

(総論)

- 前回に引き続き、「今後の経済の大きな方向性」についての議論。今回は、デフレ状況の変化・金融環境変化に伴う新たな成長型経済を見据えて、需要制約経済から供給制約経済への移行に伴う課題と方向性を中心に、ご議論いただきたい。

(生産年齢人口の減少)

- 我が国の生産年齢人口の減少に伴う人手不足の中で、中高年齢層の活躍できる環境整備が鍵ではないか。これまでの仕事の経験を生かせる起業も選択肢として有力ではないか。

(地方)

- 東京都など4都県を除いて大多数の道府県で人手不足率は増加。地域の生活基盤的サービス維持のため、グループ化も含めて、いかなる措置があり得るか。

(自動化技術利用促進)

- 我が国では、人手不足と言いながら、それぞれの産業でICTの基本的な利用を行う労働者の割合が低い。リ・スキリングの対象として、専門家もさることながら、これらの労働者の育成が重要ではないか。
- AI、ロボットなど自動化技術を利用している企業は、利用していない企業と比べ、生産性・賃金が高いという相関がある。また、AIの利用については、法律・会計士事務所、運輸業、宿泊・飲食では、特に業務効率の向上が見込まれる。業務効率向上が高く見込まれる産業分野については、特に利用促進を図るべきではないか。
- 省力化投資、能力開発の支援策も利用し、中小・小規模企業自身が問題意識を持って省力化、デジタル/ロボットの実装に取り組むことが重要ではないか。その際、支援策のあり方で改善点があるか。

(マネジメントスキル)

- 経営層のマネジメント教育により労働生産性の向上が確認される場所、リ・スキリングで、マネジメントのスキルを上げることも重視すべきではないか。

(価格転嫁)

- 中小企業の価格転嫁率は、民間の調査会社によると、全般には上昇傾向にあるが、労務費の転嫁が難しい、輸送機械器具製造(自動車製造等)など業種によって転嫁率が低いところがある、加えて、川下のBtoC事業では相対的に転嫁率が低い、といった課題がある。BtoBの独禁法・下請法に基づく労務費を中心とした転嫁促進を進めるとともに、消費者に対して、転嫁に理解を求めていくことも大切ではないか。

(事業承継・私的整理)

- 後継者が不在である企業は少しずつ低下傾向にあること、承継者についても、ストックベースで見ても、同族承継が低下し、内部昇格や外部からの就任が増加していることに鑑み、多様な事業承継を支援するため、金融・税制等の支援措置を検討すべきではないか。
- 事業承継税制については、現行では、その活用のために、役員就任要件(実際の承継時に、後継者が役員に就任して3年以上経過している必要があるという要件)を満たす必要があり、特例措置を利用する場合、本年12月末(実際の承継期限である2027年12月末の3年前)までに後継者が役員に就任している必要がある。特例承継計画の提出期限は2026年3月末まで延長されたが、2025年以降に事業承継の検討を本格化させる事業者にとって、本年12月までに後継者を役員に就任させることは困難であり、事業承継税制を最大限活用する観点から、役員就任要件のあり方を検討すべきではないか。
- 後継者が不在の企業のうち7割以上は黒字企業であることに留意し、支援策を検討すべきではないか。また、経営人材の確保について官民を挙げた広範なマッチングを進めるべきではないか。
- M&Aの相手先企業の探し方について、事業承継・引継ぎ支援センター(中小企業庁)や商工会議所・商工会に依頼する比率はまだ低く、強化・周知徹底が必要ではないか。
- 金融機関の債務者区分判定において自己資本とみなすことができる資本性ローンについて、その活用状況をフォローアップするとともに、能登半島地震の被災地域などでも資本性ローンの活用を更に図るべきではないか。
- リーマンショック後、私的整理が増加している。経営者の実情に応じた対応が可能な私的整理の更なる環境整備は重要ではないか。
- 経営者及びメインバンク等の判断により早期の事業再構築を進めることができるよう、多数決によって金融負債の整理を認める、恒久的な私的整理法制(事業再構築法制)を早期に立法化すべきではないか。

(M&A)

- M&Aは、従業員一人当たり売上高を伸ばすプラスの効果が確認されており、かつ、複数のM&Aによるグループ化は高い成果が得られることが確認されている。M&Aの障壁を取り除き、環境整備を進めていくべきではないか。
- 中高齢者層については、意欲・健康度の分散が大きい。また、黒字企業であっても、後継者が不在であるがために、廃業に至る可能性がある。他の方に経営を任せたいと考える社長に対してはその機会を提供していくことが重要ではないか。

- M&Aの成功のためには、PMI(Post Merger Integration:買収前後に実施する事業統合作業)が適切に実施され、買収前に見込んでいたシナジーが実現することが重要。PMIの重要性や方法についての理解を深め、取組を促進することが必要ではないか。
- 中堅・中小企業の場合、第三者の紹介により買い手を見つけることが大半である。加えて、民間仲介事業者については、売り手とは1回限りのビジネスであるのに対して、買い手とは複数回のビジネスであるため、買い手の意向を強く反映するという、利益相反の問題が指摘されている。仲介事業者等の手数料体系の開示を求め、手数料の透明化を進めるべきではないか。また、現在は、買収する金額に応じて売り手・買い手の双方から手数料を集め、かつ最低手数料を高額としているケースも多い。手数料の適正化を図るべきではないか。
- 中小・小規模企業が事業譲渡・M&Aを行う際の専門家への手数料支援などについて、一層の強化が必要ではないか。また、事業承継補助金などの支援策について、使い勝手の改善を図るべきところがあるか。
- 地域金融機関の事業者への経営支援強化の一環として、地域金融機関がM&A仲介、支援にも、より積極的に取り組むことを促すべきではないか。
- 買い手におけるM&A資金の調達が困難という指摘がある。買収に見合った円滑な資金供与が行われるよう、環境整備を図るべきではないか。
- 中堅・中小企業のM&Aの受け皿としての買い手の絶対数がまだ不足している。同業他社への売却を避ける傾向も強いことから、中堅・中小企業の積極的な買い手となるプラットフォーマーの育成を図ることをどう考えるか。
- 経営者保証を取らない融資は一定程度進んでいるものの、未だ既存の債務については経営者保証が残っている場合も多い。M&Aの買い手・売り手双方とも個人保証は残したくないという実態がある。メインバンク等が事業再構築やM&Aを仲介していく際、経営者保証を見直す枠組みが検討できないか。
- 税理士・顧問弁護士・地域金融機関等の経営を平時よりサポートする立場にある専門家が、事業承継・事業再編、M&Aに関する制度の理解が十分でない場合がある。こうした周辺の専門家に対する制度の周知徹底を行い、経営者への適切な助言等につなげるべきではないか。

(非ホワイトカラー)

- 処遇改善のため、観光・物流、建設といった非ホワイトカラーの職種について、広く業界団体の協力を得て、スキルの評価制度を作り上げるとともに、労働者がそのスキルを取得するための講座を受講することを支援すべきではないか。