

中小企業政策審議会“ちいさな企業”未来部会
法制検討ワーキンググループ
第3回議事録

中小企業庁事業環境部企画課

中小企業政策審議会“ちいさな企業”未来部会
第3回法制検討ワーキンググループ
議事次第

日時：平成24年10月10日（水）10:00～11:44

場所：経済産業省本館17階東8 第1共用会議室

1. 下請中小企業振興制度について
2. 電子記録債権を活用した中小・小規模企業の資金調達の多様化の促進について

○蓮井企画課長 それでは、ただいまより「中小企業政策審議会“ちいさな企業”未来部会」第3回「法制検討ワーキンググループ」を開催いたします。本日の御多忙のところ、御参集いただきまして、まことにありがとうございます。

それでは、これ以後の進行につきましては、松島委員長にお願いしたいと思います。

○松島委員長 おはようございます。

それでは、早速本日の議題に入ってまいりたいと思います。本日は、議事次第にもございますとおり、まず第一に「下請中小企業振興制度について」、第二に「電子記録債権を活用した中小・小規模企業の資金調達の多様化の促進について」、議題として取り上げていきたいと思います。

まず最初に、下請中小企業振興制度について議論をしたいと思います。それでは、事務局より御説明をお願いいたします。

○桜町取引課長 取引課長をやっております桜町でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

お手元の資料の中に資料3というものがあるかと思います。一枚おめくりいただきますと、目次で今日の御説明を簡単に整理させていただいております。下請中小企業のこれまでの変遷、それから現状。近年、大きな事業環境変化が生じてございますので、その事業環境変化に伴って、どのように下請中小企業が変わってきているか。それを受けた今後の対応の方向性。最後に、幾つか論点を御提示させていただきたいと思っております、それを踏まえて、本日、御議論いただけると大変ありがたいと思っております。

もう1ページおめくりいただきますと、念のためにということで、下請中小企業の定義を整理させていただいております。「下請」あるいは「下請中小企業」という言い方は、多義的に用いられるケースがございます。もともとは一番上に書いてございますように、特定の事業者依存する程度が高い、その事業者の発注に応じて、製作、加工、組立、修理といったことをやる事業者ということでございますけれども、世の中全般で見ますと、「サプライヤー」とか「協力会社」とか、下請中小企業あるいは下請という概念に近い概念ではございますが、もう少し幅が広いのではないかと。「協力会社」であれば、通常の資材の調達みたいなものも入ると思いますし、「サプライヤー」という場合は、もう少し中小企業として自立しているようなイメージで使われるケースが多いのではないかと。あまりはっきりした定義はございませんけれども、そのように理解をいたしております。

法律ではどうかということでございますが、下請中小企業振興法の中では、3番目の○にございますように、資本金の多寡と発注をする内容、製造や加工の委託でありますとか、役務の委託でありますとか、こういった発注の内容の2つで定義をいたしております。

現状、下請中小企業でございますけれども、製造業では2割弱、サービス業では1割弱ということで、合わせて10万社強が下請中小企業として捉えられてございます。

2ページ目、下請の構造も幾つか典型的にはございます。2ページの右側にございますように、上のピラミッド的な構造、これが一番典型的な例だと思います。そのみに限ら

ず、ハケ岳型と呼ばれるような幾つかの親事業者に物を納めていく、あるいは親事業者からの発注を受けて加工なり製造なりをするというケースもございますし、もう少し下請事業者の数が絞られているケースもあるということで、さまざま類型化ができると思ってございます。

3 ページ目、もともと下請中小企業が生まれてきた背景を縷々書かせていただいておりますが、ざっと申し上げれば、戦後、特に朝鮮戦争の特需のときから、日本の中に経営資源があまり十分なかったときに、企業がリソースを外部化するということで始まった制度でございまして、それが高度成長のときにさらに発展していった。この下請のいわゆる系列的な取引でございますけれども、長期継続的な取引の中で、親企業との間の信頼関係を高めて、情報交換を密にすることによって、共同で開発をする。設計情報なども交換しながら、さらにはコストダウンあるいはさまざまな提案、あるいは設計の作業も下請のほうからやってもらうということを期待されるケースもございます。そういう関係が構築されてきた。それがプラザ合意以降、円高が急速に進展して、親事業者が海外に出ていくということになってから大分変容を始めまして、下請分業構造も随分流動化してきているというのが現状だと思ってございます。

4 ページ目、流動化の話は後で申し上げたいと思いますが、下の図表3、ここにも若干その片鱗が見られるのではないかと考えてございますけれども、下請中小企業の取引額として最も多い事業者にどれだけ依存しているか。50%以下という割合が徐々にでございまして、増えてきている。他方で、増えてきているものの、50%を超える割合がなお40%いるということで、流動化が進んではきているわけでございますけれども、依然として親下の関係は1つの基盤として重要な役割を担っているのではないかということが言えると思っております。

5 ページ目、下請中小企業の方から見た下請取引はどのように見えるかというところでございます。メリットもデメリットもあるということでございます。営業活動する手間が省けている、過去の経験とかノウハウが生かせるというメリットがある一方で、取引価格、取引条件はなかなか変更が難しい、いろいろ無理な注文を押しつけられるといったデメリットもあると感じているわけでございます。

逆に親企業のほうから見た下請中小企業はどのように見えるかというのが、6 ページ目でございます。親企業にとっては、図表5にございますように、赤い枠囲いのところでございますが、「自社の生産体制を支える不可欠な存在」あるいは「自社の製品、サービスを提供する際の補完的な存在」、このような形で捉えている企業が多い。さらには、図表6のところでございますけれども、自社にとって欠かせない技術・ノウハウを持っている。単に技術力が高いとかあるいは取引量が多いというだけではなくて、この後の話にも関係してまいります。商品開発や技術改善に係る提案能力があるという会社を評価しているという親企業も結構な割合でいるということでございます。

7 ページ目のところが、流動化の現状でございます。図表7をごらんいただきますと、

下請企業が常時取引をしている親企業の数推移を示したものでございまして、平成8年度から平成23年度の15年間にわたって、徐々に特定の5社以下の親企業と常時取引をしている企業数が少なくなっていくって、10社以上の多くの企業と取引している数が増えてきているということでございます。また、中小企業の取引の意向について聞いてみた場合におきましても、図表8でございすけれども、今後ともそういった親企業との取引を維持しながらも、系列組織外の企業との取引も増やしていきたいという企業が半数弱いらっしゃるという状況でございます。

以上が下請中小企業のこれまでの現状ということかと思っております。

これに加えて、8ページ目以降、大きな変化が生じてまいりましたのは、最近の歴史的な円高とグローバル化ということだと思っております。図表9にございますように、上場企業、製造業が海外にどんどん生産比率を移していくっている。それに伴いまして、図表10と11にありますように、下請企業にとっては、受託できる金額がぐくっと減ってきている。下請企業も親企業について海外に行ける企業はまだいいのだと思いますが、それは非常に限られますので、その結果として、受注も増えないあるいは減るという状況が生まれているということでございます。

こういった状況変化を踏まえて、9ページ、親企業は下請企業にどのような支援をしているのかというものを整理いたしました。これを見てまいりますと、「特に行っていない」というのが78.9%、8割弱がほとんど何もやっていないという状況でございます。

それに加えて、10ページ目、親企業から見ますと、下請中小企業には実は新たなニーズも生じてきている。親企業は、グローバルに競争していかなければいけない。その競争もどんどん激しくなっているというのが現状だと思いますので、この図表13にございますような、単加工の受注の管理を親企業がみずからやっていかないといけないということが今までだったと思いますが、このコストは結構かかりますので、これを右側にございますように、中小企業の中で責任を持って取りまとめもらう企業がいてもらって、一貫してこういった加工の管理をやってもらうと大変助かるという声が出てきてございます。

こういう中で、11ページ目以降でございますけれども、下請中小企業はだんだん二極化してきているのではないかと捉えてございます。二極化している中で、うまくいっている企業も結構ございます。そういったうまくいっている企業の共通項を見てまいりますと、11ページにございますように、課題解決型のビジネスがきちんとできている。これは営業部門、設計部門、製造部門、それぞれ連携をしながら、相手方の顧客に対して何らかのソリューションを提示するといったことができている企業は、比較的うまくいっているのではないかと。ただ、下請中小企業は御承知のとおり、なかなか技術的には深いものを持ってらっしゃる企業は多いのですが、非常に間口が狭いといえますか、やっているビジネスの幅が狭いものですから、お客さんに対するソリューションを幅広く提供するためには、ほかの下請中小企業と連携をしながらやるということが重要ではないかということで、そういうところに着目して取組をしておられるような、先進的な事例が幾つかございます。

ここにも4つほど、11 ページ目の下の方から記載させていただいておりますけれども、京都試作ネット、これは試作を中心にやっている事例でございます、12 ページを飛ばして、13 ページの方はゼネラルプロダクションという、どちらかというと試作というよりも量産を主に重視しながらやっているという下請中小企業の連携体でございます。

12 ページ、従来の親企業が下請をほとんど支援していないということを先ほど申し上げましたが、例えば東レなどは、自分の系列の下請企業だけに限っているわけではございませんけれども、川中の中小企業を東レがある程度前にきちんと出て、育てながら連携しながらやっていく。こんな取組をやっている事例もございます。

このようなさまざまな先進的な取組事例が出てきておりまして、この辺が二極化している現象の中で、比較的うまくいっているほうということでございます。

他方で、二極化のうまくいっていないほうが15 ページでございます。こういう厳しい状況に置かれても、引き続き親企業からの仕事を受け身で待っている、あるいは実際に取引先の開拓は特に積極的に行っていないという下請中小企業が3割ほど、依然としていらっしゃいます。取引先の開拓に努力をしようとしても、なかなか成果が上がらないという状況も見られるわけでございます。

そういううまくいっていない下請中小企業と、先進的な取組をしながら道を切り開いて、それなりにうまくいっているという下請中小企業にだんだん分かれるようになってきて、うまくいっていないところをなるべくうまくいっているほうに持っていけないかということで、どのような観点でこれを捉えればいいのかということを整理させていただいたのが、16 ページでございます。

1 つは、下請分業構造が流動化していく中で、下請中小企業も自立化をそれぞれ進めておられる、努力をしておられる中小企業はいっぱいいらっしゃいますけれども、さらにそれをもっと加速化していくべきではないか。それを自立化と言うのは簡単なのですが、ではどうするのかということを考えますと、先ほど申し上げたような課題解決型のビジネスに持っていく必要がある。課題解決型ビジネスをやるには、下請のような性質の中小企業では、ある程度企業連携、横で企業同士がつながって連携をしながらやっていく必要があるのではないかと考えてございます。

17 ページ、18 ページ目はもう少し各論になりますので、ちょっと端折らせていただきますけれども、こういった課題解決型企业連携を行っていくためには、単なる異業種交流でもいけない、あるいは単なる共同受注組織でもいけない。知識連携と取引連携の組み合わせによる相乗効果と書かせていただきましたが、自分たちの持っている強み弱みをしっかり把握しながら、それぞれの強みを生かして顧客に対してあるいは潜在的な顧客に対するソリューションの提示というものがきちっとできる体制をつくっていくということが非常に重要。中小企業同士、社長さん同士も率直に申し上げてそんなに仲がよくないケースも結構あったりするというのが現状でございますので、リーダーシップをどういう企業の誰がどう

とっていくのか。これも大きな課題でございます。

18 ページ目、連携体としてあたかも 1 つの企業であるかのように活動していくということでございますので、内部ガバナンスをどうするのか。あるいは外との関係、取引先との信頼関係を維持しながら、何かあったときの責任関係を明確化していく、外部ガバナンスをどうしていくのか。こういったポイントも大変重要なポイントとなっていくわけでございます。

以上、申し上げた話を下請中小企業振興法との関係でどのように整理していくのかということが、19 ページ目以降でございます。下請中小企業振興法は、19 ページの真ん中ぐらいになって恐縮でございますけれども、現行法は親企業と下請中小企業が協力して下請中小企業を振興するための計画をつくって、大臣認定を受けて支援を受けるという構成になっておりまして、あくまでも親下関係が引き続き維持されるという前提のもとで、中小企業の力を引き上げれば、親とある程度対等に近い形になって、中小企業ももちろん振興されるのですけれども、それによって、間接的には親も裨益しているという考え方でやってございます。したがって、発注分野も明確化をし、発注方法、取引条件の改善といったことも振興事業計画には具体的に定めるとということが求められているわけでございます。

こういった下請中小企業振興法上のフレームワークが実はあまり使われていないというのが、冒頭に書いてあるところでございます。昭和 46 年から平成 5 年まで、合わせて 24 件使われているわけでございますが、図表 18 の下の一番右を見ていただきますと、使われた例においては、不良率が減少したというものを始めとして、向上した実績が結構出ております。しかしながら、件数はあまり出ていない。特に平成 5 年以降は 1 件も出てきていないというのが現在の状況でございます。

こういった法律の運用状況を我々なりに評価させていただいたのが、20 ページのところでございます。まず、使われていない背景といたしまして、ここの 3 つぐらいあるのではないかと。分業構造の流動化に伴って親下の関係が希薄化している。親企業による支援というものがなかなか見込めなくなってきた。親も下請を育てるというよりも、むしろ選択をしていく時代に入ってきているのではないかと。こんな背景事情があって、なかなか使われないようになってきているのではないかと考えてございます。

もう一つは、先ほど申し上げた今、あるいは今後求められていく自立化、課題解決型ビジネスの展開、企業連携の活用、こういった要素を取り込んでいくようなスキームに欠けている。この 2 つが現行下請中小企業振興法の評価ではないかと思っております。

21 ページ目以降、論点を幾つか提示させていただきたいと思っております。1 つ目は、こういった従来型の親下関係を前提にした振興事業計画というものが、これからは下請も自立していかなければいけないと言いながら、他方で親下の関係も引き続き 1 つの重要な取引スタイルとして残っているのが現状である中で、こういう支援スキームを残していくべきなのかどうか。もし残していくべきだとすると、より使われるようにするために、どのような見直しをすればいいのかというところが論点だと思っております。

22 ページ目、自立化を下請中小企業がしていくための自立化、課題解決型ビジネス、企業連携の活用といった3つの要素を含んだような取組に対する支援をしていくべきではないか。その場合に、どのような支援策を講じると効果的なのかということが2つ目の論点でございます。

23 ページ、3つ目でございますけれども、自立化を求められる企業の類型というものは、よく考えてみると下請中小企業だけではないのではないかと。特に未来会議の1つのメインターゲットでもありました小規模企業、小さな企業、こういったところも取引先との関係では地位が弱くて、なかなか自立できない、取引条件が悪い。恐らく課題解決型ビジネスをやっている企業もそう多くはないのではないかとということで、同じようにこういった企業も同じような考え方のもとで振興していくという考え方はあり得るのかどうか。あるいは小規模企業に限らず、どういうタイプの企業であれば、こういう支援の枠組みに入れていくべきなのかというところでございます。

4つ目、5つ目は関連しますけれども、課題解決型の企業連携体をつくるとした場合に、全国大のネットワークでつくるケースももちろんございます。先進的な事例ではそういう例もございますが、ローカルな地域に閉じてやる例も多くあるのではないかと考えております。そういう場合に、地方でつくった連携体が東京のマーケットや海外のマーケットがよくわからない。あるいは、その連携体を効果的なものに構築するためのさまざまなノウハウ、いろんなメンバー企業の強み、無形資産みたいなものをどう生かしていくのか。そういうノウハウも結構高度なものが要ると思いますので、自分たちだけで考えて閉じてやるというよりも、外からの専門家の知恵をしっかりと生かすべきではないか。その辺、どうお考えになるかも論点として提示させていただきたいと思っております。

それに関連して、今回の未来会議でも1つの大きな点になっております知識サポート・経営改革プラットフォームをそれにどう絡ませて活用していくのかということも考えていかなければいけない点ではないかと思っております。

その下、4番目の○以降は個別的な論点になってまいります。課題解決型ビジネスを進めるに当たって、どのような要素が必要なのか。あるいは24 ページ、先ほど申し上げた内部ガバナンスあるいは外部ガバナンスをしっかりと整備していくために、どのような点に考慮していかなければいけないのか。それを法制的にどのように担保していくべきなのかということが最後の点でございます。

既存施策、特に組合法制との関係をどのように考えていくべきなのか。こういうあたりが幾つか論点としてあろうかと思っております。今日の限られたお時間でございすけれども、御議論いただけると大変ありがたいと思っております。

以上でございます。

○松島委員長　ありがとうございました。

それでは、早速議論に入っていきたいと思っております。どなたからでも御質問、御意見がございましたら、挙手をお願いしたいと思います。

皆さんが考えている間に1つ。4ページの図表3では、だんだん下請取引額の最も多い事業者への依存が高まっていくという図表がありましたけれども、後ろのほうでは、逆にそういう親事業者との関係が少なくなっていくという資料もあったと思うのですが、これはどう捉えたらいいのでしょうか。

○桜町取引課長 4ページ目の図表3でございますけれども、ちょっと見方がわかりにくくて大変申しわけありませんが、下請中小企業が取引額の最も多い事業者にどれだけ依存しているのか。50%超というのが右側の斜めの線のところでございます。50%以上、特定の1社に依存している企業の割合は、実は下がってきている。平成3年度から23年度にかけて、50.5%から40.4%、10%でございますけれども、下がってきている。これが流動化の1つの結果でもあるのではないかと考えております。

○松島委員長 下がっているわけですね。わかりました。

どなたからでもどうぞ、御質問をいただきたいと思います。

村上委員、どうぞ。

○村上委員 この下請の関係の法律の対象になる企業というのは、本当の小さな企業という概念よりは、製造業では中堅というか、ある程度大きな企業を想定しています。親事業者というものが頭にあって、それで下請がありますから、同じ中小企業といっても本当に小さな専門的な企業よりは、多少大きい企業を頭に置いている。

1つ目は、ここに書いてありますように、親事業者が海外進出をしていくわけなので、今まで下請の会社というものも、単独でつき合っていくかもしくは現地の会社と合併で出ていかざるを得ない。その場合に、もう既にこの会議では出ていますけれども、そもそも日本に残っている会社と現地に行く場合の進出会社との関係がどうなっているかみたいなことはわかるのかどうかということ。

もう一つが、下請中小企業振興法などという法律を考える場合には、日本国内の法律から、海外にどうやって下請関係みたいなもの、親事業者が行って、そこに下請事業者も行くわけですから、そこで似たような関係になっている可能性は強いわけですが、そういう海外での動きなり取引関係とかを考えて政策を練るといえるのか、法律の対象にしていくことができるのかという点です。1つは、実態として下請企業が海外進出していく場合にどういう形態をとっているかということをお聞きしたい。

2つ目が、そもそもそういう外国でのことをまとめて1つの日本の下請中小企業振興法で考えることができるのか、そもそも国内だけのこととして対策は練るべきだと考えるのか、その辺どんな感じかということです。

○松島委員長 大事な論点だと思いますが、いかがでしょうか。

○桜町取引課長 まず、1番目の論点でございますけれども、親企業が外に行った場合に、中小企業が海外に行くケースはございます。これは一次サプライヤー、二次サプライヤーの一部ぐらいは現状、行っていると思います。これから、こういう円高の中で、恐らく二次の方がもう少し行くのではないかと考えておりますが、他方で、二次が全部行けるかと

いうとそうでもなくて、むしろ三次以下のサプライヤーの方はほとんど難しいのではないかとというのが現状だと思っております。

そういう中で、会社を畳んで海外にそのまま持っていくという例も中にはございますけれども、これはほとどううまくいっていないというのが、これまでの経験知ではないかと思っております。むしろ二本足打法あるいは二本足経営みたいな言い方をされることもございますが、日本は日本でしっかり拠点を残しておいて、海外に工場をつくる。日本はむしろ戦うマザー工場のような形で、海外の工場をしっかりサポートできる体制をつくっていく。そういう企業の海外展開のケースが比較的うまくいって、中小企業白書にもあったと思いますけれども、海外で得た利益が日本に還流して、むしろ日本の拠点が雇用をふやしているというケースも結構出ているわけがございます。そういうものが現状だと思っております。下請中小企業振興法は古い法律でございますので、もともとはあまり海外展開、海外でのビジネスをやる親下関係を振興するということを念頭に置いているわけではないと思いますが、今、申し上げたような形で、海外でうまくいくためには日本国内での基盤がしっかりしていないといけないという意味においては、日本における親下関係の中での下請中小企業をしっかり振興するというところで、間接的には海外でのビジネスにも裨益するのではないかと考えてございます。

○松島委員長 海外に展開するサプライヤーシステム全体を下請振興政策として捉えることができるかどうかというのは、村上さんの第2の質問だったと思うのですが、それについてはどうお考えですか。

○桜町取引課長 考え方としてはあり得なくはないと思います。先ほど申し上げましたように、下請中小企業で海外に行ける企業は非常に限られていますので、まず国内をどうするのかということは最も大きな論点だと思っておりますけれども、一部行ける、比較的規模の大きい二次サプライヤー以上の方で、海外でのビジネスをサポートするという意味においては、考え方としてあり得なくはないと思いますが、どこに重点を置いていくのかということかなと思っております。

○松島委員長 村上委員、いいですか。

○村上委員 単純な質問で恐縮なのですが、私はそれで本当に大事なところが日本の会社に残っていて、一部が海外に進出しているというならば、日本にとってはあるべき姿なのであって、非常に技術の高い分野とか日本に不可欠な分野というのは日本に残していくという感じでいいと思うのです。もしそれが本当だとすると、その部分はあまり問題がないので、むしろ日本にそれが確実に残るように金をつぎ込むとか、補助金などで支援していくということは大事な話になる。

問題は、今、行きたくても体力がなくて行けないようなところがあって、それが問題であるということで問題提起された感じだと思います。それならば、ここで連携がうまくいっている例が何件も紹介されているわけなので、誰が考えたとしても海外投資というものは非常にリスクな投資なので、失敗することもあるれば成功することもあるという話にな

る。それならば、決して中小企業だけの問題ではなくて、日本の大企業だって同じことを考えてやっているの、今、日本で問題になっているのは、むしろ各分野において集約化をして、多少海外投資で失敗しても、国内ではそれほど致命的な悪影響にならないとか、海外投資をするための人材とか資金を確保するための集約化みたいな話が必要ですねということが、日本企業全体の課題になっている。もしそれと同じならば、ここに書いてある連携化のところをもう一步進めて、本当に法人化、合併まで促進する、この小さな企業を振興していくというテーマとはずれるかもわからないのですが、そこまでやるというのは、なかなか政策には入ってこない感じの話なのではないでしょうか。

○松島委員長　いかがでしょうか。

○桜町取引課長　連携体も1つの仮想的なビジネス体だと思いますので、それをもう少し突き詰めていけば、1つの企業になるというのは先生がおっしゃられるとおりでと思います。連携体は連携体で景気の変動があったときに、いろんな形でクッション役になったりすることもありますので、1つの企業体になることを単に目指せばいいというわけでもないと思います。それぞれよさがあるのではないかと考えております。そういう中で、1つの企業体、一種のM&A促進策みたいなことだと思いますけれども、そういったところをどう考えるかというところが1つの課題だと思っておりますが、私自身がこれまで下請中小企業振興策を考えるに当たって、いろんな現場の方たちと議論してまいりましたけれども、意外にそういうところにニーズが思ったほどないのではないかなというのが、これまでの実感でございまして、中小企業の方がどこまでそういう形態を望んでいかれるのかというところをよく見極めながら考えていかないといけないかなと思っております。

○松島委員長　ありがとうございます。

今の点、ちょっと補足すると、国内では合併しないで従来どおりばらばらでやっているけれども、海外に出るときは複数の企業でジョイントベンチャーをつくって出ていくというケースはあるでしょう。そこら辺をどう考えるかというのは、今、村上先生のおっしゃった国内の合併による体力強化という問題と並んで考えておくといいかもしれません。

もう一つ、自動車産業の例でいうと、一次サプライヤーというのは大体上場している大企業が多いのです。二次のところは、従業員規模で言うと大体100人前後、小さいところは50人から、少し大きいところは150人、200人というところが多いのです。資本金規模でいうと、大きいところで8,000万円とか1億円ぐらいのところ、小さいところだと3,000万というようところが二次サプライヤーのところ。ここは先ほど村上先生がおっしゃったように、やや系列化が進んでいるというか、複数の取引先を持っている場合もあるけれども、特定の一次サプライヤーと結びつく場合がもともと多い。

その二次サプライヤーのごく一部が今まで海外に出ていたのだけれども、昨今の状況では、そのところの二次サプライヤーをもっと連れて一次サプライヤーが行きたいという動きが出ていて、二次サプライヤーの中の10～20%ぐらいはできれば一緒に行ってもらいたいと思っているケースが多いようです。

問題は、二次サプライヤーの残りの部分、60～70%という人たちと、完全に小さな企業という概念に当たる従業員規模で言えば20人以下、製造業の三次に当たるところ、ここはまず絶対に出ていくことはない。絶対に出ていくことはないのだけれども、二次の一部が抜けていきますので、今までと違う環境になっていて、そういう人たちがどういう形で生き残るか。つまり、残った二次と20人前後の小さな企業の三次サプライヤーに当たる製造業がどう生き延びるかというのは、もう一つの非常に重要な課題だなという気がするのです。そこら辺はよく実態を踏まえて考えたほうがいいかなと気がいたします。

ほかにいかがでしょうか。

柿崎委員、どうぞ。

○柿崎委員 今の論点は、24ページの2つ目の論点にかかわる部分だったと思います。つまり、1つのバリエーションとしての統合、M&Aということと、その一方でルーズな連携、その中間にいろんな選択肢があるのだらうと思うわけです。大事なことは、関係企業の合意で決めていくわけですが、恐らくビジネスの進展に伴ってどんどん変わっていくべきもの、あるいは変わっていかないと、自分たちのビジネスの状況と自分たちの連携の柔軟性あるいは統合体としての強さのバランスが崩れるのかなと。つまり、最初からこれはM&Aだあるいは弱い連携だと固定するのではなくて、状況に応じてそれを変えていけるような仕組み、あるいはいけることの重要性をきちっと関係の方々に御理解いただくというのが重要なのかなと思います。

その上で、こういった連携を促進するということは非常に重要なことだと思いますので、ただ、それを事業者の方々だけにお任せすると、もちろんできる方々もいらっしゃるだろうし、一部できない方々もいらっしゃると思います。そういったファシリテーターというか、コーディネーターというか、そういった方々の役割がますます重要になるのかなと。そういったコーディネーターというものは、従来の支援機関であり、あるいは金融機関であり、場合によってはそれ自体をビジネスとして行う方々、例えば従来の産地卸のような企業の新しいパターンというものが恐らく出てくるのかなと。そういった機能を持った企業を重点的に支援していくという施策もありなのかなと考えました。

以上です。

○松島委員長 ありがとうございます。ほかにいかがでしょうか。

では、多田先生。

○多田委員 論点（1）の根本に関する基本的な問題かもしれないのですが、21ページにも書かれていますとおり、下請中小企業振興法の見直しの方向性というところからしますと、自立化というものをどう捉えるかにもよりますが、「自立化」が、例えば複数の発注者とのおつき合いをする――先ほど最初のほうに出てきました図でいいますと八ヶ岳的なもの――を念頭に置いて考えているのに対し、現在の下請中小企業振興法では、どちらかというと、ピラミッド型あるいは垂直統合型を念頭に置いているということになるかと思っています。したがって、「自立化」といったときに、どういった意味をこめて用いている

のかということになるのだと思います。

すなわち、現在の振興法でいけば、特定の親事業者のもとで進行していく。それは逆にいうと、どんどん特定の親事業者への依存度を高めていく形になり、よりピラミッド型になっていくことになる。ただ、特定の親事業者への依存度を高めていく一方で、特定の親事業者との取引により振興していくことで、それが資源となって下請事業者がさらにいろんな商品を開発して、あるいは特定の親事業者以外の発注者の製品にも対応できるような製造整備だったり製造技術を磨いたりということがあれば、それはそれで、八ヶ岳のように確かに取引が広がりを持ち得る1つの起爆剤にはなり得るのかもしれない。

ただ、親事業者の方からすれば、自分のもとで一生懸命育てて発展した途端、他の発注者、特に自分の競争業者と取引を開始するということではおもしろくないということになると、振興法を使ってまでやっていこうというインセンティブが出てこなくなってしまうかもしれない。したがって、この振興法との絡みで言えば、どこまで特定の親企業との間の関係を重視するのか。あるいは視点を変えて――先ほど柿崎委員かも御指摘があったように――ファシリテーターとかコーディネーターのほうの育成とかといったものに重点を置くのか。もっとドライな関係に親と下請の方をしていくのかということも見ていく必要があるのかなと思いました。

○松島委員長 ありがとうございます。

ほかにどなたか。

では、中村委員、どうぞ。

○中村委員 簡潔な御説明ありがとうございます。若干感想めいたことと意見を申し上げます。

まず、冒頭から御説明のありました単加工受注を中心とした現状等なのですが、言ってみれば、下請という言葉が一般に弱い立場であるというマイナスのイメージもあるのですが、実は下請企業たる中小企業にとっては、親企業というものは大事な得意先であって、安定的に決済をしてくださるという意味で、下請関係の構築はメリットが大きいのです。できるだけ離さないという方向に当然行くと思うのです。その中で、例えば資本関係や人の関係等々で、その親企業との関係の緊密化を図るという方向感を持っていく。そうになると、実質的に他の企業との間を含めてのグループ化というものが進んでいくということが実例であったと思うのですが、今回の御提案は、恐らくそうした資本等を中心にした関係が希薄な下請企業の自立化等々の支援と捉えると、大変有意義であると思われます。

ただ、前回の繰り返しになりますが、経済的な意味で若干どぶ板的な懸念を申し上げますと、例えば企業連携が行われた場合、当該企業群のうちの1つの会社の技術が劣化したとか、あるいは経営破綻になった場合に、当該グループ企業というか、企業の連携体自体が親会社から取引の打ち切りその他を言われる可能性はないか。したがって、親というのは当然ながらグループとして緊密化していない限りは選択の自由があるわけでありまして、それは当然ですから、そうなった場合などの対策というものがあるのかどうか。なければ

経済合理的に考えていくしかないのかなと思うのです。

他方、下請取引を望む事業者同士にとっては「自由な競争」の環境にあることが原則となります。その場合、グループがあったとして、企業連携が成立したとして、ほかの会社もそのグループに参入したい、あるいはほかの会社が1つの部分については得意なので親会社と単加工で取引したいといっても、実質的な参入障壁になる可能性はないかということです。この辺なども経済合理的に解決していくしかないのかなと思いつつも、何らかの配慮が政策的に可能であれば、ただいま申し上げた2点の懸念については御考慮いただければというのが雑駁な感想であります。

第2に、21 ページ以降の論点に関して申し上げますが、先ほど申し上げたとおり、親企業等との関係が緊密でない下請企業同士が連携を進めていくというのは大変有意義なことなのですが、これは実質的に共同企業体ないし共同事業体というイメージを持ちます。そうすると、この共同事業体等々でありますと、何らかの形で親ないし金融という意味での金融機関等との取引関係が確保できなければいけないのですが、単なるグループでしたら、資金決済を含めてどのようにやるかわからないという問題が率直に言っているわけです。そこで共同事業体ということで御示唆をいただいているのは、恐らく LLP とか合同会社的なものであろうかと思いますが、これであれば、相応に権利能力がありますし、行為能力もありますから、LLP は若干違いますけれども、どちらにしても、組織体としては少なくとも法人格は持つということによろしいと思うのですが、そこまでするのかという点です。ですから、権利能力なき社団の状態でグループ化したとして、繰り返しますが、それでは地域金融機関等との金融の道筋であるとか、あるいは親会社等との支払い決済等の道筋について、何らかの形でその流れが中絶する可能性もありますから、そういった点で、組織化をされるのであれば、しっかりとしたものと考えていかれてもよいのかなと。繰り返しますが、LLP や合同会社という既存の組織のみならず、その他の流れとして考えられてもいいのかなという気はいたしました。

要するに、取引の相手方が取りまとめ企業自体としても、そのバックにある多数の連携企業がいた場合、その連携企業との責任の度合い等々は、ここに御示唆がありますけれども、資金を供給する側とかあるいは注文する側としては、より以上に何らかの形で法人格を持った存在でないと難しいかなということはあると思います。

なお、この資料の中で、24 ページ、組合法制のことが言われておりました。事業協同組合等のことであろうかと思いますが、ここの組合というのは、中間法人なのです。当然、下請関係にある協力企業同士の組合等々はあるのですが、中間法人という特色の中で、相互扶助等を主体とする法目的のもとで設立されていますから、このような純粋に営利を目的としたグループ化を前提とすれば違和感がないわけではないと思います。

以上です。

○松島委員長　ありがとうございました。

何か桜町さんのコメントございますか。

○桜町取引課長　ありがとうございます。

3つほど論点、コメントをいただいたと思っておりますが、1つ目は、一種の参入障壁にならないようにしないといけない、あるいは経営破綻や技術劣化をどう防ぐのかということだと思います。先ほど先進事例を4つほど御提示させていただきましたけれども、結構いろんなバリエーションがございます。まずメンバーを限定するのもしないのかという点についても、例えば京都試作ネットみたいなところは18社、ちゃんと自分たちの心が通じ合った仲間だけでやる。これは今、拡大しようとしています、そのやや対極的にあるのがゼネラルプロダクションという会社。これは120社ぐらいのメンバーカンパニーがいて、それは必ずしも京都試作ネットというメンバー同士の緊密な関係ではない。恐らく、メンバー限定型においては、メンバーを入れかえるというのは大変大きな変更になりますので、何らかの技術劣化みたいなことが本当に生じれば、そこを仲間としてどうサポートして、支援していくのかという方向に向きがちなのではないかと思います。

他方で、120社ぐらいありますと、恐らく発注が来てもどこの企業にやってもらうかとその中から選んでいかないといけないのだと思うのです。発注を受注しやすい傾向の企業、そうでない傾向の企業、120社の中でも濃淡が出てくるのだと思います。そういうところは比較的グループに入ることも自由ですし、退出するのも自由というケースが多々ございますので、そういう中で、下請中小企業から見ても入りやすいグループと手を組みながらやるという自然な流れの中で解消していくということが、一つあるのかなと思っております。

もう一つは、グループの権利能力の問題でございますけれども、グループ全体を1つの法人格を持たせたようなやり方もあろうかと思いますが、現場の方と話をしていると、新しくできたグループと取引先が付き合うか付き合わないか判断をするときに、どこの誰と付き合うのか、それは信用を置けるものなのかどうなのかということのを非常に重視して見られるということでございますので、全体を法人として取引の主体として設定するのがいいのか、あるいはその中で、1つのリーダーカンパニーが取引の直接の相手先となって、金融機関からの資金調達も含めてメンバー全体を面倒見るようなやり方がいいのか。あるいは、グループのメンバーで新たに別会社をつくって、そこが窓口のような形になってやるのがいいのか。これも幾つかバリエーションがあろうかと思えます。恐らく、どういう取引先を想定するのか、あるいはどういう分野のどういうビジネスをおやりになるのかということによっても違うのではないかという気もしますので、その辺も柔軟に、いろんなスタイルの企業が自分たちのやりやすいように取り組めるように支援するような仕組みにすることが大事なのかなと思っております。

組合法の関係は、全くおっしゃるとおりだと思っております、相互扶助であるということと、組合員がみんな平等という原則がありますので、自立化をしていくためのリスクをとった新しいビジネスをやるための意思決定をそういうやり方で適切に行えるのかどうかというところは、疑問のあるところでもあるのではないかと思います。

○松島委員長　ありがとうございました。

では、池内委員、どうぞ。

○池内委員　2つほどあるのです。1つは、やりたいことは非常によくわかるのですが、かなり指導的にやらないとだめだろうなと思っているのです。成功例を見ても、集まる必然性のある人間たちが集まって、目的意識を持ってやっているわけです。人が集まると実際的には調整とか、間接的なものを排除するためという目的意識を持ってやっていけばいいのですけれども、そのためには全体として何人人を切るとか、その辺のところまで含めなければいけないわけで、現状のままで屋上屋を架すという話になれば、ただ単に経費を増やすだけの話ですから、これは合理化させていくという話になると、それなりの目的意識を持って、ここにあるのですけれども、信頼関係があるとか仲がいいとかというのがまさにそうであって、そうでなければこんなことはできないだろうと。

要するに、中小企業の社長というのは、往々にしてわがままな人が多いわけで、先ほども桜町さんが言っていましたけれども、頑固な人とか、簡単に集まってみんなで仲よくやるというタイプではない人も非常に多いわけです。そういうところを変えていくという意味に関しては、すごく目的意識を持っていかないとできない話ではないのかなと。

では、その目的意識をどうつくっていくのか。本当にこれをフィージブルなものにしようとするのであれば、人が集まる動機というものは一体何なのだろうということ、こういった成功している例がありますよという形で、横まねみたいにやると大体失敗すると思うのです。必然的にこうしなくてはいけないのだと感じる人たちが集まってできる場、そこをまず誘導していかないといけないのではないかと。

それは一体何なのかといったときに、サプライサイドからのプッシュではなくて、デマンドプル、要するにそこに需要があるから。こうやっていいソリューションをつくったら誰かが買ってくれるからやりましょうという集まりというのは、うまくいかなかったらどんどんばらばらになっていくと思うのです。むしろここにあるからみんなでやっていこうみたいな話になっていくのであれば、需要が先にあって、そこに新しいソリューションを提供していこうと。ソリューションというのはまさにそうであって、そこにある課題に対して提供するものがソリューションですから、そういうところの課題は一体何なのだろう。これをやったときに、親子だったら親会社の要求に合うようにという形で、親に合わせるためのソリューションというものは意外と簡単なのです。経費をどれだけ削れるかとか、そういうことをやっていけばいいだけの話なのですが、親子の縁が切れることも前提にして、仲間同士で集まって新しいところという話になるときに、先ほどの村上先生の話ではないのですけれども、海外というところを落として、国内にこのソリューションを受け入れるだけの需要がそもそもあるのかということ、すごく疑問なのです。

これをやるのだったら、海外に展開していくということも視野に入れた形にしないと、結局日本の経済の需要はシュリンクしているわけですから、そこでどんなソリューションをやっても、結局はここで成功しても、ほかの中小企業がはじかれるだけの話なわ

けです。パイの取り合いの形になってしまっていて、効率的に日本経済を小さくしていくという意味であるのだったらこれでいいと思うのですが、そういう話ではなくて、日本経済を大きくしていかなければいけない、国は成長していかなければいけないわけですので、そうやって考えたときには、これを要求するディマンドというのは、かなりのところで海外というものがあるのではないのかなという部分がありまして、実際に私がアドバイスしているケースなどをよく見ていると、海外でこういうことはあるかということ、基本的には日本人会がやっているような感じ、日本人会がそういう機能を持っているみたいな話なのですが、中小企業だけが集まってこういうことまでやる、こんなハイブリッドで目的意識を持った集まりというのは海外に存在しないわけなので、そこら辺のところ、中小企業がどうやって海外展開していくのかというところの支援の施策の1つとしても、それで使えというわけではないのですが、その1つとしても考えるべきではないのか。

例えば、三次は出ていかないと。例えばばねをつくっているところとかリブをつくっているところ、そんなものは出ていけるかといったら単独では出ていけないかもしれないのですが、そんなことを言っている間に中国で安いものがどんどんできて、輸送費をかけても日本に来る。紙などは今、明らかです。日本のサプライヤーははじき出されて、中国のものが入ってくるという形になってしまうので、出ていかないとこもこういう形で販路を見つけていって、部品のところまで出ていけるというぐらいの指導をしていくような枠組みにしていかないと。自立させるということはすごくいいことだと思うのですが、自立するためにはどうしても需要がなければいけないわけで、日本国内に余裕のある需要がないのであるならば、それは海外を目指さざるを得ないわけなので、そういうところはもう少し柔軟に考えてもよろしいのではないのかなという気はします。

こういう言い方は失礼なのかもしれませんが、実際に中小企業庁が世界的な産業分布、部品メーカーとかも含めて、どういう構造でどうなっているのか、ここにどういった需要があるのかということをお存じの上で、それでも意味がないとおっしゃっているのであれば、それはしょうがないかなと思うのですが、なかなかそういうことというのは、調査してもその瞬間でしかないわけなので、ビジネスチャンス自体は成長している国にはあるわけですので、そこに参与をしていくということは必要ではないのかなということが私の意見です。

○松島委員長　ありがとうございます。

何かリアクションありますか。

○桜町取引課長　先ほどお示しをいたしました先進事例の中でも、海外に輸出をしているという例は結構あります。多分、今、池内先生がおっしゃられたのはもう一歩先で、海外に拠点を構えるということまで持っていくような支援を視野に入れたほうがいいのではないかというお話だと思います。例えば大田区がタイに大田区内の中小企業、ほとんどが下請だと思えますけれども、工業団地をつくってそこに持っていったり、自治体ベースでも様々な取組をやっております。そういった海外展開できるぐらいの規模と体力がある企

業、これは先ほど申し上げたように、結構限られると思いますけれども、そこをどうしていくのかということは1つの大きな課題だと思いますので、これも1つのツールになるのかもしれませんが。海外展開を中小企業庁全体としてどう支援すべきなのか、全体の政策パッケージの中でどう考えるのかということかなと思っております。

ありがとうございます。

○松島委員長 ありがとうございました。

私も最後に一言だけ言って、このセッションを終えたいと思うのですが、26ページを見ていただきたいと思うのです。一番上の行が下請中小企業振興法の基本的な骨格です。親企業というものが市場につながっている。親企業のところと特定下請組合等というところは、比較的中で取引している。特定下請組合等はあまり直接市場にはつながっていないということを前提に、この親企業と特定下請組合等がセットになって振興対象になるというのが、この下請振興法のエッセンスなのです。

親企業という概念が今、先進事例と桜町さんが言っているようなケースだと、もう既に親と下請という関係ではない。彼らがそう言われること自体があまり好ましくないと思っているかもしれませんが、ここで書いてある親と下請の関係がセットになって振興対象になるというところのスキームをどうモダンイズしていくというか、現状に合うようにしていくかということがこの制度の課題ではないかと思います。

今日、少し御議論いただいた内容から私なりに簡単にサマライズしますと、この枠組み自体は、親対下請企業という言葉が適切かどうかは別として、親に当たるところが市場につながり、その親に対して基本的取引関係にある企業群をまとめて振興する。そのときには、その間の取引に関しては振興基準に書いてあるような幾つかの取引上のルールを示すということの意味は、今日の皆さんの御議論の中からもあるとサマライズできるのではないかと思います。ただ、親とか下請という言葉が適切かどうか、親に当たるところの活動の領域が国内だけに限られるのか、海外にも展開するところも考えられるのかということは、今の法律の文言では読みにくいところもありますので、そういうところは整理することではないかと、とりあえずのサマライズをしておきたいと思います。ありがとうございました。

それでは、第二議題、「電子記録債権を活用した中小・小規模企業の資金調達の多様化の促進について」の議題に移りたいと思います。三浦課長から説明をお願いいたします。

○三浦金融課長 中小企業庁金融課長の三浦でございます。よろしくお願いいたします。

資料4がお手元にあるかと思うのですが、**「電子記録債権を活用した中小・小規模企業の資金調達の多様化の促進について」**という表紙がついております、パワーポイントの横の資料でございます。

1ページ、これは未来会議の取りまとめの概要から抜粋してございます。点線の枠囲いの部分、創業や成長のための最適な資金調達の手段のあり方ということで、3つ御提言をいただいております、そのうちのbの部分でございます。電子記録債権の活用やABL（動

産・債権担保融資)の促進について、実務家を含めた関係者間で協議し、必要となる制度・環境整備を進める。特に売掛金譲渡禁止特約について制限的な取り扱いを検討すべきという御指摘をいただいております。

ちなみに、aとcの部分、aは信用保証協会と日本政策金融公庫の大きなあり方の話、cについては個人保証のあり方について、ほかには御提言をいただいているということです。

2ページ目、不動産担保に過度に依存しない融資の必要性ということで、我が国の産業金融は、御案内のとおり間接金融中心で、特に中小・小規模企業は不動産担保や個人保証による資金調達を行ってきた。その一方で、不動産価格の下落等々の背景を通じて、金融機関の貸出姿勢が慎重化し、貸出金額及び割合が低下しているのではないかと。これは左下のグラフになります。1991年以降の中小企業向けの貸出の残高、それが何を担保としてとってやっているのかということを示したグラフでございます。また、そもそも担保となる資産が少ない中小・小規模企業にとっては、資金調達の制約にもなり得るということでございます。

2つ目の○ですけれども、そうした中でリーマンショックや大震災を経て、中小企業向けの貸出全体が縮小していく中で、信用保証付きの貸出のシェアが拡大傾向にあるということでございます。こうした中で、中小・小規模企業の事業に関連する売掛債権や在庫などの事業資産を担保とした資金調達を促進することで資金調達手段の多様化を図っていく。こうした取組は金融機関サイドから見ても、中小・小規模企業の事業内容を把握することによって、いわゆるリレーションシップバンキングというものを推し進めていくという意味合いがあるのではないかと考えているところでございます。

3ページ目、ABLは従前から政府としていろいろと推進してきております。例えば平成17年、動産・債権譲渡登記制度を整備する。もしくは平成13年でございますが、流動資産担保融資保証制度という信用保証制度を創設するといったことを従前やってきておりまして、ABLの推進を行ってきています。

他方、240兆円の中小企業金融の中でABLの市場規模は、年間フローで2,000～3,000億円ではないかということで、非常に限定的。ちなみにストックで見ても、4,000～5,000億ということで、全体で240兆のストックに対して本当に一部をカバーしているだけだという状況になっております。

そのABLの対象となり得るような流動資産の規模というのは、資本金1億円未満の比較的小さい企業だけを見ても、122兆円と非常に大きく、これらを活用した融資ということによって中小企業金融の円滑化ということが図られるのではないかとということでございます。

次のページは、過去に実施しました流動資産担保保証制度の概要でございます。一般の保証とは別枠で2億円ということで、在庫や売掛債権を担保とした融資に保証協会が保証を行うという制度を創設しております。他方、実績を右側に載せておりますけれども、在

庫担保で累計で 6,800 億円、売掛債権を担保としたもので累計で 2 兆 1,000 億円という実績にとどまっている状況でございます。

5 ページ目、電子記録債権の活用にする資金調達の円滑化の促進ということでございますが、平成 20 年 12 月に電子記録債権法に基づく電子記録債権というものが創設されたということでございまして、新しい類型の金銭債権として、電子債権記録機関の記録原簿への電子記録を発生・譲渡等の要件とする、既存の指名債権なり手形債権とは異なる新しい形の金銭債権として創設されたということでございまして、考え方としては、手形であるとか指名債権であるかと、そういったもののデメリットを克服する新しい債権の形ということで、創設が図られたものでございます。

例えば真ん中をごらんいただくと手形のデメリットとして、作成・交付・保管コスト、紛失・盗難リスク、分割不可ということで、企業の IT 化が進む中で、紙で管理をしなければいけないということに伴うデメリットが目立つようになってきたわけでございますけれども、電子記録債権によって、電子データの送受信により発生・譲渡ができる、電子データで管理ができる、電子債権記録機関の記録原簿による管理ができるということで、紙であるがゆえに発生するコストというものを電子化することにより解消し、さらに分割もできるような仕組みになっている。

指名債権のデメリットとして、不存在・二重譲渡リスクがあるであるとか、対抗するために債務者への通知等が必要だったとか、人的抗弁を対抗されるリスクがあった、また、譲渡禁止特約が特に売掛債権の場合は付されていることが多く、なかなかそれをもとに担保として融資を受けるということが難しかったということでございますけれども、電子記録債権にすることによって、債権の存在・帰属というものが可視化されることになる、もしくは、基本的に通知等が不要になる、人的抗弁が切断される、譲渡禁止特約の取り扱いは制度の仕組み方にもよりますけれども、少なくともでんさいネットを利用する場合には不可ということになっているということで、譲渡が容易になることが期待されるということでございます。

このように、電子記録債権自体、手形や ABL（売掛債権）のデメリットを解消するものでございまして、資金調達の多様化・円滑化を促進するものとして、その普及・拡大を支援していきたいということで考えてございます。

次のページは、電子記録債権をめぐる経緯でございまして、このページを飛ばしていただいて、7 ページ目、簡単でございますけれども、電子記録債権の取引のイメージということで、まず電子記録債権の発生、これは債権者と債務者の双方が電子債権記録機関に「発生記録」の請求をする。このことによって、電子債権記録機関が記録原簿に「発生記録」を行うということで、債権が発生します。譲渡する際には、譲渡人と譲受人の双方が電子債権記録機関に「譲渡記録」の請求をする。機関が記録原簿に「譲渡記録」を行うということで、電子記録債権の譲渡が行われる。最後、消滅するときには、債務者口座から債権者口座に払い込みが行われる。それで電子記録債権は消滅することになりますので、金融

機関から通知を受けて、遅滞なく「支払等記録」を行うということになります。

8 ページ目、電子記録債権の活用による資金調達の円滑化の促進ということです。これまでのところ、電子債権記録機関というのは、一部のメガバンク、金融機関により設立・運用されているのみであって、その利用は限定的だったということですが、今年度中には全銀協による株式会社全銀電子債権ネットワーク、いわゆるでんさいネットの運用が開始されるということが予定されておりまして、そういう状況になってきますと、全国約 1,300 の金融機関がこれに参加して、中小・小規模企業にも電子記録債権が広がっていくという状況が想定されるということですが、当面スタートは手形の置きかえということから始まるのだと思いますけれども、そこからさらに指名債権等々についてもこちらに移っていくということを後押ししていきたいということと考えてございます。

そうした動きに対応していくために、9 ページ目、電子記録債権の活用というのは手形の代替であるとか売掛債権の活用による資金調達等、中小・小規模企業の資金調達の多様化、資金繰りに際して重要な役割を果たすと考えておりまして、電子記録債権の普及が見込まれるこの時期を捉えて、信用保証の対象に電子記録債権を位置づけて、電子記録債権の普及拡大と相まって、中小・小規模企業の資金調達手段の多様化を図っていくということが必要ではないかということと考えております。

下に具体的な改正の方向性ということで書いてございますけれども、大きく 2 点ございまして、1 つは従来の手形割引と同じような形で行われる電子記録債権の割引、もう一点が、先ほど御紹介申し上げた流動資産担保保証、ABL 保証の対象に従来の売掛金債権、棚卸資産に加えて、「電子記録債権」を規定していく、大きくこの 2 つの改正事項ということになってございます。

最後のページに、スキームのイメージということでつけてございますが、基本的には申し上げたとおり、手形の割引と同じような形で電子記録債権の割引というものを保険法上規定し、従来も行っていた手形割引に対する保証というものを電子記録債権に対する保証というものも行えるようにしたいというのが 1 点目、上の段でございます。下の段は、ABL 保証ということで、売掛債権でありますとか動産を担保設定して、それを担保に貸し付けを行うというものに対して保証を行う制度でございますけれども、その対象に電子記録債権をつけ加えたいということでございます。

ざっくりでございますが、説明は以上でございます。よろしくお願いいたします。

○松島委員長 ありがとうございました。

それでは、早速議論に移ってまいりたいと思います。どなたからでも御質問ございましたら、挙手をお願いいたします。

皆さんが考えている間に 1 つ。三浦さんが今、御説明した新しい法改正の方向性というのは、現在の中小企業基本法とはどういう関係になりますか。従来の基本法の枠の中で全く問題がないか、あるいはそちらも何か考え方を考える必要があるかという質問です。

○三浦金融課長 恐らく、基本法の考え方に影響を与えるようなものではないのではない

かと思います。今の方向性というのは、基本的に自立した中小企業、活力ある中小企業に対してそれをしっかり応援していくということでございますので、みずからが有している事業用資産を活用して事業活動を行っていくことを応援していくということは基本法の方向性とも合っていて、逆に言うると取り立てて信用保証制度の中で電子記録債権だけを除いておく理由がないという考え方だと思います。

○松島委員長 桜町さんには、この議論が終わった最後に、先ほど御説明いただいた新しい政策のアイデアというものが基本法とどういう関係になるのかを御回答いただきたいと思います。

それでは、元のテーマに戻って、皆さんからの御質問、御意見を受け付けたいと思います。いかがでしょうか。

これは金融の専門家の中村さん、井坂さんからまず切り出していただかないといけないと思います。

○中村委員 御指名ありがとうございます。

それでは、若干の感想のみではございますが、申し上げます。井坂さんには大変恐縮ですが、先立って申し上げます。

もともと電子記録債権が発生された背景というのは、先ほどの三浦課長の御説明でも示唆されていましたが、手形の減少というものがあまして、その手形の減少の要因が例えば手形面上に印紙税を貼付しなければならないというコストの問題。その手形自体は有価証券ですから、単なる紙媒体ではないので、大変管理が面倒であるとか、もろもろの指摘がありまして、大企業、中小企業問わず手形による支払いあるいは手形による受け取りというものが敬遠される向きがあつて、3ページ目右方に法人企業統計がございますけれども、これは単年度の統計値だと思いますが、勘定科目として受取手形は非常に減少しているのです。一方で、売掛債権なりがそれに比例する形で増加している。要するに、手形を切らずに売掛のままという状態がかなり続いてまいりました。

手形交換という形で恐縮なのですが、全国手形交換取扱高を見ますと、約15年前がピークでしたが、現状では10分の1以下に減っているという状況です。支払う側にとっては、手形ではなくても売掛債権でもよろしいということになるかもしれませんが、より勘定処理の効率化、合理化を考えれば、このような電子化というものがあつてしかるべしということで、大企業にとってもメリットがあります。

一方、中小企業は自らの支払い決済機能の拡充ということとともに、大企業等からあるいは下請として受け取った売掛債権を大企業が電子化してくださるのではあれば、その電子債権を資金調達のために金融機関に持ち込んで割引をする、あるいは電子債権を担保として借入れを受けるといった妙味もあるわけです。したがって、よく言われる手形の支払い決済機能と信用創造機能、この2つのメリットが中小企業にとってはある。大企業はなかなか信用創造までいかないのですけれども、みずから支払って終わりというだけですが、中小企業はそうではない。受け取る側においても支払う側においても、それぞれメリット

があると言ってよいと思うのです。

そういった点で、平成 19 年の立法当時も東京商工会議所が法制審議会や金融審議会の委員を輩出したしましたが、中小企業界全般がこの制度の創設に大賛成で応援をしておられたということをよく記憶しております。この際、資金調達、信用創造の中で信用保証制度ができますと、かなり民間金融機関の取り扱いの呼び水になる。これは信用保証制度の大変なメリットなのですが、そうしたことがありますので、ぜひやっていただければと思います。

ちなみに、今、メガバンク系の 3 機関しかないところ、先ほど御説明があったとおり、全銀協が主として設立をされるでんさいネットが来年のいつかにはスタートするであろうと思われておりまして、こうなりますと、加盟金融機関の数などが書かれてありましたが、まさに全国規模の銀行から信用組合さん、農協系統まで全て網羅する形でこの決済システムが普及してまいります。したがって、メガバンク系列の業者さんのみならず、地域に満遍なく理解が深まっていくと思いますから、この時期をおいてほかにはこの制度の変更はないと思うぐらいです。

ただし、先ほど申し上げたとおり、電子債権あるいは三菱系の機関は電子手形などとおっしゃっていますが、その分、支払い決済機能にのみ注目が置かれていまして、その電子手形ないし電子債権が資金調達にも資するということの理解がまだ中小企業の中には及んでいない。そうした意味で、それへのプレゼンをぜひ中小企業庁さんでもお考えをいただくとともに、地域金融機関でも支払い決済は受けるけれども、なかなか与信、信用創造という電子手形割引なり電子債権担保貸付等の取組までは進んでいない機関もあるように承っていますので、この信用保証制度の創設を契機に、より考えていただく。これは経産省さんもさることながら、金融庁等にも頑張っていただければとも思っている次第です。

以上です。

○松島委員長　ありがとうございます。

では、井坂委員、何かございますでしょうか。

○井坂委員　まず、電子記録債権について、今、中村先生からの発言とほとんど似たようなものになってしまいますが、いわゆる売掛金債権を可視化した新たな債権ですから、これを資金調達手段の 1 つにするということは、当然に手形に置きかわるものと同様ですので、これは資金調達の手段として絶対に必要であると思います。

ただ、問題というか、親企業さんの都合で、今言ったように印紙の問題とかで手形債権がそのまま電子記録債権に移りますよ、これから電子債権になりますよと言ったときに、親からそう言われれば、下請企業は当然それを拒絶したり拒否したりということは考えにくい。今までどおりにしてくださいというわけにはいかないです。そうすると、先ほど中村さんからあったように、中小企業の方もそういった知識とか、当然パソコンが使えるなければ話になりませんし、大きな投資ではないですけども、パソコンを買うとかといった設備投資も必要になりますし、そういった知識が特に必要になって、私どももでんさいネ

ットの開始に当たって、いろいろ対応で融資の制度だとかといったものもつくり上げてはあるのですが、今回、ちょっと延長になってしまったので、日の目を見ていませんけれども、何ととっても周知活動です。それがことのほか難しいのです。今、中村先生が言ったとおり、ただ手形が電子債権に変わるんだぐらいしか思っていないで、実際にどういう運用をするのかというところは、なかなか中小企業者さん、そこまでおわかりになっていない部分が非常に多いので、その部分をいわゆる周知活動、それは始まった後でもいいのですけれども、1年2年で全部に広がるということもなかなか考えにくいと思いますので、それは非常に必要だと思います。

電子記録債権を担保に融資をしたりするようになるのですが、5ページにあるような指名債権のデメリット、とにかくよく言われるのは二重譲渡のリスクですとか譲渡禁止特約です。ここら辺の課題が解決された中で、ぜひ信用保証協会の制度として取り扱っていただきたいと思います。中小企業の場合、自分自身の信用力だけではなくて、親会社の信用力に偏っていたり、自分の信用力が弱かったりということで、当然手形割引と同じですから、金融機関は電子債権の信用力についても調査いたしますし、万が一のときには、中小企業者が買い戻しをしなくてははいけないわけですから、当然そういった能力の信用調査もするわけで、そこら辺が乏しい企業さんはいっぱいありますので、信用力の乏しい信用補完制度としては、絶対に必要だと思います。

研究会で中村先生がおっしゃられていたのですけれども、下請法で割引困難な手形の交付の禁止というものが定められています。ファクタリングとかそういったものも当然それに対応されて、公正な取引の保護が図られたと思うのですが、当然この電子記録債権についても同様な制度の枠組みを適用できるように取り計らってほしいと思います。

以上です。

○松島委員長 ほかの委員の先生方からいかがでしょうか。特に法律的な側面もありますので、池内委員、お願いいたします。

○池内委員 まず、議論の整理なのですけれども、5ページ目に手形のデメリットと指名債権のデメリットを並列で書かれているのですが、いわゆる債権法の歴史的な観点からすると、指名債権のデメリットが手形で克服されて、その手形のデメリットが電子債権で克服されているという話なので、当然電子債権が指名債権のデメリットを克服するのは当たり前なのですけれども、順番は我妻先生の「近代法における債権の優越的地位」に書いてありますが、そういう順番ですので、あまり並列に書くものではないのかなと思います。

そうやって考えると、端的に言えば、手形に代替するものとして電子債権が使われる。これは手形に代替するものなのだから、これを担保にして融資を認めてくださいというのは、手形のときにその金融があるのではあれば、当然認められるべきものだろうと思います。ただ、中小企業の人たちにこれを利用してもらおうと思うと、これはプラットフォームのかなりの開設とか情報提供で利用してもらうためのものをつくっていかなくてはいいかないのかなと思っております。

それと同時に、これがよく読めないところなのですから、特にコストの問題。リスクはなくなるから使いやすいのですが、コストが安くなるからといって、今まで手形ではなくて指名債権だったものを電子債権化してくれるのかどうなのかというのは、非常に大きな問題なのかなと思います。してくれるものに関しては、こういった形で融資制度を創設するということは非常に重要だと思うのですが、中小企業金融という形を考えていくのだったら、なるべく電子債権化するような方向に誘導することをするのかしないのかというところだと思うのですが、中小企業にお金を払う親企業の立場からすると、先日付の債権をすぐに金にかえる、要するに電子債権にしてくださいと言ってくるということは、端的に言えば、融資と組み合わせるとお金に困っていますということを言っていることと同じなのです。それを本当に何もなしで言ってきたら、それは金に困っているところだ、こんな金に困っているところはいつ飛ぶかわからないから取引やめようみたいな話になるので、そこら辺が微妙なところで、半分手形で半分銀行払いみたいな微妙なバランスみたいな形での取引制度があると思うのですが、あれは中小企業からすると、本当は全部手形でもらえれば、すぐにお金になるのでありがたいのだけれども、仕事はしたのに何で金はもっと先なのですかということとは当たり前の話なのです。

そこら辺のところをこのまま放っておいたら、今までの手形金融と同じレベルの金融制度ができるだけの話なので、もうちょっと中小企業にとって一步突っ込むということであるのだったら、これができるのかどうかかわからないですけれども、下請法とか何かの中に、電子債権を要求されたときに特別な理由がない限りは応じなければいけないとか、そんなところまで突っ込めるのかどうなのか。そんなところが一つの論点になるのかなと思います。

○松島委員長 井坂さん、池内さんのコメントがありましたので、まず三浦さんに御回答いただいて、もし桜町さんからあったら補足してコメントをお願いします。

○三浦金融課長 まず、中村さんのほうから御指摘をいただきました手形の減少の話は、まさにおっしゃるとおりで、ここに挙げている受取手形、13兆、11兆の計24兆、これは2010年度末の数字ですけれども、1990年末で言うと72兆円で、企業の資産サイドから見たストックベースの数字で見ても72兆が24兆に大幅に減ってきているという状況になっております。そういう状況の中で、おっしゃるとおり指名債権というか、銀行振り込みに大きく支払いの手段が移り変わってきていて、一部ファクタリングサービスみたいなものも相当提供されてきてはいるのだと思いますが、支払うサイドの目線の制度というか、例えば大きな企業がいろんなところとつき合っているときに、まとめて支払いをする。銀行が少し手数料を取って事前に現金化してくれるみたいなサービスもあるとは思いますが、どうしても中小企業のサイドから見るとなかなか使いにくいということで、電子記録債権に期待するところは非常に大きいということでございます。

他方、電子記録債権自体の周知という部分が足りないのではないかとということについては、我々も必ずしもそういうことを十分考え尽したという感じでもないのです、少し金融

庁とも話をし、どういう形で制度の普及というものを図っていけるのかということについては考えてみたいと思います。実際の運用段階でどういう不具合があるのかなのか、そもそもこの制度というのはこういう制度なのですよということを理解していただくということを含め、どういう取組ができるか検討してみたいと思います。

池内先生からお話のありました、債権の歴史的な話は失礼いたしました。御指摘ありがとうございます。その上で、このままいくと手形が電子債権に置きかわったというだけで終わってしまわないか、指名債権が実際に電子債権に置きかわるのですかというお話でございますけれども、そこは我々も同じ問題意識は持っております。でんさいネット自体は、恐らくそこに書き込める要件等々を含めて非常に手形的な制度設計になっているということだと思いますので、まずはそれを使って手形の置きかえからスタートする。ただ、電子記録債権自体はもう少し自由度が本来はあるものでありまして、さまざまな附帯要件等々電子記録債権として電子化をあわせてしていくということも可能ですので、ポテンシャルとしてはあると思いますが、残念ながら、金融機関も含めて電子記録債権をもっと自由に使っていこうという動きはまだ出てきていないようなところもありますので、その部分は現実的なシステムの組み方を含めて、さらに検討していかなければいけないと思っております。

以上です。

○桜町取引課長 下請取引との関係でございますけれども、池内先生もおっしゃられたように、仕事をやったんだから払うというのが大原則でございます。もちろん取引の現場の実状はそれぞれあると思いますので、多少の柔軟性は許されるべきだと思いますが、いわゆる優越的な地位を用いて親事業者が下請事業者に対して支払いを無用に延ばすということは、きちっと取り締まっていけないといけないということだと思っております。引き続きやっていけないといけない課題だと思います。

その中で電子債権をどう位置づけていくのかということについては、下請代金法は公正取引委員会の所管になりますので、そちらのほうとも相談をしながら考えていきたいと思っております。

○松島委員長 では、中村委員、お願いします。

○中村委員 池内委員の御発言に刺激を受けまして、その補足的なことなのですが、先に桜町課長からお話のあった下請の絡みです。三菱系で稼働していて手形的取り扱いを中心に行っている JEMCO、あるいは来年スタートするであろうでんさいネットは、いずれも業務規定上、譲渡制限をかけてはならない、譲渡禁止特約的なものではない。これまで下請がいわば苦しんできたのは、例えば割引ができない手形という無担保裏書なりあるいは譲渡禁止裏書の手形とか売債だったわけですが、そうしたことのないようにということで、そのデメリットも克服するということで、これは業務規定で定めが既にありますので、そういった点では下請側も安心して受け取れるのかなと思います。

他方、池内委員のおっしゃったプレゼンテーションの問題なのですが、これは脱線的に

どぶ板の話をしますが、ある中堅の会社さんが、電子記録債権法大賛成ということで立法当時もろもろ活動を展開されていたのです。今、この段階でその会社のある役員に聞いてみたら、受け取る側の立場からすると、お金を払ってくれるのが電子手形なり電子債権で払ってくれるのだから、それはいいと。だけれども支払う側にはなりませんというのです。よくよく考えてみると、大企業さんで今、三菱の電子手形とか導入されているところは、各工場等を立地している地域の当該下請を含む取引先を集めて、説明会を丁寧にやってらっしゃる。これから私たちは手形なり売掛から電子手形に変えますので、もろもろ御注意ください。電子債権記録機関である JEMCO の方まで呼んで、具体的にパソコンはこうやって動かすんですとか、そういうおっしゃりようをして丁寧にやっていただいて、それでもなお応じないということだったら、それは今までどおり買掛債務なり手形でやむを得ないというスタンスの中でやってらっしゃるのですが、びっくりするぐらい大変丁寧です。

考えてみますと、そこは大企業ですから何万社も毎月支払い口があるというところですが、中堅中小でも 100 社とか何十社とかいう形で毎月支払い口がある。そうすると、そういう中小企業が御自分の下請先といいましょうか、御自分の取引先を集めて説明会をするのかというところは、大変なコストと能力が必要なのです。ですからとてもできないということとともに、経理担当者レベルからすると、これまで売掛や手形でやってきたのだから、もう一つつくられるといっても 1 つ仕事が増えるだけぐらいの非常に消極的な部分があるのです。

どちらにしても、ありていにいうと、社長さんは総論賛成、経理担当者や支払う側にとっては、説明会はやらなくてはいかぬは、もともと記帳が手形なり買掛でやっていたものを電手という形でやらなくてはいけない。この辺のところを克服といいますか、くすぐらないといけなくて、この際、わかりやすい説明会をテキストでやるとか、そうしたものを御提供いただいたりとか、場合によってはどなたかわかりやすいコメンテーターを呼んでくるとか、そうしたことでやるか、あるいは別途、お名前を出してよいかわかりませんが、商工会議所さんやその他の中小企業団体の場をかりて合同説明会みたいなものをするとか、もちろんこれまでも導入に当たっての説明会はされておりましたが、より実務的な説明会等をやってようやく受け取る側の企業のメリットも出てくるのかもしれない。

加えていうと、そのインセンティブとしては、資金調達もできる、地域金融機関もやってくださいますよということになると、受け取る側としては、もらって 3 カ月待って送金を受けるだけではなくて、早目の電子債権割引ができるのだということになりますから、実は車の両輪で、先ほど横浜信用金庫様も現在、融資についてお考え中ということでございましたが、そうした取組というものをより喧伝していかないと難しい。そのためには、信用保証制度は先ほど申し上げたおり大変な呼び水になると思いますので、期待しております。

○松島委員長　ありがとうございました。

まだ御発言いただいていない柿崎委員、村上委員、多田委員、いかがでしょうか。何か

本件についてコメント等ございますでしょうか。

○柿崎委員 お話を伺っている限り、非常にいい制度だと思います。細かいことはちょっとわかりませんが、方向としては確かに御説明いただいたとおりにかなと思います。いろいろ御指摘があったように、導入と普及の段取りあるいはコストを誰がどういう形で負担して進めていくのか、その辺りが論点なのかなと思いました。

以上です。

○松島委員長 ありがとうございます。

多田委員、いかがでしょう。

○多田委員 私も同様でして、これまで中小企業信用保険法には入っていなかったということです。これに入るということによって電子記録債権が広がりを持つということであれば、基本的には御指摘のと通りのメリットが電子債権にはあるということなので、ご提案の方向に進むのがいいのではないかと考えます。下請法との絡みでも、この電子記録債権というもののとのかかわりがあり、一時期、電子記録債権についての下請法の説明会なども受けに行っていたのですが、下請法の実務をやっているとあまり利用例を聞かない。どうしていたのかなというところがあったのですが、今、お話を伺った中で、実は取り扱っているのがメガバンクさんだけだったとか、そういったいろいろな情報がわかったので、これを機会にこれだけのメリットがある電子記録債権が広がっていけばいいなと思っております。

○松島委員長 村上委員、何か。

○村上委員 特に下請業者に不利益がないなら、それでいいのではないかと思います。

○松島委員長 わかりました。ありがとうございます。

大体制度自体は問題がない。しかし、これをいかに皆さんが理解していただけるように広く普及をしていく努力をするか。そのためのコストは意外と大きいので、特に中小企業がさらに自分の発注先に対する電子債権を使う場合についての知悉については一層検討する必要があるという議論ではなかったかと思います。ありがとうございます。

それでは、先ほど宿題になっていた桜町さんの今回の下請中小企業振興策のアイデアが現行の基本法との関係でどういう位置づけにあるかということをお意見いただきたいと思っています。

○桜町取引課長 現在の中小企業基本法は、基本的にはやる気と能力のある中小企業を伸ばすという考え方に立っておりますので、今回、御提示させていただいたような下請中小企業が自立化をしていく、それを支援していくということは基本的には同じ方向を向いているのだと思っております。

具体的な中小企業基本法の中でも、創造的な事業活動を促進するとかあるいは連携を推進するとか、そういった考え方も現在の法律の中で示されておりますので、そういったものともむしろ調和的なのではないかと考えております。

○松島委員長 ありがとうございます。

今の点について、何か御意見ございますでしょうか。今回だけでなく、全体の議論をまとめるときには、それぞれの新しい政策と従来の基本法との関係をもう一回問い直してみたいと思っております。

よろしゅうございますでしょうか。ありがとうございます。

今日は2点について議論をいたしましたけれども、さらにこのアイテム・バイ・アイテムの検討を続けてまいりたいと思います。今日はどうもありがとうございました。

それでは、蓮井課長にお戻しいたします。

○蓮井企画課長 毎回でございますが、本日は長時間にわたりまして貴重な御意見をいただきまして、まことにありがとうございました。

次回でございますけれども、第4回、ちょっと日程をきちんと決めておらず恐縮でございますが、11月上旬ごろを目途に開催いたしまして、今の御指摘も踏まえ、これまでの御指摘、議論の整理などにつきまして、また基本法との関係等も含めて議論を行いたいと考えております。次回もまた活発な御議論をいただけるように、よろしくお願いを申し上げます。詳細日程につきましては、別途事務的に御相談、御連絡をしたいと思います。

では、以上をもちまして、「中小企業政策審議会“ちいさな企業”未来部会」第3回「法制検討ワーキンググループ」を閉会いたします。本日はまことにありがとうございました。