

1. 「成長型経済」への移行に向けた中小企業・小規模事業者による経営変革の後押し

「賃上げと投資が牽引する成長型経済」の実現のためには、我が国の雇用の7割を占める中小企業・小規模事業者が、「コストカット型経済」の競争から、積極的な賃上げにより人材を確保し、投資を通じて生産性の向上を実現し、それにより企業収益を拡大するという「成長型経済」の競争へと、経営変革を進めていくことが重要。こうした動きを後押しすべく、「価格転嫁・官公需等の取引適正化」、「中小企業・小規模事業者の生産性向上」、「事業承継・M&A等の中小企業・小規模事業者の経営基盤の強化」に集中的に取り組むべきではないか。

(価格転嫁・官公需等の取引適正化)

中小企業・小規模事業者が「成長型経済」の競争に向けた経営変革にチャレンジするためには、まず、積極的な賃上げと投資を可能とするだけの十分な原資を確保することのできる環境を整備する必要がある。

社会全体で適切な価格転嫁の定着に向けて、労務費等の価格転嫁について、下請法改正による業所管省庁の執行体制強化や、労働基準監督署の活用等により、業種別・規模別での改善策の徹底を図るとともに、地方の中小企業・小規模事業者にとって重要度の高い「官公需における価格転嫁のための施策パッケージ」を新たに策定・実行すべきではないか。

また、中小企業・小規模事業者の生産性向上の鍵となる知的財産の保護の強化に取り組むべきではないか。

医療・介護等の公的サービス分野については、他分野との人材の引き合いとなっており、必要な人材を確保していく観点からも、賃上げを実現することが重要であることを踏まえ、政府としては、報酬改定や補正予算などにより、物価高騰や賃上げに対応する対策を講じてきたところであり、まずは必要な支援が現場に行き届くよう取り組み、着実な賃上げにつなげていく。その上で、これから現場に行き届く補正予算の効果や、物価等の動向、経営状況など、足下の情勢変化や現場からの意見もよく把握した上で、必要な対応を検討すべきではないか。

(サービス業を中心とした中小企業・小規模事業者の生産性向上)

労働供給制約が今後ますます厳しくなることが見込まれる中であって、国内の雇用の7割を支える中小企業・小規模事業者、同じく雇用の7割を支えるサービス業が徹底した省力化投資・デジタル化投資等などを通じ、生産性の向上に集中的に取り組む必要がある。

とりわけ生産性向上の必要が大きい「人手不足が深刻な業種」や「最低賃金引上げの影響を大きく受ける業種」について、業種別の「省力化投資促進プラン」を新たに策定し、2029年までの5年間を集中取組期間として生産性向上の目標を設定するとともに、業種の特徴を踏まえたきめ細やかな対応や支援策の充実、全国的なサポート体制の整備に取り組むべきではないか。

また、成長志向の中小企業・小規模事業者が、自社の付加価値向上のための投資に積極的に取り組むことができるよう、最適な支援策に容易にアクセスでき、新たな資金提供機関や専門的な助言機関とマッチングするための環境整備を進めるべきではないか。

(事業承継・M&A等の中小企業・小規模事業者の経営基盤の強化)

経済全体が「成長型経済」の競争へと移行していく中で、中小企業・小規模事業者において、経営者が、自らの意向や経営基盤の状況に基づき、事業承継・M&A等の選択肢も含めて先々の経営判断を計画的に行える事業環境を社会全体として作り上げる必要がある。

中小企業・小規模事業者の事業承継・M&Aに関する様々な障壁を取り払うため、「**事業承継・M&Aに関する新たな施策パッケージ**」として、M&Aの売り手側の経営者に対する支援策の強化、経営者から信頼される官民のM&A支援機能の強化、経営能力に優れたM&Aの買い手へのマッチング等の支援などに取り組むべきではないか。

この中で、地域において経営者との継続的な関係の中で経営課題を把握できる立場にある地域金融機関においても、中小企業・小規模事業者の計画的な事業承継・M&Aを促すべきではないか。

相続税・贈与税の100%を猶予する事業承継税制(特例措置)に関し令和7年度与党税制改正大綱において「事業承継による世代交代の停滞や地域経済の成長への影響に係る懸念も踏まえ、事業承継のあり方については今後も検討する」と記載されていることに鑑み、事業承継に係る政策のあり方の検討を進めるべきではないか。

2. 価格転嫁・官公需等の取引適正化

これまでの官民の価格転嫁の取組により、価格転嫁をできている企業の割合は徐々に上昇してきている。他方で、「価格転嫁が全くできない」と回答した企業も、その比率は減少しているものの残っており、価格転嫁対策等の取引適正化を更に徹底して進めることが必要ではないか。また、中小企業・小規模事業者の生産性向上の鍵となる知的財産が大企業等との取引において適切に保護されることが重要ではないか。

① 労務費等の価格転嫁の更なる推進

近年、労務費を含む中小企業・小規模事業者の価格転嫁率は全体では改善傾向にあるが、業種別に見ても、例えばトラック運送・広告・放送コンテンツ等の業種をはじめとして更なる改善が必要であり、同時に、中小企業間や中小企業・小規模事業者間の価格転嫁も課題。業種ごとに様々なサプライチェーンの形態が存在することにも鑑み、業所管省庁において労務費等の価格転嫁の進捗を業種別にきめ細やかに把握するとともに、中小企業間、中小企業・小規模事業者間の取引への対応を含めて更なる取引適正化を推進すべきではないか。

(改正下請法の執行強化のための体制強化と対応厳格化)

- 取引先との協議を適切に行わない代金額の決定を禁止するなどの措置を講じるとともに、業所管官庁に指導・助言の権限を新たに付与する、改正下請法の成立を見据え、その施行に向けて、公正取引委員会の体制を抜本強化するとともに、中小企業庁・業所管官庁との連携体制を早期に構築し、各業所管省庁においても、同法に基づく検査や問題事例への対処を適切に実施できるよう、執行体制の抜本強化を図るべきではないか。
- 下請法の実効性をより高めるため、同法違反により勧告を受けた企業には、補助金交付や入札参加資格を停止する方策を検討すべきではないか。

(パートナーシップ構築宣言の更なる拡大と実効性確保)

- ・ パートナーシップ構築宣言を行った企業数は本年1月には約6万社に増加し、その全ての宣言企業が、それぞれの受注先の8割以上から価格協議に応じたと評価されている。他方で、業界によっては同宣言が浸透していないことから、生産性向上関連の補助金における加点措置を拡充する等により、宣言の更なる拡大を図るべきではないか。また、一部の企業は問題となり得る行為を受注先から指摘されている点も踏まえ、宣言内容に違反する企業の宣言掲載を取りやめ、一定期間、生産性向上関連の補助金における加点措置や賃上げ促進税制の支援対象から除外するといった対応等により、宣言の実効性確保に取り組むべきではないか。

(「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」のサプライチェーン全体への徹底)

- ・ 労務費転嫁指針は徐々に浸透してきているものの、労務費の転嫁は道半ばであるとの指摘もあることを踏まえ、特に対応が必要な重点22業種については、サプライチェーンの深い層まで労務費転嫁指針の遵守が徹底されているかを重点的に確認し、必要に応じ更なる改善策を検討すべきではないか。

(サプライチェーンの深い層まで労務費等の価格転嫁を浸透させるための労働基準監督署の活用)

- ・ 労務費等の価格転嫁の必要性を中小・小規模企業間の取引を含めてサプライチェーンの深い層の経営者にまで浸透させるため、新たに、労働基準監督署(全国で321か所)が、企業への監督指導等の機会をとらえ、労務費転嫁指針の活用や公正取引委員会・中小企業庁等の窓口の活用も含め、中小・小規模企業の賃上げの原資の確保に向けた働きかけを実施すべきではないか。

(官民でのデフレマインドの払拭)

- ・ 我が国でも、この20年間で「自分が気に入った付加価値には対価を払う」「購入する際に安さよりも利便性を重視」といった価格よりも付加価値を重視する消費者は徐々に増加している。小売業・サービス業などでの価格転嫁を進めていくためにも、「良い物・良いサービスには適正な良い値がつく」ということが社会全体の意識として受け入れられるよう、官民で消費者のデフレマインドを払拭していくべきではないか。

② 官公需における価格転嫁策の強化

地方部ほど官公需が都道府県GDPに占める割合が高く、地方経済において官公需は重要な役割を果たしている。中小企業・小規模企業者の賃上げ・投資の原資の確保の観点から、関係省庁が連携し、総合的に取り組むため、「官公需における価格転嫁のための施策パッケージ」を新たに策定し、強力に実行する必要があるのではないかな。

(国・独立行政法人等の官公需契約における低入札価格調査制度の積極活用)

- ・ 低入札価格調査制度(最低の価格で申込みをした者について調査を行い、契約に適合した履行がされないおそれがある等の場合に、その者を落札者とししないことができる制度)の導入の徹底と適切な運用を図るべきではないか。

(地方自治体の官公需における低入札価格調査制度・最低制限価格制度の導入促進)

- ・ 業所管省庁において調査基準価格や最低制限価格(予め最低制限価格を設けた上で、当該価格以上の申込みの中で、最も価格が低い者を落札者とする制度)の算定方法について地方自治体に情報提供を行うこと等により、低入札価格調査制度及び最低制限価格制度の適切な活用に向けた支援を行っていくべきではないか。

(地方自治体の官公需契約に関する相談対応や実態把握・課題解決のための方策)

- ・ 「下請かけこみ寺」を活用し、中小企業・小規模事業者等からの官公需契約に関する相談を受け付けることや、こうした相談を自治体に紹介する仕組み、業界団体と地方自治体が意見交換する仕組みを構築してはどうか。

(官公需における労務費等の価格転嫁の徹底)

- ・ 国が遵守すべき「官公需についての中小企業者の受注の確保に関する法律」に基づく基本方針について、労務費転嫁指針の趣旨を踏まえ、地方自治体に対しても、同基本方針に沿った対応を促していくべきではないか。
- ・ 公共工事における週休2日等休日を考慮した工期設定の徹底などを促していくべきではないか。
- ・ 重点支援地方交付金の更なる活用に係る周知や、交付金について、更に価格転嫁を促進するための方策を検討すべきではないか。
- ・ 国・自治体において労務費等の上昇分を当初予算編成の段階で織り込むことを中長期的に定着させていくことを目指していくべきではないか。

③ 中小企業・小規模事業者の知的財産の保護の強化

- ・ 中小企業庁の調査によると、利益の主な使い道として「研究開発」を挙げる中小企業は売上高を大きく成長させる傾向にある。他方で、大企業等との取引関係の中で中小企業・小規模事業者が知的財産侵害を受けるケースも見られることに鑑み、中小企業・小規模事業者の知的財産の保護の強化に取り組むべきではないか。

3. サービス業を中心とした中小企業・小規模事業者の生産性向上

足元では企業の人手不足感はバブル期以来の高水準まで増加しており、特に中小企業で深刻な状況。今後も我が国の生産年齢人口は減少が見込まれる一方で、未だ十分な省力化投資やデジタル化が進んでいない現状を踏まえ、労働供給制約下であっても中小企業・小規模事業者が付加価値の向上を実現できるよう、本年から2029年までの5年間を集中取組期間として省力化投資・デジタル化投資を通じた、生産性向上を集中的に後押しすべきではないか。

① 業種別の「省力化投資促進プラン」の策定

サービス業を中心に、人手不足がとりわけ深刻、最低賃金引上げの影響を大きく受ける、と考えられる12業種（飲食業、宿泊業、小売業、生活関連サービス業、運輸業、建設業、医療、介護・福祉、保育、製造業、農林水産業、その他サービス業（自動車整備業・ビルメンテナンス業））については、その生産性を向上させる必要性が一層高いことに鑑み、各業所管省庁において、官民での取組の目標と具体策を「省力化投資促進プラン」として公表することとしている。同プランの中で、こうした業種の多くがサービス業であることを踏まえ、各業所管省庁が業種ごとの課題や優良事例を捉えて、きめ細やかに各業種の生産性向上を後押しするとともに、全国的なサポート体制を整備すべきではないか。

（業種ごとの特徴を踏まえた省力化投資の抜本強化）

- 生産性向上の促進には業種ごとに業務プロセスを踏まえた実態把握が不可欠。各業種ごとの優良事例や効果的な省力化投資のポイントを業所管省庁が取りまとめ、①各業種のフロントヤードでの業務効率化の鍵となる製品・システムの導入促進、②各業種の実情に応じたバックオフィスでのデジタルツールの導入促進を後押しするとともに、一部の先行企業が実施している先駆的な省力化の取組を業界全体に横展開・浸透させていく方策も含め、2029年までを中心とするロードマップを描きながら着実に実施すべきではないか。
- 省力化投資の知識・経験の不足が、中小企業・小規模事業者の省力化投資のボトルネックになっている。「業務の標準化が難しい」という中小企業・小規模事業者の声も踏まえ、サービス業も含めて、業所管官庁として、省力化投資の前提となる業務プロセスの見直しの支援や、業界内での業務・規格の標準化などの取組を支援していくべきではないか。あわせて、必要となる制度・規制の見直しや、地域での省エネルギー化の取組を進めていくべきではないか。
- カタログ式・オーダーメイド式の省力化投資補助金について、広く各業種や地方の中小企業・小規模事業者が利用できるよう、その執行を改善するとともに、支援メニュー等の拡充を行うべきではないか。あわせて、生産性革命推進事業（ものづくり補助金、IT導入補助金、小規模事業者持続化補助金、成長加速化補助金）等の強化を図るべきではないか。

(全国的なサポート体制の整備)

- ・特に地方のサービス業や小規模な企業にとっては、生産性向上に向けた取組を行うためのノウハウ・人的資源・資金面での経営基盤が不足していること、また、現在の政府の支援策へのアクセスや執行時の事務的負担にも課題がある点を踏まえ、全国的に、希望する中小企業・小規模事業者に徹底的に伴走支援を行う、新たなサポート体制を整備することを検討すべきではないか。

② 成長志向の中小企業・小規模事業者の挑戦を後押しするマッチング事業

- ・成長志向の中小企業・小規模事業者が、自社の基本情報や挑戦しようとする課題を入力すれば、これまで接点のなかった金融機関・投資機関からの資金調達の機会を得たり、商工会・商工会議所等の支援機関や税理士・中小企業診断士・弁護士等の専門家からの成長提案・助言を得たりすることを可能とする、新たな成長加速マッチングサービスを普及させ、中小企業の成長を後押しするとともに、民間支援サービスの活性化を図るべきではないか。

4. 事業承継・M&A等の中小企業・小規模事業者の経営基盤の強化

約100万者の中小企業・小規模事業者では、経営者の年齢が70歳以上。こうした経営者の高齢化などを背景に廃業は増加し、その半数以上は黒字企業であるという現状や若い経営者の企業ほど新商品開発等の新たな取組に積極的であるという傾向を踏まえ、中小企業・小規模事業者の経営者が、自らの意向や経営基盤の状況に基づき、事業承継・M&A等の選択肢も含めて先々の経営判断を計画的に行える事業環境を作り上げるため、中小企業・小規模事業者の事業承継・M&Aに関する様々な障壁を取り払うための以下の施策から成る「事業承継・M&Aに関する新たな施策パッケージ」を新たに策定し、取り組むべきではないか。

① M&Aの売り手側の経営者に対する支援策の強化

M&Aの売り手となる中小企業・小規模企業の経営者からすると、従業員の雇用維持や経営者自身の金銭面・生活面に対する不安、自社の事業の評価や信頼できる支援機関が分からないといったことを背景に、そもそもM&Aを検討できない場合が多い。こうした売り手の経営者の課題に寄り添い、中小企業・小規模企業の経営者がM&Aを一つの経営の選択肢とできるよう支援策を強化すべきではないか。

(M&A後の不安を解消するスキームの普及)

- ・雇用維持や経営者保証を外さない不適切な買い手の問題に対する不安に対処するため、M&A後に同意事項に反した場合に買戻し又は解除を可能とするスキームの検討・普及を図ってはどうか。

(経営者の再チャレンジに対する支援の拡充)

- ・廃業費用が出せないがゆえに事業を畳むことを決断できないという中小企業・小規模事業者のニーズに応えるため、事業承継・M&A補助金の中で廃業・再チャレンジの支援を拡充すべきではないか。

（中小企業・小規模事業者のM&A市場における取引相場の醸成）

- ・ 中小企業・小規模事業者のM&Aにおける取引実績が可視化されておらず、自社の譲渡価格の相場の把握が困難な状況であることを踏まえ、M&A支援機関登録制度を通じてM&Aの取引データを集約し公開することで、譲渡価格の相場観の醸成につなげるべきではないか。

（全国各地での事業承継・M&Aキャラバン（仮称）の実施）

- ・ 将来の経営に漠然とした不安を抱えつつ、自社の具体的な経営課題として事業承継・M&Aにどのように取り組んでよいか分からない経営者に対して気づきの機会を提供するため、商工会・商工会議所等の支援機関や税理士・中小企業診断士・弁護士等の専門家が、事業承継・引継ぎ支援センターに経営者を紹介することに対するインセンティブを検討してはどうか。
- ・ また、事業承継・M&Aの意向を有する中小企業・小規模事業者向けに、全国各地でのシンポジウム等を実施することで、成功事例の共有を図ってはどうか。

（実質的な財務状況の把握の促進）

- ・ 自らの事業に価値があるのか分からないといった声に対応するため、税理士・会計士等による、個人資産と事業資産の分別、事業自体が持っている稼ぐ力の数値化を集中的に実施し、事業価値の可視化を図るとともに、必要に応じて適切な支援機関（事業承継・引継ぎ支援センター、中小企業活性化協議会、よろず支援拠点等）への橋渡しを促進すべきではないか。

（事業承継・引継ぎ支援センターの周知・広報）

- ・ 公的相談窓口として全国47都道府県に設置されている中小企業庁の事業承継・引継ぎ支援センターについて、中小企業・小規模事業者の経営者への認知度をさらに高めていくため、地方での広報活動を集中的に実施すべきではないか。

② 経営者から信頼される官民のM&A支援機能の強化

経営者からすると普段の経営で関わりのない民間のM&Aアドバイザーの専門知識や倫理観を信用しきれないという課題に対処するとともに、公的な総合窓口である中小企業庁の事業承継・引継ぎ支援センターの体制を強化すべきではないか。

（M&Aアドバイザー個人の質・倫理観の向上）

- ・ M&Aの実施にあたっては、財務、税務、法務等の専門支援が総合的に求められる一方で、M&Aアドバイザーの専門知識には大きなバラつきがあることや、業界全体での規律の浸透を図るためには組織レベルでの規律に加えてM&Aアドバイザー個人レベルでの規律浸透が求められることから、新たな資格制度を検討し、支援人材の育成を図るべきではないか。

（事業承継・引継ぎ支援センターの体制強化）

- ・ 事業承継・引継ぎ支援センターにおいて、今後見込まれる事業承継ニーズや将来に向けた支援人材の育成にも対応する観点から、金融機関や地域の税理士・会計士等の人材の活用などにより事業承継・引継ぎ支援センターの支援体制を強化すべきではないか。また、同センターによる都道府県のエリアを超えたM&Aのマッチングを促進すべきではないか。

③ 経営能力に優れたM&Aの買い手へのマッチング等の支援

一般的に経営者の年齢が若い企業ほど新たな取組に積極的で、事業承継を実施した企業は、承継後に成長を加速させる傾向にある。M&A後の事業の成長加速の観点から、経営能力に優れたM&Aの買い手へのマッチング、成長を志向する中堅・中小企業の連続M&A、計画的な事業統合（PMI（Post Merger Integration））を推進すべきではないか。

（経営能力のある経営者へのマッチング支援）

- ・ 有望な事業を引き継ぎたい個人と優秀な経営者を迎えたい中小企業とのマッチングを進めるため、後継者となる個人がM&Aを行う場合の買収資金を供給するサーチファンドへの資金供給を後押しすべきではないか。また、収益性が低く投資資金が集まりにくい小型案件を扱う事業承継ファンドに対する資金供給を検討すべきではないか。

（計画的なPMIの推進）

- ・ 円滑なM&AのためにはM&A前後の事業統合（PMI（Post Merger Integration））が計画的に実施される必要があることから、中小企業・小規模事業者に対するPMIの重要性を事業承継・引継ぎ支援センターや地域金融機関を通じて周知するとともに、事業承継・M&A補助金等の予算措置を活用して効果的なPMIを促していくべきではないか。

④ 地域金融機関による事業継続に向けたコンサルティングの促進

- ・ 中小企業・小規模事業者にとって、身近で信頼できる経営の相談先として地銀・信金・信組等の地域金融機関が果たすべき役割は大きい。昨年、金融庁では、金融機関が顧客企業に提案するソリューションの一例として、PMIを含むM&A支援について監督指針に規定されたところであるが、地域経済を支える中小企業・小規模事業者の事業の持続可能性を支える観点から、金融機関が、顧客企業との継続的な関係の中で、経営者の状況も踏まえつつ事業承継・M&Aを含む事業継続のためのプランが検討されているかについても確認するよう改めて促していくべきではないか。

⑤ 事業承継税制等の検討

- ・ 相続税・贈与税の100%を猶予する事業承継税制(特例措置※)に関し令和7年度与党税制改正大綱において「事業承継による世代交代の停滞や地域経済の成長への影響に係る懸念も踏まえ、事業承継のあり方については今後も検討する」と記載されていることに鑑み、事業承継に係る政策のあり方の検討を進めるべきではないか。

※措置の適用に必要となる特例承継計画の提出期限が2026年3月に到来、対象となる相続・贈与の期限が2027年12月に到来

- ・ 「アツギ甲子園」や後継者育成プログラムの提供などを通じ、事業を承継する後継者の経営能力の育成を図るべきではないか。

⑥ 経営者保証に依存しない融資の促進と、事業承継の際の解除の促進

- ・ 新規の債務については、「経営者保証ガイドライン」において、金融機関は、①法人と経営者の一体性の解消、②法人のみの資産・収益力で借入を返済できる財務状況、③金融機関への適切な情報開示、という3要件が満たされる場合には、経営者保証を求めない可能性を検討することが定められており、金融庁の監督指針においても、金融機関に対し、同ガイドラインに沿った対応及びそのための体制整備が規定されている。こうした取組により、経営者保証を付した融資の割合は徐々に減少しているものの、民間金融機関の新規融資のうち5割で経営者保証が付いている状況に鑑み、中小企業庁と金融庁とで連携し、上記3要件を満たす経営を中小企業・小規模事業者の経営者に対して推進し、経営者保証に依存しない融資慣行の確立を進めていくべきではないか。
- ・ 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く、M&Aや事業承継の支障となるという指摘もある。こうした状況に対応するため、昨年、金融庁において、事業承継・M&Aの際に、「経営者保証ガイドライン」に基づき、経営者保証の解除の可能性を検討するよう、監督指針の改訂が行われたところであるが、全ての金融機関において改訂監督指針の趣旨に沿った対応が徹底されるよう、中小企業庁と金融庁が連携して取り組んでいくべきではないか。