活用事例等を分かりやすくタイムリーに全国の中小企業に届ける。（継続）

2. 中小企業白書・小規模企業白書の作成等

中小企業の現状や課題を把握するため、中小企業基本法第 11 条の規定に基づく年次報告等（2019 年版中小企業白書）を作成する。また、小規模企業の現状や課題を把握するため、小規模基本法第 12 条の規定に基づく年次報告等（2019 年版小規模企業白書）を作成する。（継続）

3. 中小企業実態基本調査

中小企業の売上高、従業員数等の経営・財務情報に関する統計を整備するため、中小企業基本法第 10 条の規定に基づく中小企業実態基本調査を実施する。（継続）

4. 中小企業景況調査の公表

中小企業の景気動向を把握するため、四半期ごとに中小企業基盤整備機構が実施する中

小企業景況調査の公表を行う。(継続)

第7章 業種別・分野別施策

第1節 中小農林水産関連企業対策

1. 6次産業化等の推進

(1) 食料産業・6次産業化交付金【平成31年度当初予算：14.3億円】

農林漁業者等が多様な事業者とネットワークを構築して行う新商品開発や販路開拓の取組、農林水産物の加工・販売施設の整備等を支援する。また、市町村の6次産業化等に関する戦略に沿って行う地域ぐるみの6次産業化の取組及び新たな高付加価値商品等の創出・事業化に必要な技術実証、マーケティング等を支援する。(継続)

(2) 農林漁業成長産業化ファンドの積極的活用

農林漁業成長産業化ファンドを通じて、農林漁業者が主体となって流通・加工業者等と連携して取り組む6次産業化の事業活動、農業生産関連事業者の事業再編等及び食品等流通事業者による流通合理化の取組に対し、出資等による支援を実施する。(継続)

2. 中小農林水産事業者向け支援

(1) 木材産業等高度化推進資金、林業・木材産業改善資金【平成31年度融資枠：639.6億円の内数】

木材の生産・流通を合理化するため、木材産業等高度化推進資金による融資を行うとともに、林業・木材産業の経営改善等を実施するため、林業・木材産業改善資金を融資する。(継続)

(2) 木材加工設備導入等利子助成支援事業【平成31年度当初予算：0.03億円】

品質・性能の確かな木材製品を低コストで安定的に供給するため、製材業を営む企業等が実施する設備導入等と共に、川中事業者を核とする安定供給体制の構築に必要な借入金に対して利子助成を行う。(継続)

(3) 次世代林業基盤づくり交付金（うち木材加工流通施設等の整備）【平成31年度当初予算：240.5億円】

川上から川下の事業者が連携し、生産・加工・流通コストの削減を図ることにより、木材製品の安定的な供給のための木材加工流通施設整備を支援する。

(4) 強い農業・担い手づくり総合支援交付金による乳業再編整備等への支援【平成31年度当初予算：230.2億円】

乳業工場の再編・合理化と衛生管理の向上を図ること等により、中小乳業の経営体質の強化を推進し、酪農家の経営安定に資することを目的とする。

中小乳業の製造販売コストの低減や衛生水準の高度化を図るため、乳業工場の施設

- の新增設・廃棄、新增設を伴わない場合の乳業工場の廃棄等を支援する。(継続)
- (5) 食品の品質管理体制強化対策事業
食品の安全性の向上と消費者の信頼を確保するため、食品の製造管理の高度化に関する臨時措置法に基づき、①HACCP 導入のための施設、設備の整備、②HACCP 導入の前段階の一般衛生管理や品質管理を行うための体制、施設・設備の整備（高度化基盤整備）への金融支援を行います。(継続)
- (6) 海外需要創出等支援対策事業【平成31年度当初予算：34.1億円】
平成31年の農林水産物・食品の輸出額1兆円目標の達成に向け、官民一体となって「農林水産物の輸出力強化戦略」（平成28年5月「農林水産物・地域の活力創造本部」取りまとめ）に基づく各種取組を実施。
国内外での商談会の開催及び海外見本市への出展支援、セミナーの開催、専門家等による輸出に関する相談対応等、日本貿易振興機構による輸出総合サポートを実施（継続）する。
国・地域及びテーマを絞り込み、売り込むべきメッセージを明確にした日食品海外プロモーションセンター（JFOODO）による重点的・戦略的プロモーションを実施（継続）する。
輸出拡大が期待される具体的な分野・テーマについて、海外の市場を開拓する取組を支援する。(継続)
- (7) 輸出環境整備推進事業（うち輸出環境課題の解決に向けた支援）【平成31年度当初予算：5.5億円】
平成31年の輸出額1兆円目標達成に向け、官民一体となって「農林水産物の輸出力強化戦略」（平成28年5月「農林水産物・地域の活力創造本部」取りまとめ）に基づく各種取組を実施。
「農林水産物の輸出力強化戦略」に掲げる重点品目等について、国際的に通用する認証の取得・更新（ISO22000等）、輸出対象国・地域が求める検疫等条件への対応（登録園地査察、ハラール認証等）、輸出対象国・地域において他国産との差別化が図られる規格認証の取得・更新（有機JAS認証等）等を行う取組への支援を行う。（継続）
- (8) グローバル産地づくり推進事業【平成31年度当初予算：1.5億円】
平成31年の輸出額1兆円目標達成に向け、官民一体となって「農林水産物の輸出力強化戦略」（平成28年5月「農林水産物・地域の活力創造本部」取りまとめ）に基づく各種取組を実施。
平成30年8月末に立ち上げたGFP（農林水産物・食品輸出プロジェクト）を推進するため、相手国のニーズや規制等に対応したグローバル産地の形成を進めるため、産地形成に必要な計画策定、生産・加工体制の構築、事業効果の検証・改善などの取組等の支援を行う。また、生産者等への輸出診断や、サイト交流会によるGFP登

録者のコミュニティ形成を行うなど意欲ある生産者等に重点的にサポート情報の提供を行う。(新規)

(9) 地理的表示保護制度活用総合推進事業 【平成31年度当初予算：1.6億円】

地理的表示(GI)の登録申請支援窓口の設置や申請に必要な調査に対する補助、GIに関する展示会等の開催による制度の普及啓発、知財専門職種活用のためのカリキュラム策定、国内外へ向けたGI製品の情報発信、海外における知的財産の侵害対策強化等を実施する(継続)。

3. 研究開発等横断的分野等における支援

(1) 「知」の集積と活用場によるイノベーション創出推進事業【平成31年度当初予算：43.3億円】

農林水産・食品分野におけるイノベーションを創出するため、様々な分野の多様な知識・技術等を結集し、スマート農業技術等の研究開発を重点的に推進する提案公募型研究を実施する。(継続)

(2) 日本公庫による各種融資

①特定農産加工業者の経営改善、②特定農林畜水産物の新規用途又は加工原材料用新品種の採用の推進、③食品製造業者等と農林漁業者等の安定取引関係構築及び農林漁業施設の整備等、④水産加工業の体質強化、⑤農業生産関連事業の事業再編等に対して融資を行う。(継続)

第2節 中小運輸業対策

1. 倉庫業への支援

改正物流総合効率化法により物流の省力化・効率化を図るため、引き続き輸送機能と保管機能が連携した倉庫の整備を促進していく。

また、省エネ型自然冷媒機器の導入を支援するとともに、更なる環境負荷低減に向けた検討等を行う。(継続)

2. 内航海運・国内旅客船事業対策【財政投融资：245億】

鉄道・運輸機構の船舶共有建造制度により、内航海運のグリーン化に資する船舶や離島航路の維持・活性化に資する船舶といった政策的意義の高い船舶の建造を促進する。(継続)

3. 中小造船業・船用工業対策

(1) 経営の安定のためのセーフティネットの確保に取り組むほか、〔1〕【経営技術の近代化に向けた講習会を実施するとともに労働災害の防止に向けての統括安全衛生責任者研修会を実施】する。(継続)【平成31年度当初予算：0.9億円の内数】

(2) 東日本大震災では東北の太平洋側に位置する造船所のほとんどが壊滅的な被害を受

- けた。地域の基幹産業である水産業を支える地元造船産業の早期復旧・復興を図るため、国土交通省では、中小企業庁等関係省庁と連携し、各種支援制度を活用した支援を行ってきた。地盤沈下等により震災前と同様の操業を行うことが困難となっている造船事業者に対しては、協業化・集約化による本格的な復興のための造船施設の整備を支援する「造船業等復興支援事業費補助金」を平成25年度に創設し、平成26年度末までに、8件、19事業者に対して補助金を交付決定（補助額計114.2億円）の上、復興事業を推進している。平成29年度末までに7件の事業が完了したところ、残り1件の事業についても適正に実施する。〔2〕造船業等復興支援事業費補助金（継続）【平成25年度当初予算：160億円】
- (3) 船舶の建造・運航における生産性向上のための技術研究開発費に対し補助を行う。〔3〕先進船舶・造船技術研究開発費補助金（継続）【平成31年度当初予算：4.4億円】
- (4) 中小企業等経営強化法に基づき、中小造船業・船用工業の生産性向上を図るため、「船舶産業分野に係る経営力向上に関する指針」に沿って中小企業・小規模事業者が策定した経営力向上計画の認定を進め、税制優遇等の支援措置により設備投資等を促進する。【税制】（継続）
- (5) 造船分野の人材について、学生・生徒、教職員に対する造船業への理解を深め、地域の造船企業と教育機関のネットワーク強化を図ることを目的として、工業高校等の造船学科向けの新教材、造船事業者等の地域連携によるインターンシップ等実施ガイダンスの普及を図る。また、高校における造船教育強化と造船教員の持続的な育成体制の構築を図るため、平成30年度に構築した造船教員育成プログラムの普及を図る。加えて、平成30年12月に出入国管理及び難民認定法及び法務省設置法の一部を改正する法律が成立したところ、一定の専門性・技能を有し、即戦力となる外国人材を受け入れるための制度を平成31年度から運用開始するにあたり、造船・船用工業を対象分野の一つとして位置付けており、外国人材の受入れを適切に実施していく。〔4〕造船業における人材の確保・育成（継続）【平成31年度当初予算：0.8億円】

第3節 中小建設・不動産業対策

1. 生産性向上に向けた地域建設産業の持続性の確保【平成31年度当初予算：0.1億円の内数】

中小・中堅建設企業は、限られた投資資金・人材の中で生産性を向上させていかなければならないと同時に、経営者の高齢化等により休廃業に追い込まれる企業が増加傾向にあることから、企業自体の経営の効率化と後継者不足による事業承継等への対策を講じることにより、地域建設産業の底上げを図る。

具体的な取組として、事業承継等に係る実態把握を行い、企業が抱える課題の把握やその

要因、背景事情の分析、改善方策の検討や、経営効率化・事業承継等に関する相談窓口を設置し、専門家によるセミナーやコンサルティングの実施、コンサルティング案件の中から優良な取組事例等を集約し、横展開を行う。(新規)

2. 建設業における金融支援の実施

(1) 地域建設業経営強化融資制度の実施

元請建設企業の資金調達の円滑化を図るため、中小・中堅元請建設企業が工事請負代金債権を担保に、融資事業者（事業協同組合等）から工事の出来高に応じて融資を受けることを可能とする「地域建設業経営強化融資制度」を引き続き実施する。なお、本制度では、融資事業者が融資を行うにあたって金融機関から借り入れる転貸融資資金に対して債務保証を付すことにより、融資資金の確保と調達金利の軽減を図っている。(継続)

(2) 下請債権保全支援事業の実施

下請建設企業等の債権保全を図るため、中小・中堅下請建設企業等が元請建設企業に対して有する工事請負代金債権等をファクタリング会社が保全する「下請債権保全支援事業」を引き続き実施する。なお、本事業では、ファクタリング会社に対して一定の損失補償を実施し、下請建設企業等が負担する保証料について助成を行っている。(継続)

3. 建設業の海外展開支援【平成31年度当初予算：1億円】

独自の技術を有するわが国の中堅・中小建設企業の海外市場への進出を促進するため、国内セミナーの開催やASEAN諸国への訪問団派遣、海外合同就職説明会の開催等を通じて、技術の売り込みや現地関係者とのコネクション構築等を支援する。また、中堅・中小建設企業等における国際業務に精通した我が国のグローバル人材や外国人材の効果的な活用等をすすめるため、我が国企業におけるグローバル人材育成の事例収集や分析等を実施する。(継続)

4. 中小不動産業者に対する金融措置【平成31年度当初予算：4.5億円】

中小不動産事業者の信用を補完し金融を円滑化するため、中小不動産事業者の協業化円滑資金や地域再生のための事業資金等に対する債務保証事業を継続実施する。(継続)

5. 地域型住宅グリーン化事業【平成31年度当初予算：130億円】

地域における木造住宅の生産体制を強化し、環境負荷の低減を図るため、資材供給、設計、施工などの関連事業者からなるグループによる、省エネルギー性能や耐久性等に優れた木造住宅・建築物の整備に対して支援を行う。(継続)

6. 地域に根ざした木造住宅施工技術体制整備事業【平成31年度当初予算：4.5億円】

地域における木造住宅施工技術体制を維持・整備し、優良な住宅ストックを形成するため、民間事業者からなるグループが行う大工技能者育成のための研修活動を支援を行う。（継続）

第4節 生活衛生関係営業対策

1. 生活衛生営業対策【平成31年度当初予算：12.8億円の内数】

理美容業、クリーニング業、飲食店営業などの生活衛生関係営業の経営の健全化、衛生水準の維持向上及び利用者又は消費者の利益の擁護を図り、もって安心・快適な生活環境づくりを衛生的観点から推進するため、生活衛生同業組合及び連合会、全国生活衛生営業指導センター、都道府県生活衛生営業指導センターに対して補助を実施する。また、委託事業として、生活衛生関係営業者が生産性向上に向けた取組を確実に行っていけるよう、生産性向上ガイドライン・マニュアルを用いた個別相談等を実施し、その結果を生産性向上ガイドライン・マニュアルに反映させる事業を実施する。

2. 生活衛生関係営業に関する貸付 【平成31年度当初予算：36.3億円の内数】

生活衛生関係営業の資金繰り支援を行うことで公衆衛生の向上及び増進を図るため、株式会社日本政策金融公庫（生活衛生資金貸付）において融資を行う。平成31年度においては、生活衛生関係営業者の円滑な事業再生を支援するため、長期での返済が可能となる運転資金の貸付制度を創設し、引き続き生活衛生関係営業者の資金需要に適切に対応する。

第5節 環境・エネルギー対策

1. 中小企業等の温室効果ガス削減量等を認証する制度（J-クレジット制度）における手続等支援【平成31年度当初予算：3.8億円の内数】

J-クレジット制度は、中小企業等の再エネ・省エネ設備投資による温室効果ガスの排出削減量等をクレジットとして認証する制度であり、当該クレジットは、大企業等の低炭素社会実行計画の目標達成や、カーボン・オフセット等に活用される。

本事業では、制度事務局を運営するとともに、J-クレジット制度を利用した温室効果ガスの排出削減活動を実施する中小企業等に対し、プロジェクト登録やクレジット認証に係る支援等を実施する。

また、本事業では、カーボン・オフセットを促すとともに、J-クレジット制度の下で創出されるクレジットの需要開拓も推進する。

本事業により、中小企業等の再エネ・省エネ設備投資を促進するとともに、クレジットの活用による国内での資金循環を促すことで環境と経済の両立を図る。

2. 環境・エネルギー対策資金（公害防止対策関連）【財政投融资】

中小・小規模企業の公害防止対策を促進するため、日本政策金融公庫による融資を引き続き実施する。（継続）

3. 公害防止

中小・小規模企業の公害防止対策を促進するため、日本政策金融公庫による融資を引き続き実施する。（継続）

4. 省エネルギー投資促進に向けた支援補助金（エネルギー使用合理化等事業者支援補助金）

【平成31年度当初予算：551.8億円の内数】

工場・事業場における省エネ投資を促進してエネルギー消費効率の改善を促すため、対象設備を限定しない「工場・事業場単位」、対象設備を限定するが手続きが簡易な「設備単位」により、省エネ設備への入替支援を行う。（継続）

5. 電力需要の低減に資する設備投資支援事業費補助金【平成31年度当初予算：100.4億円の内数】

工場・事業場において実施される電力の消費効率の高い設備への入替支援を行う。（新規）

6. 省エネルギー設備投資に係る利子補給金助成事業費補助金【平成31年度当初予算：15.0億円】

新設・既設事業所における省エネ設備の導入等を行う際、民間金融機関等から融資を受け、事業者に対し、融資に係る利子補給を行う。（継続）

7. 中小企業等に対する省エネルギー診断事業費補助金【平成31年度当初予算：10.7億円の内数】

中小企業等の省エネ取組をきめ細かに支援するため、省エネポテンシャルの無料診断を実施する。また、地域の専門家らが連携した省エネ相談拠点である「省エネ相談地域プラットフォーム」を全国に設置するとともに、「全国省エネ推進ネットワーク」にて地域における省エネ支援窓口や省エネ情報を一元的に発信する。（継続）

8. 地域低炭素投資促進ファンド事業【平成31年度当初予算：48.0億円の内数】

一定の採算性・収益性が見込まれるものの、リードタイムや投資回収期間が長期に及ぶこと等に起因するリスクが高く、民間資金が十分に供給されていない再生可能エネルギー事業等の低炭素化プロジェクトに民間資金を呼び込むため、これらのプロジェクトに対し、「地域低炭素投資促進ファンド」からの出資を行う。（継続）

9. エコリース促進事業【平成31年度当初予算：19.0億円の内数】

低炭素機器の導入に際して多額の初期投資費用（頭金）を負担することが困難な中小企業等に対し、リース料総額の一部を補助することによって、頭金なしの「リース」の活用を促進し低炭素機器の普及を図る。（継続）

10. エコアクション21【平成31年度当初予算：0.8億円の内数】

中堅・中小事業者にも取り組みやすい環境マネジメントシステムとして策定されたエコアクション21の有効性を高め、企業価値向上にも貢献できるように改定されたエコアクション21ガイドライン平成29年版と、平成30年度に公表された業種別ガイドラインの認知・普及を図るため、全国で説明会を開催するとともに、シンポジウムを東京で開催する。また、大手企業のバリューチェーンマネジメントでのエコアクション21活用促進に関するシンポジウムを東京で開催する。

環境マネジメントシステム導入支援を目的として、CO2削減に特化した環境マネジメントシステム導入事業を引き続き実施する。（継続）

第6節 知的財産対策**1. 特許出願技術動向調査【平成31年度当初予算：8.3億円】**

市場を創出・獲得する可能性のある技術分野や科学技術政策等において国として推進すべき技術分野を中心にテーマを選定し、当該テーマについて「市場動向」、「特許出願動向」等を調査する。調査結果は、日本の産業界における研究開発戦略や知的財産戦略の立案に活用し得るよう、特許庁ホームページ等を通じて積極的に情報発信していく。（継続）

2. 中小企業等外国出願支援事業【平成31年度当初予算：7.4億円の内数】

中小企業等による戦略的な外国出願を促進するため、都道府県中小企業支援センター等及びジェトロを通じて、外国への事業展開等を計画している中小企業に対し、外国への出願に要する費用（外国特許庁への出願料、国内・現地代理人費用、翻訳費用等）の一部を助成する。（継続）

3. 知的財産権制度に関する普及【平成31年度当初予算：INPIT交付金の内数、0.5億円】

知的財産権制度に関する知見・経験のレベルに応じて、[1]知的財産権制度の概要や基礎的知識について説明する初心者向け説明会と、[2]特許・意匠・商標の審査基準や、審判制度の運用、国際出願の手続等、専門性の高い内容を分野別に説明する実務者向け説明会、最新の法令改正事項を広く説明する法改正の説明会を開催する。

平成31年度は、初心者向け説明会を47都道府県において、実務者向け説明会及び制度改正説明会を全国の主要都市で開催する。（継続）

4. 中小企業等海外侵害対策支援事業【平成31年度当初予算：7.4億円の内数】

中小企業の海外での適時適切な産業財産権の権利行使を支援するため、ジェトロを通じて、模倣品に関する調査から模倣品業者に対する警告・行政摘発手続に要する費用を補助。また、海外で現地企業等から知財権侵害で訴えられた場合の弁護士等への相談費用や訴訟に要する費用、冒認商標無効・取消係争の実施に要する費用についても補助を行う。(継続)

5. 特許戦略ポータルサイト【平成31年度当初予算：0.1億円の内数】

特許庁ホームページ内の特許戦略ポータルサイトにおいて、パスワード交付申込みのあった出願人に対し、インターネットを通じて、自社の直近10年間の特許出願件数、審査請求件数、特許査定率等のデータが掲載された「自己分析用データ」を提供する。(継続)

6. 中小企業向けの特許料等の軽減

全ての中小企業を対象に、審査請求料、特許料（第1年分～第10年分）、国際出願に係る手数料（調査手数料、送付手数料、予備審査手数料）を1/2に軽減する措置及び国際出願手数料や取扱手数料の1/2に相当する額を交付する措置を実施する。(新規)

また、中小ベンチャー企業・小規模企業等に対しては、審査請求料、特許料（第1年分から第10年分）、国際出願に係る手数料（調査手数料、送付手数料、予備審査手数料）を1/3に軽減する措置及び国際出願手数料や取扱手数料の2/3に相当する額を交付する措置を引き続き実施する。(継続)

7. 早期審査・早期審理制度

特許出願について、出願人や審判請求人が中小企業・小規模事業者の場合、「早期審査に関する事情説明書」や「早期審理に関する事情説明書」を提出することにより、通常に比べ早期に審査又は審判を受けられるよう早期審査・早期審理を実施する。また、外国特許庁にも出願している特許出願や、ベンチャー企業の特許出願について、「早期審査に関する事情説明書」を提出することにより、原則1か月以内に1次審査結果を通知できる（「スーパー早期審査」）運用を引き続き実施する。意匠・商標についても早期審査・早期審理の要件を満たせば、早期に審査又は審判を受けられるよう早期審査・早期審理を実施する。(継続)

8. 中小企業の知財に関するワンストップサービスの提供（知財総合支援窓口）【平成31年度当初予算：INPIT交付金の内数】

中小企業や中堅企業等が企業経営の中で抱える知的財産に関する悩みや課題に対し、その場で解決を図るワンストップサービスを提供するため、「知財総合支援窓口」を都道府県ごとに設置し、窓口支援担当者を配置している。また、専門性が高い課題等には知財

専門家を活用し解決を図るほか、中小企業支援機関等との連携、知的財産を有効に活用できていない中小企業等の発掘等を通じて、中小企業等の知財活用の促進を図る。(継続)

9. 営業秘密に関するワンストップ支援体制の整備【平成31年度当初予算：INPIT交付金の内数】

平成27年2月2日に独立行政法人工業所有権情報・研修館（INPIT）に開設した「営業秘密・知財戦略相談窓口～営業秘密110番」においては、知財総合支援窓口とも連携し、主に中小企業を対象に、特許としての権利化、営業秘密としての秘匿化を含むオープン・クローズ戦略等の具体的な知的財産戦略に加え、秘匿化を選択した際の営業秘密の管理手法、営業秘密の漏えい・流出等に関する相談に専門家が対応しており、平成31年度もこれを継続する。特に営業秘密の漏えい・流出事案や情報セキュリティ対策、サイバーアタックについて、相談内容に応じて、警察庁や独立行政法人情報処理推進機構（IPA）等との連携等を行っていく。さらに、平成31年度も引き続き、営業秘密・知財戦略セミナーやeラーニングコンテンツ等による普及・啓発活動を強化しつつ、本相談窓口の周知を行い中小企業による活用を促進していく。(継続)

10. 新興国等知財情報データベース【平成31年度当初予算：INPIT交付金の内数】

新興国等知財情報データベースは、新興国等でのビジネスに関わる我が国の企業の法務・知財担当者等を対象に、各国の知財情報を幅広く提供することを目的とする情報発信ウェブサイトであり、新興国等を対象に出願実務、審判・訴訟実務、ライセンス実務情報、統計・制度動向等の情報を提供する。(継続)

11. 海外知的財産プロデューサー派遣事業【平成31年度当初予算：INPIT交付金の内数】

独立行政法人工業所有権情報・研修館（INPIT）において、海外での事業内容や海外展開先の状況・制度等に応じた知的財産戦略策定等、海外における事業展開を知的財産活用の視点から支援するため、海外での事業展開が期待される有望技術を有する中小企業等に対して、知的財産マネジメントの専門家（海外知的財産プロデューサー）を派遣する。(継続)

12. 出張面接・テレビ面接【平成31年度当初予算：0.3億円の内数】

特許・意匠について、全国各地の中小・ベンチャー企業等の方々への支援を目的として、全国各地の面接会場に審査官・審判官が出張する出張面接を実施し、特許・意匠・商標について、インターネット回線を利用し出願人自身のPCから参加できるテレビ面接を実施する。

また、平成29年7月に開設した「INPIT近畿統括本部（INPIT-KANSAI）」において「面接審査室」を利用して、審査官・審判官による出張面接、テレビ面接を、設定された重点実

施日を中心に実施する。(継続)

13. 知財金融促進事業（中小企業知財経営支援金融機能活用促進事業）【平成31年度当初予算：1.5億の内数】

中小企業の知財を活用した経営を支援する為、知財を切り口とした事業性理解を進める金融機関に対し、中小企業の知的財産を踏まえた経営課題に対する解決策をまとめた「知財ビジネス提案書」を提供する等、金融機関による知財に注目した融資や経営支援につなげる包括的な取組を行う。(新規)

14. 日本発知財活用ビジネス化支援事業【平成31年度当初予算：3.3億円の内数】

中堅・中小企業や地域団体商標取得団体の知的財産を活用した外国でのビジネス展開の促進を支援するため、ジェトロを通じて以下の取組を行う。(継続)

- ①国内外におけるセミナーの開催から現地専門家を活用したビジネスプランの作成支援及びビジネスパートナーへのプレゼンテーション機会の提供等に渡る包括的支援。
- ②海外見本市への出展及び現地における商談会等の開催によるビジネスパートナーとの商談機会の提供。
- ③本事業への参加企業を対象とした技術流出に配慮した上での多言語による情報発信。
- ④現地パートナー候補の発掘等、海外事業展開に必要な調査の実施。

15. 地域中小企業知的財産支援力強化事業【平成31年度当初予算：1.7億円】

中小企業の様々な課題や地域特性等に応じたきめ細かな支援により中小企業の知財保護・活用を促進するため、意欲の高い地域の支援機関等による先導的・先進的な知財支援の取組を経済産業局等を通じて募集し、その実施を支援する。(継続)

16. 海外知財訴訟保険補助事業【平成31年度当初予算：7.4億円の内数】

中小企業等が海外知財訴訟への対抗措置を取ることができるようにするため、全国規模の中小企業等を会員とした団体を運営主体とする知財訴訟費用を賄う海外知財訴訟費用保険制度の取組に対し支援を実施する。

中小企業等を会員とする全国団体に補助金を交付し、海外知財訴訟費用保険の掛金の1/2（継続して2年目以降も本補助金の対象となる場合は、1/3）を補助する。掛金負担を軽減することで、中小企業の加入を促進する。(新規)

17. 特許情報の提供

「特許情報プラットフォーム(J-PlatPat)」を通じた特許等の公報・審査経過情報の検索・照会サービスを、引き続きインターネットを介して無料で提供するとともに、J-PlatPatの機能改善（審査経過情報が照会可能となるまでのタイムラグの解消、照会可能な審査書

類の拡充等)を実施する。

また、中国・韓国特許文献を日本語で調査できる「中韓文献翻訳・検索システム」を J-PlatPat に統合し、当該システムで提供していたサービスを J-PlatPat 上で利用可能とする。

さらに、「外国特許情報サービス (FOPISE)」を通じた ASEAN 等の特許情報の検索・照会サービスも、引き続きインターネットを介して無料で提供する。(継続)

18. 戦略的知財活用型中小企業海外展開支援事業費補助金【平成31年度当初予算:0.6億円】

中小企業の知財を活用した海外展開を戦略的に支援するため、複数年にわたり、専門家が海外知財戦略の策定や課題解決に係るコンサルティングを行うとともに、特許協力条約に基づく国際出願・国内移行等の費用について資金助成を行う。(新規)

第7節 標準化の推進

1. 中堅・中小企業等における標準化の戦略的活用の推進

自治体・産業振興機関、地域金融機関、大学・公的研究機関（パートナー機関）と一般財団法人日本規格協会が連携し、地域において標準化の戦略的活用に関する情報提供・助言等を行う「標準化活用支援パートナーシップ制度」の下で、中堅・中小企業等向けに標準化の戦略的活用に関するセミナーを実施するなどの支援を引き続き行っていく。(継続)