

提言 2009年度 中堅・中小企業活性化委員会 (岩田 彰一郎委員長)

# 21世紀 中小企業ニューディール政策

## ～幸せで豊かで活力ある『中小輝業』へのフロンティア～

中堅・中小企業活性化委員会は、5月24日、提言「21世紀 中小企業ニューディール政策」を発表した。新たな中小企業政策の座標軸を提示し、「がんばる中小企業」が『中小輝業』に変わることが成長戦略の要だと提言している。

※詳しくは <http://www.doyukai.or.jp/policyproposals/articles/2010/100524a.html>

### I 基本認識

#### 1. 「戦後60年(1、2代目)モデル」の限界

戦後60年を経過して「3代目経営者の時代」に入った日本経済・中小企業は、大きな転換点に直面している。特に旧来型の下請け構造などは変化せざるを得ない。

#### 2. 「経済生態系」崩壊危機と中小企業

中小企業の多くは苦境にあるが、旧来構造の維持・延命では解決にならない。活力ある「経済生態系」の基層を形成する中小企業を「次の30年」存続させ得る「フロンティア」を明示すべき時。

### III 提言:「21世紀 中小企業ニューディール」で新たな日本を創る

#### 1. 新たな中小企業政策の座標軸

##### 「文明型(純グローバル型)」の財・サービス

自動車・家電など、主に先端的科学技術に基づき、生活の利便性・効率性を高めてくれる財・サービス。当初からグローバル展開を展望し、「マーケット・イン」「マーケット・アウト」など「絶えざる自己否定」が求められる。

##### 「文化型(グローカリズム型)」の財・サービス

衣食住などの生活必需品、趣味など、多様な生活・心の豊かさをもたらしてくれる財・サービス。歴史と伝統に育まれた価値を再発見し、自信を持って「和の哲学・ライフスタイル」を世界へ発信してゆく。

#### 2. 具体的提言「21世紀 中小企業ニューディール政策」





## II 中小企業の新たなフロンティアを求めて

### 1. 新フロンティア移行を後押しする流れ

- (1) 「バランスのとれた多様性ある産業構造」への転換の必要性  
(機械系3業種に頼った産業構造からの脱却)
- (2) 国民の価値観の変化  
(量的豊かさから、より質的豊かさを求める流れ)
- (3) ITとインターネットによる情報・流通革命  
(埋もれたロングテール需要の集約が可能に)

### 2. 中小企業観の転換

中小企業には、これから称賛され、うらやましがられるビジネスモデルが数多くある。「大企業より中小企業の方がカッコイイ」と言われる素地はそろっている。経済的にも決して「Small is Poor」ということではない。経営者の理念・志が組織に行き渡り、「小さくとも、強く、楽しい、自分の顔を持った中小企業」=『中小輝業』(Small but Excellent & Interesting Enterprises <SExIE:セクシー>)を多数創出すべき時である。

#### New Deal 1

#### 「文明型」戦略

- ① 「文明型大企業」の活性化(成長分野支援、法人税引き下げ、EPA/FTA推進等)
- ② 移行期の中小企業の戦略
  - (A) 国際化・海外展開: 『“臥龍→昇龍”プログラム』を集中的に展開
  - (B) 大企業の「技術パートナー化」: 非工学部連携のシステム化、中核企業への「漁礁」計画
  - (C) 「文化型中小企業」への飛躍(文明型ではなく、文化型の土俵で飛躍を目指す)
- ③ 「名誉と余力ある撤退」の支援(ある程度余力のあるうちに撤退することも視野に)

#### New Deal 2

#### 「文化型」戦略

- ① 「ホンモノづくり」  
外部目利き導入、“農商工文”連携、流通改革と海外への「カエル跳び計画」、地域の価値を守る「地域版コルベール委員会」設置等
- ② 「街づくり・地域づくり」  
「面」の街づくり政策、一部私権制限、日本版BIDの本格導入等
- ③ 地域産業の「人づくり」  
教育機関(義務教育・大学)との連携、中小企業経営者が学校に出向く「逆デュアルシステム」等

「文明型」と「文化型」の相互作用 ●モデルプラン「レインボー・ニューディール」

#### New Deal 3

#### 共通基盤の整備

- ① 中小企業政策の整理・再編と地方分権  
中小企業向け施策を「文明型」「文化型」の軸で整理・統合、その上で「文化型」関連から委譲を
- ② 国際標準づくりの主導  
EV(電気自動車)、スマートグリッドなど国際標準づくりを主導する
- ③ 税制  
内部留保金課税・配当課税の見直し等
- ④ 金融  
中小企業向け金融の「プレーヤー」を増やす、貸金業法施行後のフォローを