

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4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4回法制検討ワーキンググループ
議事次第

日時：平成24年11月8日（木）13:59～16:02

場所：経済産業省本館17階東8 第1共用会議室

1. 中小企業基本法における中小・小規模企業の位置づけの精緻化・強化について
2. 下請取引等の適正化に関する制度について
3. 法制検討ワーキンググループにおけるこれまでの論点整理について

○蓮井課長 間もなく定刻になりますので、皆様おそろいでございますので、ただいまから、「中小企業政策審議会“ちいさな企業”未来部会第4回法制検討ワーキンググループ」を開催いたします。

本日は、御多忙のところ御参集をいただきまして、まことにありがとうございます。

それでは、これ以降の進行については、松島委員長にお願いいたします。

○松島委員長 それでは、本日の議題に入りたいと思います。

本日は、議事次第でございますように、「中小企業基本法における中小・小規模企業の位置づけの精緻化・強化について」、2番目に「下請取引等の適正化に関する制度について」、3番目に「法制検討ワーキンググループにおけるこれまでの論点整理について」という3つの議題を取り上げたいと思います。

まず最初に、「中小企業基本法における中小・小規模企業の位置づけの精緻化・強化について」、事務局より説明をお願いいたします。

資料3を、まずお手元に引き寄せてください。

○小山室長 中小企業庁調査室長の小山と申します。

第1回で資料8として、経済環境の変化ということを出していただきましたが、その場での議論で、もう少し詳しく分析する必要があるのではないかという御指摘もありましたので、今回、その前後の変化を見るという意味で、2000年以前も含めて、経済環境の変化についてまとめたものが資料3になっております。後の議題も多くありますので、手短かに説明をさせていただきたいと思います。

3枚ほどめくっていただきまして1ページです。

中小企業・小規模企業を取り巻く経済環境のポイントということで、人口、あるいはGDP、GDPギャップ等について経済指標を示しております。

まず、1ページめくっていただきまして2ページ目なのですが、我が国の生産年齢人口と総人口の推移ということで、かなり少子高齢化がこれから本格化してくるということなのですけれども、生産年齢人口につきましては、95年をピークに既に減少、人口については、これから減少していくということが我が国の置かれている状況でございます。

3ページなのですが、各国との比較で、我が国の状況を示したものです。いろいろリーマンショックや経済危機等あったのですけれども、名目GDPの推移ということで見ますと、米国、EU、アジアの主要国は、基本的には右肩上がりなのですけれども、日本は、95年の後1回下がってほぼ横ばいという状況で、ちょっと取り残されている状況にあるということでございます。

4ページが、需給ギャップと消費者物価の推移ということで、90年以降の需給ギャップというのを示しております。こちらをごらんになっていただきますと、90年代の前半から、実際のGDPが潜在GDPを下回る状況というのがかなり長期間継続しているという中で、2000年以降は、消費者物価についても、前年比マイナスという状況が長期にわたって続いているという状況になっております。

そうした背景を踏まえまして5ページ目なのですけれども、中小企業の皆さんが最も直面している経営課題として、大きく挙げられている問題点というの、長期的に見ますと大きく変化をしております、かつては製品ニーズ等への変化の対応、90年代に入った直後ぐらいは人材の確保等もあったのですけれども、バブル経済崩壊以降90年入ってからは、需要の停滞というの一番大きな問題になっていて、その状況はかなり長期にわたって続いているということでございます。

6ページなのですが、「国内と海外の収益率」ということで、国内と海外の収益率を比べてみますと、海外の収益率のほうが高いという状況で、もちろん海外展開というのはリスクがある取組ですので、収益率の差がそのまま海外展開につながるということではないかと思うのですけれども、特に大企業の製造拠点を中心に、こういった状況を背景に海外への展開というのが進んできているのではないかということでございます。

続きまして7ページです。「中小・小規模事業の位置付け・重要性」ということで、こちらは後ほどの資料にも出てくるのですが、中小・小規模企業の雇用、付加価値というものを見ております。

8ページです。地域別、規模別の雇用者数ということで、東京・愛知・大阪などは、雇用者数で見ると大企業が多いのですが、それ以外の地方では、8割が中小企業・小規模企業の雇用者という形になっております。

9ページは、東大の吉川先生が通産研のディスカッションペーパーでまとめたものを少し参考にさせていただいているのですけれども、横軸が1人当たりの付加価値額の推移、右から左に低くなっているということなのですけれども、それに対しまして平均的な従業員の数というのを見てみますと、付加価値の低いところでは、従業員の規模と付加価値額が正の相関にあるのですけれども、ある程度高くなると、むしろ付加価値額が上がるほど平均的な従業員の数が減っているということで、付加価値の低いところにはかなりの中小企業があるのですけれども、逆に付加価値の高いところに多くの中小企業が含まれているということも言えるのではないかとということでございます。

10ページが諸課題ということで、こちら後半で詳しく議論するのですが、ここでは特に、収益力、財務安定性、労働生産性ということで、売上高営業利益、あるいは自己資本比率、1人当たりの付加価値額というのを示しております。中小企業全般に、大企業等に比べて低いということではなくて、ここで見ていただきますと、従業員規模別に並べてみますと、特に従業員規模の少ないところで売上高営業利益率あるいは自己資本比率が低くなっているということで、中小企業はいろいろな課題に直面しているのですけれども、特に従業員規模の少ないところで、財務面でも大きな課題を抱えているということになっております。

ちょっと駆け足ですが、以上で説明を終わらせていただきます。

○松島委員長 資料4につきまして、蓮井課長から御説明を伺いたいと思います。

○蓮井課長 それでは、資料4に基づきまして、若干大部な資料を駆け足になるかもしれませんが、御説明をさせていただきます。

めくっていただきまして、「小規模企業の基本法における位置づけの見直しについて」ということと、「時代要請に基づく規定の位置づけについて」ということで、基本法における中小・小規模企業についての精緻化・強化についての検討についての御説明をしたいと思います。

まず、1ページ目でございますが、未来会議の取りまとめにおける位置づけでございます。今も小山室長から説明がございましたけれども、小規模企業をめぐっては、企業数や雇用者数が大幅に減少している、倒産件数も高く、売上収益性も非常に低いというのが取りまとめには位置づけられたわけでございますが、他方で、②にございますように、重要性、潜在力、多様性ということでございます。

グローバルに成長するような企業の苗床としての役割、あるいは地域の経済、社会、雇用を支える存在としての重要性。また、今もお話がございましたが、小規模企業であっても、大企業や中規模企業よりも非常に利益率が高い小規模企業もあるというような潜在力、さらに300以上の業種、企業規模、従業員数、収益性、経営力、経営指向、経営形態など非常に多様であるということを受けの形で、経営上の課題としては、非常に多様な課題・相談ニーズに応じたきめ細かな経営支援でございますとか、優秀な人材の確保、海外展開を含めた販路開拓、下請取引の適正化、技術力工場、技能の継承、資金につきましてもニーズに応じた調達手段の整備が必要といったこと、さらには、若手・女性等の活力発揮でございます。

そういう中で、さらに地域における中小・小規模企業の位置づけは重要というのは、全体のまとめをされたところでございますが、めくっていただきまして2ページ目でございますけれども、そういった中で、これまでの施策につきましては、同じこの取りまとめにはおいては、1999年中小企業基本法が、今お手元にも配っておりますが、その改正を経まして、中小企業の中でも比較的大きなところへの施策に焦点が当てられがちであり、必ずしも小規模企業にしっかりと焦点を当てた政策体系となっていないのではないかということで、例えば支援策につきましても、一律の下支え施策が中心となっていたのではないかと、さらに経営課題につきましても、適切な支援機能を発揮できない場合もまま見られたのではないかとございまして、小規模企業にしっかりと焦点を当てた施策体系の再構築。さらに、さまざまな段階・形態・指向を有する小規模企業の実情に応じたきめ細かな支援ということで、小規模企業の位置づけの精緻化・強化を中小企業基本法の中で検討を実施すべきであるというような指摘がされたわけでございます。

以上に基づきまして、今後3ページ目以降で、その基本法における位置づけの話をさせていただきます。

3ページ目でございますが、最初に基本法が制定された昭和38年当時でございますけれども、小規模企業の実質でございますが、これは生産性の向上や取引条件の向上というも

のが中小企業基本法で講ずべき施策をもってしては、にわかに期待しがたい企業者に限定されるべきであるというふうな位置づけになっております。すなわち、統計資料によると、従業員が10人未満程度の企業では、要は企業所得というのは、実質的に賃金所得と同程度ということで、いわゆる生業的な企業であるということをごさいます、これらについては、資本の再生産が実質的に困難であることから、その生産性の向上の期待は困難だということで、そのあたりを位置づけたということをごさいます、それが平成11年においては、小規模企業は中小企業の大部分を構成し、地域経済や雇用を支える面で重要な役割を担ってきたということで、我が国経済全体の活性化に大きな役割が期待される存在だということ。

したがって、その政策理念につきましても、二重構造の底辺の引き上げから、小規模企業が幅広い創業活動や積極的な事業展開を進めることが可能となるような、創業や成長の苗床としての機能をするような支援を行うことへ転換すべきというような位置づけに変わったわけをごさいます。

それが規定上あらわれているのが4ページ目をごさいます。

旧基本法におきましては、第3条1項で行われている施策の全部、それらの講じ方を明らかにした各章各条について貫かれる、つまり小規模企業の支援というのは貫かれる必要があるために、特に一章をもうけてこれを明らかにするというので、旧基本法には第4章の小規模企業という章が立てられまして、23条において定義がされ、かつ必要な考慮を払うというような、しかも従事者が他の企業の従事者と均衡する生活を営むことを期することができるような配慮を払うというような規定が置かれたわけをごさいます。

一方、それが先ほど申し上げた現行の基本法においては、小規模企業対策を個別施策ではなく、中小企業施策全般にわたって配慮すべきという観点から総則に規定したということをごさいます、第1章総則の8条において配慮規定がなされたわけをごさいます。

こういった小規模企業をごさいます、5ページ目にごさいますように、担い手としての中小企業が、今般閣議決定された日本再生戦略に4大プロジェクトの1つとして位置づけられたわけをごさいます、それは「ちいさな企業に光を当てた地域の核となる中小企業活力倍増」ということをごさいます。

こうしたことを受ける形で、では小規模企業は、今どういうふうな施策を強化していくべき方向なのかということをごさいます、6ページ目にごさいますように、経営力、業種、経営方針等にばらつきがある中で、このような多様性に配慮をしながら、潜在力、機動力を最大限に生かすことが重要であるということが1点。他方、7ページ目にごさいますように、担い手としての若者や女性の重要性ということで、こういった方々をいかに確保するかが非常に重要だということが位置づけられているわけをごさいます。

そうしたことを踏まえて、今、我々が展開しようとしている施策、要求等をしている施策をごさいます、8ページ目にごさいますように、小規模企業の多様性に応じた施策の充実という観点から、知識サポート・経営改革プラットフォームのような経営支援面での

取組、それから、金融面としての経営支援と一体となった融資制度、創業においても、3つの創業スタイル、グローバル成長、地域需要の創出、第二創業、それぞれに応じたような補助制度の創設等を行いたいというふうに、今、要求等をしているところでございますし、担い手としての若手・女性の確保の観点からも、今、申し上げたような創業支援のための補助金制度を、今、要求中でございます。

こういった施策の流れの中で、では、それを仮に基本法の構成の中に位置づけた場合どうなのかということでございますが、9ページ目でございますように、今の現行基本法の構成は、総則の中に2条に定義があり、3条に基本理念というものが位置づけられております。ここで政策の全体の理念が語られた上で、それを受ける形での5条の基本方針というもので4つの方針が掲げられ、それに基づいて第2章で各施策が書かれているわけでございますけれども、その施策全般にわたっての小規模企業への考慮、配慮というものが第8条に規定されているという構造でございます。

なお、第3章に行政組織、第4章に中小企業政策審議会が置かれております。

そういった構造の中で、特に小規模企業の今回の施策の強化の観点からの整理でございますが、10ページ目以降でございます。第1条が目的でございますが、先ほど申し上げたように、第3条に基本理念、中小企業政策に当たっての基本理念が規定してございます。ここが大きな中小企業の役割が書いてございます。

第3条を引用しておりますけれども、すみませんが、時間がかかりますので省略をいたします。

では、その第3条を受ける形で、基本方針が第5条に4号を指摘されているのが11ページ目でございます。

こちらば、いわば経営の革新、創業ですとか、経営基盤の強化、経済的社会的環境の変化への適応の円滑化、資金の供給の円滑化、自己資本の充実と、4号から構成されており、第2章「基本施策」のいわばインデックスとなっているというのが逐条解説での解説でございます。

こうしたストラクチャーを念頭に置きながら、小規模企業に対する施策の強化で御議論いただきたい点として、12ページ目でございます。小規模企業の持つ可能性を最大限に引き出し、我が国の経済再生の牽引役と位置づけるためには、基本法において小規模企業をより活性化させるための支援のあり方の明確化が必要ではないかということ。

その際、先ほど申し上げたような多様な実情に応じた施策の充実、若手や女性といった担い手の確保について、基本法に明確に位置づける必要があるのではないかと。その際、先ほどのような基本法の構成がございますので、以下のような見直しの検討をしてみたらどうかということでございます。

「具体的な措置事項の例」といたしましては、基本理念を規定した3条や、基本方針を規定した5条に、小規模企業の位置づけの精緻化・強化のための施策のあり方を規定する。さらに第2章、基本的施策を書いているところでございますが、ここに一節を設けてはど

うかというようなことで、多様性に応じた施策や担い手の確保等を規定するということが考えられるのではないかということを書かせていただいております。

13 ページ目以降は、小規模事業者の定義の見直しについての検討についての御説明をしたいと思っております。

見直しの方向性については、10月26日に開催されました第3回の未来部会の資料におきましても、定義の拡大の効果、支援対象の拡大あるいは施策の希薄化等を踏まえた必要性についての検討、さらに、制定時からの実態の変化を踏まえた、業種ごとの実情に応じた細分化の必要性、さらに、売上や企業の創業年数など、資本金、従業員数以外の基準の必要性等についての見直しの方向性についての検討が指摘されたところでございます。

基本法制定時につきましては、先ほど申し上げましたように、生業的であること、さらに業種業態の違いを勘案し、極力上限を定めるようにすべきというような解説に基づきまして、いわば剰余率というもの、これは付加価値額に占める付加価値から現金給与の総額を引いた額の割合を計算しまして、それが低い企業を生業的、資本の再生産が困難ということで、従業員数20人以下の企業を小規模企業としているということでございます。

なお、商業・サービス業につきましては、この同等のデータはとりにくいものですから、1人当たりの月間販売額の大企業との格差を比較することで、20人以下の製造業等の企業と実質的に同じ状況ということで、従業員5人以下の企業を小規模企業としたということでございます。

なお、現行基本法におきましては、ここに書いてございますように、別途定義することは引き続き重要であるけれども、実態、創業期の企業規模に鑑みれば、製造業等につき20人、商業・サービス業につき5人以下とする現行基準はおおむね適当と考えられるというふうに整理されているところでございます。

では、それについて現状の検討はどうかということでございますけれども、各データ等について分析をしたのが14ページ目以降でございます。

先ほど申し上げた剰余率というものの計算をして以前出したところでございますが、それにつきましては、今回再度計算し直してみたところ、昭和38年当時の定義の基準となった剰余率55%を下回るということなのですが、それにつきましては、今でも20人未満の企業はそうであるということで、大きな変化は見られないということでございます。

一方、先ほど小山室長から説明がありました経営分析等につきましては、ここに書いてございますように、売上高の営業利益率、これは後ろの16ページ、17ページ目に出ておまして、若干業種を細かく書かせていただいておりますけれども、卸売、建設以外の業種については、従業員数10人以下で半数以上の企業はマイナス、つまり営業赤字となっているということでございます。

自己資本比率につきましても、ここに記載のとおり、従業員5人以下で半数以上がマイナスとなっているということでございます。また、10人以下でありましても、こういった業種につきまして半数以上は15%を下回っている。さらに、1人当たりの付加価値でござ

います、これは労働生産性を示す指標ですが、これは従業員数が少ないほど低くなる傾向にあるということでございます。

以上が 16 ページ目以降、17、18、19、20、21 というところで位置づけられているところでございます。

続きまして、駆け足で恐縮ですが、22 ページ目でございます。

平均の従業員数の推移について、ちょっと確認をしてみたいと思っております。平成 11 年からの 10 年間での平均従業員の推移については、全体で 1.4 人増加をしております。なお、20 人の製造業等の業種では 0.3 人の増加、定義 5 人の商業・サービス業につきましては 1.8 人の増加という状況になっております。

次は 23 ページ目、小規模企業のカバレッジについてでございますが、定義 20 人の業種につきまして、主な業種については製造業が 87%、建設が 96%、運輸が 75%、業種全体で 93%。一方、定義 5 人の商業・サービス業については、卸売、小売、サービス等がこういう数字でございます。業種全体で 76%程度でございます。

また、サービスのうち特定の業種については、他の業種と比較してもカバレッジが低くなっているということございまして、後ろに出ているのですが、情報サービスですと 55%、宿泊だと 62.8%、娯楽だと 61%、医療・福祉は 53.7%というのが、1 枚めくっていただいた 24 ページ目に出ているわけでございます。なお、小規模企業の割合はサービス業全体では 14%ほどということでございます。

恐縮ですが、25 ページ目以降は、では、その小規模企業を定義している各施策における条件はどうかということでございます。

小規模企業共済、これは、小規模企業者の経営者の退職金ですとか、再チャレンジのための手元資金を積み立てをしてお出しするという制度でございますけれども、こちらについては、コールセンターへの照会などからも、サービス業だけでも 6 名以上常時使用する従業員がいるが加入できるだろうかとか、医療法人、学校法人、NPO 法人の役員は加入できるかといったお問い合わせ等が来ていて、このあたりに一定のニーズがあるのではないかと考えられます。

2 枚めくっていただきまして、いわゆるマル経制度でございます。

これは、商工会、商工会議所の経営指導を受けている小規模企業に対する無担保・無保証人、低利の融資制度でございますが、ここでございますように、介護サービス、ソフトウェアについてはもうちょっと緩められないのか、観光、飲食業等は 5 人という従業員の基準値を超えやすいでありますとか、さらにソフトウェア業の従業員要件、旅館・ホテルの従業員要件の緩和、サービス業については 20 名にできないか、建設・製造業は 50 名にならないかといった声があると聞いております。

2 枚めくっていただきまして 29 ページ目、そのマル経の生活衛生関係での特記した制度がございます。こちらは、生活衛生関係業者、これも従業員 5 人以下の会社・個人に対する同様の無担保・無保証人の融資制度でございますけれども、こちらについても、特に旅

館・ホテル業については製造業と同等程度にしてもらえないかという声がありますとか、あるいは映画関係等でも従業員数の基準が5人だと厳しいというような声があると聞いているところがございます。

なお、1枚めくっていただきまして30ページ目の社会保険、これは未来会議でも、定義できちんと決まっているわけでは必ずしもないかもしれませんが、大企業並の社会保険が非常に厳しいというようなことで、小規模企業に対するメリット等がもっとないのかとか、そういった声が上がっていたということでございますので、御紹介をいたします。

そういうところにおきまして、長くなって恐縮ですが、31ページ目で、定義につきましては、特に経営資源が乏しい小規模企業者の定義の考え方について、小さな企業を日本経済再生の担い手とするような観点から見て、基本法制定時の考え方を適用することが適切かどうか。他方で、現行定義が非常に形式的には明確なところがございますので、これにかわるものとしてどういったものがあり得るのかということ。さらに、小規模企業者の経営力、個別施策の活用状況、平均の従業員数やカバレッジなどの個別の業種や業態ごとに小規模企業の実態が異なるという現状を踏まえた定義の見直しをどのように検討されるべきであろうかということ。

さらに、先ほど申し上げましたが、各個別法において小規模企業者の定義というのも置かれておりますので、こういった状況を踏まえた定義の見直しについて、各個別支援法における定義の見直しについての影響も踏まえて検証が必要ではないか。

さらに、今までは小規模企業の話でございましたが、中小企業者の定義の見直しの必要性についても、未来会議等で述べられておりました資本金、従業員以外の基準についての検討をどうすべきか。さらに、このワーキングでも御指摘がございましたが、特定非営利活動法人NPOを中小企業の定義に位置づけるべきということの見解についてどう考えるかといったことが検討状況になるのではないかと考えております。

すみません、駆け足で恐縮なのですが、ちょっと省略しますが、従業員、資本金以外の基準ですとか、NPOについての整理はその後に書いているところがございます。

なお、中小企業者の定義の考え方については、34ページにまとめているところがございますが、時間の関係で省略をいたします。

最後に、「時代要請に基づく規定の位置づけについて」という大きな2つ目でございますけれども、海外販路の開拓ですとか、あるいは事業承継等、現在まだ基本法に規定されていないけれども、新たに規定する必要がある施策があるのではないかとということでございます。

未来会議の取りまとめにおきましても、海外販路につきましては非常に重要だという指摘がされているところがございますので、既に施策が、まさに今回の「新たな事業活動の促進に関する法律」の改正によって、海外展開を行う際の資金調達の円滑化を図る措置でございますとか、海外展開支援大綱が策定されている、さらに、中小企業憲章においても海

外展開が位置づけられている等の支援措置等もあることありまして、そういったものを位置づけることが必要ではないかということでございます。

36 ページ目につきましては、事業承継の円滑化でございまして、こちらも未来会議でも同様に、事業承継への一層の円滑化が重要という指摘がされているところでございますが、既に経営の承継円滑化法ですとか、産活法における事業承継の円滑化措置、あるいは事業承継税制による支援等の措置が講じられている等ございまして、こういったもの、さらには 37 ページにございます情報基盤の活用とあって、今回は特に情報基盤として知識サポートプラットフォーム等を位置づけたいと考えているわけでございますが、こういった論点も含めまして、既に個別施策として講じられているものの、中小企業施策に明確に位置づける観点から、海外販路の開拓、事業承継の円滑化などを中小企業基本法に規定する必要があるのではないかとございまして、以上でございます。

そのほか、11 年改正以降、現在の基本法に欠けている視点はないかどうかということもあわせて御議論いただければと思っております。

駆け足で恐縮ですが、以上でございます。

○松島委員長 わかりにくいところがございましたら、御質問等をお願いしたいと思います。

特に、資料 4 の 31 ページのところ、事務局から小規模企業の定義の見直しに対しまして議論いただきたい論点というのが示されております。

どこからでも結構なのですが、この 31 ページの問いを踏まえながら、これから議論をしてまいりたいと思っております。

どなたからでも御発言をいただければと思っております。よろしくお願いたします。

目が合ったから池内さん。

○池内委員 すみません、全体的に議論をする論点というのは、12 ページと 31 ページと 35 の以降という感じなのですか。それでよろしいですか。

12 ページのところでは、これは非常に抽象的な話になるのだらうと思うのですが、経済再生の牽引役として位置づけるという、この経済再生の牽引役の意味というのが一体どうなのか。特に小さい企業ですと、生業型のものも含めているという話になると、成長性があるとか何とかというような形で、成長性がある企業に対して支援をしていくというのは、牽引をするというのは非常にうまくマッチすると思うのですがけれども、むしろ生業的なところで雇用を下支えしているのだというところに関して、生産性は悪いし、悪く言ってしまうと競争に任せて淘汰するべきなのかもしれないけれども、雇用維持とか、そういった日本全体の経済の観点からという形になると、むしろ何かアフターマティブ・アクション的な形の支援になっていくのかなど。この言葉の定義が、何かすごく両義的な気がするのです。小さな企業に対しての支援ということをするときに、そこのところが曖昧であるから、どちらを中心に議論するかによって、かなり違う議論が出てくるのではないかと、

うのが私、昨日の夜もらったのであまりよく見切れてはいないのですけれども、見て感じたところなのです。

確かに小さい企業について手が届いていなかったもので、そこに対してちゃんとした支援をやっていきましょうという形を考えること自体は私は賛成ですし、その中にダイヤの原石があるという言い方、あるいは発展の苗床になるというのもまさにそのとおりなのですけれども、それだけでも多分ないのではないかという気がするので、その具体的な一節を設けたところの個別施策というものの、漠然と抽象的な例示というのが多分入るのだろうと思うのですけれども、その書き方が非常に難しいのかなというのが1つ感じておりますけれども、そこは先ほど言いましたように、沈んでいる日本経済にドライブをかけるための支援、これは別に小さな企業に限らないと思っているのです。というのと同時に、中規模よりも小規模のほうが生業的なものがあるという形で、雇用の下支えみたいなことを中規模企業よりも小規模企業を厚くするということであるのであれば、それはそういう形でまた1つ入ってもいいのかなという気はいたしますけれども、そこら辺の個別の政策を踏まえた上での抽象化というのは、これだけだとちょっと何かかなというところが1つあります。それが12ページのところです。

ページごとにやるというより、全部言ってしまったほうがいいですね。

31ページに関して、同じようなことを言っているところにもなるのですけれども、1つだけ。

NPOの位置づけに関しまして、後の33ページのペーパーのほうのNPOのものと見ると、NPOはNPOでやっているからいいのではないのかなと見られてしまうのですけれども、日本政府は公共事業をPFIでやろうと。要するに、国にお金がないけれども、やらなければいけない公共事業に関してはPFI方式を使ってやろうというふうに一先懸命言っているわけです。

従来型のNPOというのは、国に予算があって、それを下請けするという形でお金がそこから入ってくるという形でやるから、資金面は別にしなくても、もともとお金が来るので、それをやるという事業委託の形でやっているのです。それであれば、別にもう十分でないかみたいな感じもするのですけれども、では特別な何か必要なことがあるのかというとその辺はないのですが、PFI方式を入れると、特にインフラをやれという話になると、どうしても先行資金が必要になるわけです。それが委託事業ではないから国からお金が来ないという形で、お金を集めて、それをいわゆるコマーシャルベースで回して行って、少しずつ回収しろという話になるのであれば、インフラをPFIでやるというのは、ある意味、資金に余裕のある企業しかできないぞ、NPOはそこから排除しろということになっていくのではないかと思います。その点も考えると今の日本政府がNPOに何を期待しているのかということを考えれば、そこに対応したような形でのNPOも、いわゆる小さな企業で商売をやっている企業よりもお金が足りないのです。そこら辺の資金補助みたいなことというのはやるべきではないのかなと。

利益は生まないにしても雇用は生むわけですから、公共事業をやれという形であれば、そこは雇用を生むわけですので、そういった観点からは、やはり NPO というのは入れるべきではないのかと。今までの NPO のあり方とこれからの NPO のあり方の違いを考えると、そこもちょっと幅広にとっていただきたいというのが意見です。

それから、最後の 35 ページ以下なのですが、海外販路の開拓というのが、これは“ちいさな企業” 未来会議からずっとあって聞いているのですが、どうしてもイメージが、日本から外に物を売るという話になっているのですけれども、私、ここはすごくやはり、もう少し先を進んでもらいたいなと思っています。例えば、海外販路という意味では、日本に来ている外国人というのは、中小企業にとって、特に観光地の地場産業にとっては非常に重要な販路なのです。中国人の観光客が減ったからといって悲鳴をあげている旅館とか観光地はたくさん今あるわけです。あれも海外販路ではないかと。

要するに、アウトバウンドだけを中心にしてもものを考えるのではなくて、インバウンド、アウトバウンド含めた形のものを考えていかなければいけないのだろうと。特にインバウンドに関しましては、今、個人しか来ていないのですけれども、これは前も言いましたけれども、何で日本に対して投資が少ないかといったら、それは途上国が外貨管理をしているからです。海外投資を自由に認めないから来ないだけの話で、中国が人民元を自由化させた瞬間に大変なことが起きるといえるのは、前にも私、言いましたけれども、そういう意味では、グローバル化した日本経済の中において、中小企業をどうやってそれに適用させるかというような観点というような形でやって、その中にはもちろん外にも売りましょうという話もあると思うのですけれども、もうちょっと幅が広くて、いろいろな柔軟性のとれる形のとり方がよろしいのではないのかと思います。

あとは、最後のところ、特に地域サポートのインフラのプラットフォームのところなのですけれども、あれなどというのは、本当に小規模企業に関しては非常に重要なところで、小規模企業にお金をかけるだけがサポートではなくて、知識とか方向性を誘導していくというのは政府でやっていいのかどうかわからない部分はあるのですけれども、例えば、いい観光資源があるけれども観光客が少ない、外国の人たちを呼び込みたいという地域はたくさんあると思うのですけれども、どうやって呼び込んだらいいかわからないというようなものというのは、現場のプラットフォームを使ってもいいのですけれども、もうちょっと大きなところで日本全国でそういうところの人たちを集めた形で人をつなげて、集めて、この前ではないのですけれども、中小企業の連携隊みたいな形をつくって外に売りに行くみたいな、そんなようなこともプラットフォームの中で特に小さな企業に関してはやっていけるのではないかという気がしています。

非常に漠然としたものなのですけれども、一通り言わせていただきました。

○松島委員長 このセッションでは、2つの大きな論点がありまして、1つは小規模企業についての論点、もう一つは、小規模企業に限らず、時代の要請に基づいて中小企業全体に関する規定の位置づけをどうするかという2つの論点があると思います。

今、池内さんからお話いただきました最初の1点目と2点目は、その小規模企業の定義に関する論点、最後に御指摘いただいた点は、時代の要請に基づく規定の位置づけについての論点ということだろうと思います。

今の御指摘の中で、特に一番最初の論点は、12ページの若手・女性といった担い手に関するところは、そういう規定を置くかどうかの前に、どういう政策があり得るのか、具体的な政策との関係でそれが議論されるべきであるという御指摘だったと思いますので、これは事務局のほうから、今どういう政策を若手及び女性といった担い手に関してお考えになっているのかということ、ちょっと御紹介いただいとうと思ひます。

○蓮井課長 8ページ目にちょっと書かせていただいているところがございますけれども、小規模企業の担い手としての若手・女性の確保ということで、特に担い手、つまり小規模企業の数が減少している中で、若い方ですとか女性の方にどう起業・創業していただくか。女性の起業家の方の数も減少している、それから、創業者の方の年齢が上がっているという実態もございますので、そういった方々だけではなくて、若者・女性等による起業・創業を支援するためにも、こういった“ちいさな企業”未来補助金といった創業補助の制度を今回つくっていけないかということ。

さらには、主婦向け、これは担い手といったときに、起業・創業の経営者だけではなくて、現場で働く方も含めてになると思ひますけれども、中小企業・小規模企業への就職の再チャレンジを支援するような職場実習制度、その際に、その職場実習をしたときであっても、保育所等にお子さんを預けることができるようなこととあわせて、これをやっていくということで、今、提案したり、要求しているところでございます。

さらに、学生等についても、地域一帯となった人材確保のための取り組みというのを支援していくということで、今、取り組んでいるということで予算要求中でございます。

○松島委員長 ありがとうございます。

恐らく今の点は、従来の中小企業政策、特に小規模企業政策が政策の対象として取り上げてこなかったところなのです。それが全体、人口構成の変化の中で、新しく登場すべき労働力層、潜在的な労働力としての女性、それから、現在必ずしも就職状況がよくない若者というところに、どういう労働力化の道筋を与えるかということが、中小企業政策、とりわけ小規模企業政策としても大事になっているという認識を今、中小企業庁は持っているということでございますね。

ほかに御意見ございますでしょうか。

では、村上先生。

○村上委員 最初31ページの、私はNPOの活動というのはあまり知らないので単純な質問となります。営利、非営利とあって、その部門分け、これは議論としてNPOを中小企業の定義に全部入れるという話の議論なのか、多少条件をつけて入れる話なのか、NPOというものを全部、オール・オア・ナッシングで、入れるか入れないかの議論になるものかどうか、特に非営利のところの関係をどう理屈をつけるのかなというのがわからない感じです。

それと、2つ目の質問が、海外展開のところというのは、これはもう誰が考えてもとれる方策というのは決まっているので、1つは、確かに既に講じられている施策の例で、中小企業が海外展開を行う際の資金調達を円滑化するための措置が法律としてあるということですが、これが本当にどのぐらい使い勝手がよくて、使えるような形の運用なり、施行がされているのかというのが1つの質問です。

それからもう一つが、一番最後のところの、日本貿易振興協会その他による支援、これも当然なのでこれに尽きる。ただ、私は思うのには、日本企業で、特に東南アジア関係には出て行ってもいい企業というのはあるのではないかと考えています。というのは、今の東南アジア諸国というのは日本の影響が強いし、日本企業が結構出て行っているの、割とほかの欧米の企業よりは日本企業のほうが出て行って、確率上は生き残れる企業が出てくる確率は高いというのが現状かと思うのです。そしてその場合に、これ支援と書いてありますけれども、口で言われたりスライドを見せられて決断する人間というのはいないので、結局は現地を見るよりはしようがないと思っています。

例えば、タイとかインドネシアでも、逆にそういう希望者をそこに連れて行って、既に進出済の企業は実際にどういう活動をしていて、行った場合にどういう条件になるか、その辺までちゃんとした支援というか、対策みたいなのは結構行われているものなのかどうか、その辺、実態はどんな感じかというのが質問になります。

○松島委員長 ありがとうございます。

2つありましたけれども、第1点目から少し議論をしたいと思うのです。NPOを中小企業基本法の中に位置づけるとして、それはすべてのNPOかという御質問が村上先生からありましたけれども、それにあわせて、小規模企業としてNPOを位置づけるのか、中小企業全体の中で規模の大小で中小企業と小規模企業という切り口があるわけですが、NPOについても二段構えでいくのかというところが結構論点になるのだと思うのですが、事務局で今、御検討中の内容があれば御紹介いただきたいと思います。

○蓮井課長 先ほどの池内委員からの御指摘等もあわせてになるとは思いますけれども、まさにもう村上委員から御指摘があったように、NPOは非営利の法人ということで、それゆえに税制上の措置がもともとされているというところがございます。

なので、そういった非営利とどう理屈つけるかというのは、確かに非常に難しいところが正直あるなと我々も思っていて、ゆえにそのペーパーのほうも若干それがあらわれているところを、先ほど池内委員からも御指摘をいただいたということだと思っています。

正直言って、税制上そもそも非営利を前提にしているがゆえに、資金も、いわゆるリターンがあったところからお返しをするというようなことを前提に借入等が措置されるというものとちょっと違うというようなことが従前から言われているところがございますけれども、私どもは、国会等でこういった議論が指摘されているところもあるわけがございますけれども、正直言いまして、今の段階ですぐNPOを例えば小規模に位置づけるべきなのか、あ

るいは従業員何人ならばというところまできちんとした制度設計まで済んでいるわけではございません。

そういう意味では、まずは今、先ほど村上委員の御指摘があったような、営利、非営利というのをどういうふうに整理するのか。他方で、池内委員の御指摘があった、まず雇用に与える正のインパクト、そういったものをどういうふうに評価するのかということ踏まえながら、個別の支援措置等も含めてそこを考えていく必要があるかというのは、現段階で検討しているのはその程度ということでございます。

以上でございます。

○松島委員長 ありがとうございます。

NPOの実態調査というのはあるのですか。どのぐらいの規模のNPOがどれぐらいあって、どういうぐあいで活動しているのかというのはわかりますか。もしわかったら、小山君のほうから。

○小山室長 去年の段階で、白書の内容の検討を行う過程で少し調べてみたのですが、いろいろなアンケートのような形でNPOの方に現状をお聞きしているようなものは、恐らく2005年ぐらいのものでないと直近のものにならないという状況になっているかと思えます。

○松島委員長 恐らく、今のどういうタイプのNPOを入れるか、あるいは全体を入れるかということについては、実態とも絡みますので、よく実態を踏まえた上での法律論にしていきたいと思えます。

もう一つの海外展開について村上委員から質問がありましたけれども、これについて、何かお答えできることがありましたらよろしく願いいたします。

○蓮井課長 すみません、今日は担当がおりませんが、先ほど申し上げましたように、この8月末に施行いたしました中小企業経営力強化支援法という東ね法がございますけれども、その中で、まさに海外展開を行うに際しての資金調達ということで、従前ですと親子ローンの形で、親会社に対して日本で融資をしたものが子会社に展開されるということでございましたが、その親子関係についての結構いろいろな各国政府の規制等もございますので、それを進出先の国の子会社に対して直接現地の銀行等が資金調達できるようにする。そのための例えば信用補完措置を今回の法律で位置づけたということでございまして、今に比べて明らかに多様な資金調達な手法が広がるということになりますから、一定の措置が期待されるというふうに考えております。具体的な執行は8月末に始まりましたので、そこはよく今後フォローしていきたいと思っております。

それから、ジェットロ等の支援も、海外展開大綱というのをつくっている中で、ジェットロと中小機構という機関がございますけれども、そういったところと連携することによって、海外によりちゃんと連れていくといったことも含めた支援等について、伴走型と言いますけれども、そういう形できちんと寄り添って支援をするというような体制もつくろうとしているところでございまして、そのために新しい予算要求もしているところでございます。

ので、こういったものを含めて、海外展開をきちんとフォローアップ、整理していきたいと考えております。

○松島委員 ありがとうございます。

先ほど池内委員のほうから御指摘のあった、アウトバウンドだけではなくてインバウンドも含めた、日本経済がグローバル化していく中で日本の中小企業がいろいろ問題に直面する、そういった問題、インバウンド、アウトバウンド含めたグローバルイゼーションに伴う中小企業の課題に対する対応を応援するという考え方は結構大事だと思います。

基本法というのは政策の考え方だから、アウトバウンドだけで考えるだけではなくて、インバウンドも含めて考えるという、先ほどの池内委員の指摘は大変大事な点だと思いますので、そういうところも、もしお考えがあればお答えいただけますでしょうか。

○蓮井課長 これは、たしか前回のところでも御指摘いただいた話でございます。

どうしても私ども、海外展開というとなぜ海外でものづくりになりがちなのですかけれども、たしか第1回でもございました、逆に海外から、まさに買収等も含めて来ることをどういうふうにするのかといったことも含めて、中小企業、あるいは日本経済全体を国際化しているという中で、どういうふうはこの中小企業の支援対策体系を位置づけるのかというような観点は非常に重要な御指摘だと思いますので、そういったこともよく念頭に置きながら、このあたりの検討を進めたいと思います。

○松島委員 どうぞ、池内さん。

○池内委員 海外支援、特に中小企業がグローバル化の、これもまた苗床なのかもしれないのですが、それを見つけて出していくということというのは、今までの出てきたのとかなり違うと私は思っているのです。

それまでは、要するに国が後押ししなくても自分たちで出て行っているところというのは、それなりに目的意識も持って、それなりにお金もかけて、失敗はして帰ってきているところがたくさんあるのですけれども、自分たちが本当にやろうと思ってやっているところなのですが、今はもう予算もつけて、出て行く気がない、要するにダイヤの原石を見つけ出して出そうという話になっていくわけなのです。

そうすると何が言えるかということ、海外に出て行こうという意識がある人間はそれなりの学習をしていって準備もしていくのですけれども、今、出そうというのは、要するに国内産業で非常に優秀であったけれども、これをさらにグローバルに広げていこうという非常にナイーブな企業を外に出していこうという話になっていて、非常に外に出て荒波にもまれてだまされたりとかしやすいのです。なおかつ、ここの進出を失敗するともう日本企業は何もないのではないかと。

私はもう94年に中国に行っていますからそれからずっと見ているのですけれども、かなりの大きなところは、もう外に出て失敗するところは失敗して、成功するところは成功しているのですけれども、中小企業で行っていなかったところ、最後のラストリゾートみたいなところの企業を外に出すということであるならば、やはり過去の失敗等も含めた上で、

ジェットロとかなどでこういうことをやらないのです。日弁連ではそういうことを言うのですけれども、そうすると、「おまえら海外に行くなと言っているのか」と言われてしまうので、それは全然違うのですけれども、行くのはいいのだけれども、行くのであれば今まで以上に手厚くガードというのをフォローしてあげて、中小企業個々ではガードし切れないうナレッジとか、そういったものというのはプラットフォームを使うなり何なりして、十分に危険性を認識した上で外に出していくと。そういった部分というのは、今、要求されている1つの新しい支援のあり方ではないかと思っております。ちょっと補足させていただきました。

○松島委員 ありがとうございます。

では、鍛冶部長。

○鍛冶事業環境部長 海外の話ではないのですが、今までの議論の中で2点だけ補足をさせていただきますと、最初の池内先生の御指摘の中で、再生の牽引役という言葉と地場生業と違和感というような御指摘があったかと思うのですが、関係する話といたしまして、5ページ目に日本再生戦略の閣議決定を抜粋してございますが、ここでのポイントは、一番下の行に書いてございますように、経済の成長役及び地域の雇用と社会をしっかりと支えると、ある種のデュアルの目的で、広い意味での再生の担い手ということで中小企業を位置づけておりまして、我々も、まさに生業的な方が地域を支えているのだという観点も含めて、広い意味で、日本国のこれからを支えていくドライビング・フォースであるというようなつもりで言葉を使わせていただいております。

それから、NPOにつきましてもお二人の委員の先生から御指摘いただきました。これはそもそも中小営利法人の法律に非営利法人を書くのはおかしいのではないかというファンダメンタルな議論はあると思うのですが、基本法の3条の基本理念の中にも、やはり雇用の担い手とか、産業の創出とか、経済の基盤を形成しているという意味で、その中小企業政策をやっていくのだということを書いてございまして、目的的に、やはり非営利法人の意義をうまくこの中小企業政策の中でも位置づけられれば、何らかの形で取り込みたいという気持ちもございます。一例として、今般成立いたしました経営力強化支援法の中でも、NPOが中小企業の支援の担い手になるときに、彼らの資力の乏しさに着目したみなし規定の創設というのを行っております、NPOに対する信用保険の供与を可能にするというような、要すれば、ポイントポイントで中小企業政策の中にどう取り込んでいくかということとをさらに検討してまいりたいと思います。

○松島委員長 ありがとうございます。

基本法というのは、もともとの性格がそういういろいろな中小企業に関する多くの分野での政策を全体としてこういう考え方でやっているということとをまとめて青写真を、政策全体の全体図を示す役割が私はあると思うのですが、そういう意味では、今、鍛冶部長からございましたように、既に先行する実体法でNPOが位置づけられているものをその中小

企業法律体系全体の中で再度確認するという意味は十分あるし、むしろそれをしていかななくてはならないと私も思います。

そういう意味では、基本法の中でNPOの整理をつけるというのは大変重要な役割かもしれないと思います。

では、中村委員、よろしく申し上げます。

○中村委員 金融機関の立場から、ただいまの御説明につきましての感想だけ申し上げます。

雇用など、地域経済を担って、多様性がさらに考えられる小規模企業につきまして、経営分析市場が非常に脆弱な傾向を示しているということを改めて認識をした次第です。ただ、小規模企業というのは個人事業主等もありますし、現行の会社法等ですと、資本金がいわば1円でも設立ができるという状況の中、むしろ思い切って会社をつくっていくという方々もいらっしゃる中、金融機関の目から見ますと、経理の透明性とか、あるいは経営の合理性について不足するところがあり、加えて言うと、株式会社組織であっても、株主がファミリー・ビジネス等々で、なかなかガバナンスチェックが効かないというようなこともありますから、それによって資金の困難さ等も招いているところでもございます。

そういった点で、今般のこの資料にもありますけれども、きめ細かな経営相談とか、あるいは資本金借入金のような融資形態等も含めて支援をされて、むしろ、ポイントとして、成長を促して小規模企業から脱皮するのか、あるいはまた、それほどの成長は見込まれないにしても地域経済に必要な企業等については倒産しないほどの腰の強さについていろいろな御指導をいただけるということであれば、大変大歓迎ではないかというふうに思います。そういった点で、小規模企業の定義も含めて、個別のニーズに沿って見直していかれるということも同感でございます。

NPO等々は中小企業の定義としても言われたところではありますが、まさにNPOの活動によって例えば福祉産業等がだんだんと育っていったところでは、私も目撃しておりますので、こういったものがこの企業法の中で射程の範囲に入るといってもよいことではないかと思えます。

他方、例えば、農業分野であるとか、あるいは福祉も含むかもしれませんが医療分野であるとか、さらに言うと塾などの教育分野であるとか、もろもろ組織法に従って別の株式会社、あるいは特例有限会社以外の組織で動いているグループ企業でもあろうかと思えますから、この辺も、いずれ念頭に置いていただければと思います。

以上です。

○松島委員長 ありがとうございます。

いろいろな法形式に基づく企業体というか、組織があるわけですが、その中のどれをどういう考え方で中小企業政策の助成の対象に入れていくかというのは、若干法律問題としても大事なところだと思いますので、さらに今後、検討のプロセスで皆さんの御意見を伺っていきたいと思います。

では、鍛冶さん。

○鍛冶事業環境部長 1点、雑駁な質問で恐縮なのですが、今日の資料で15ページ～26ページ、27ページあたりにかけて、いわゆる小規模企業の定義ですね。今、製造業ですと20人以下、卸小売サービス5人以下といったような非常にシンプルな定義がございまして、それを、今の中村先生の御指摘にも若干関係するのですが、資本力とか、生産性とか、カバレッジとか、収益力とか、そういういろいろな論点、それから、これまで聞いてきた要望みたいな話も含めて見直す必要があるかということについて書かせていただいておりますが、もしこの場で何かコメントがあれば頂戴したいのと、もし事後的でも結構でございますが、この辺1つ大きな基本としての論点でございますので、また、アドバイス頂戴できればと思います。

○松島委員長 ありがとうございます。

今、御発言でございますでしょうか。

では、多田先生。

○多田委員 中小企業と小規模企業の定義ということですが、私は基本的に人という部分が大きなポイントを占めるだろうと考えております。これは実は自分の事務所自身の経験からしても、やはり人の数という部分でやれることやれないことが多々あるということと感じます。人という要素以外にも資本金などの候補はあるのかもしれませんが、私としてはできるだけシンプルな形で適用するべきだろう、あるいは形式的な要素で定義付けをしつつ、その形式的要素が実態の相当部分を反映しているということが重要になってくると思います。

資本金も確かに形式的に判断できるという部分があるのですが、資本金を基準とする下請法を見ていても、どんどん力がついていっているのに資本金を上げない企業は幾らでもいるわけです。しかし、人だけは規模を大きくしていくとどうしても必要なのです。これは避けられないものということからすると、基本はやはり人の数にあるべきだろうと思います。

もちろんそれ以外に付加的なものをつけていくことはありますが、中心は人の数だろうということと、あと、個別支援法等との絡みで、基本法の定義が重要であるということももちろんあるのですが、個別支援は個別支援でまた基本法とは別の目的を持った上で制定されていることになるので、基本的には法概念の相対性と言いますか、その法律法律、個別支援法の目的にかなった定義をすることになると思いますので、基本は基本法のところで示す定義が中心になるだろうとは思いますが、個別支援法との間では、また別途の整合性のとり方があるのかなと思っています。

○松島委員長 中村委員。

○中村委員 あくまで経験談でございますが、この資料の中にも言われておりますけれども、労働集約産業の典型例としての旅館サービス、特に旅館・宿泊業ですね。これは、例えば、新館、別館、東館なんてある、先ほど言ったようにゆうに数十人単位を抱えている

というようなケースもございまして、ところが実は中小企業基本法というのは、中小企業の定義という意味では、公知のものとしてうたわれているものですから、その他の省庁の施策も含めて、中小企業とはこういう規模であるという前提での通りがあります。

そうなりますと、例えば事業再生の局面で旅館等に対して何らかの措置を行おうとしても、従業員数等から中小企業ではないということから、詳しくは申し上げませんが、適用対象外になると。

結果として、地域の一番館どころか、何番館とか、あるいは普通の旅館さんとか、そういった中小企業向けの再生の手段を講じることが難しいというケースもないとはいえないと思います。この点は、あえて申し上げます。

やはり、旅館サービスも非常に大事なのですけれども、この点は従業員数等の見直しを、中小企業であっても、小規模企業であっても、されてもよろしいのではないかと個人的には思っております。

○松島委員長 ありがとうございます。

いずれにしても、産業、事業の実態を踏まえた中小企業の定義が行われるべきであるということだろうと思います。

ありがとうございました。

では、次の議題に移らせていただきたいと思います。

次は、「下請取引等の適正化に関する制度について」であります。

それでは、事務局から御説明をお願いいたします。

○桜町取引課長 御説明申し上げます。

資料5をご覧くださいながら、お耳をお貸しいただければと思います。

若干時間が押しているようでございますので、なるべく簡潔に申し上げたいと思います。

下請代金法の改正の可能性について御審議いただくということで、この議題を上せさせていただいたわけでございますけれども、歴史のところは省略をいたしますが、戦後、系列的な取引が始まって、さまざまな下請問題ができて、独禁法の優越の規定ができて、下請取引法も、その補完法としてできたということでございまして、4ページ、5ページだけちらっとごらんいただきますと、時代それぞれの問題に対処する形で、下請法につきましても、法制定時、昭和31年から累次いろいろな規制を追加するような形で改正を重ねてきていると。

それから、基本法を改正するのに合わせて、親としての定義につきましても改正をしてきているというのがこれまでの現状でございまして、大きな改正は平成15年、5ページ目でございますけれども、今まで製造が基本的な規制の対象だったのが、世の中のサービス化に伴ってサービスについても規制の対象に加えたという流れで、現在に至っているわけでございます。

7 ページ目のところ、これは基本的なところで恐縮でございますけれども、非常に大事なところでもありますので、下請法の規制の対象がどうなっているのかというのを、ちょっと確認をさせていただきたいと思います。

図表 1 の左側をごらんいただきたいと思いますが、基本的には、取引内容と資本金区分、この 2 つの要素で下請取引かどうかというのを判断しております。

取引内容は 4 つ、①～④まで書かせていただいておりますけれども、この取引に該当しているかどうか。資本金区分につきましては、その下の緑のところ、製造業につきましては資本金 3 億の親事業者に対して、3 億以下の資本金であればそれが下請になると。1,000 万～3 億の場合は、相手方が 1,000 万以下であれば親下の関係になるということでございます。

下請法におけるいろいろな義務と禁止行為というのが、その下の青いところがございます。さまざまな義務と禁止行為がかかっているということでございます。

下請法の規制対象になるかならないか。ぎりぎりのところを 1 つ、2 つだけごらんいただきますと、右側のところに、下請法の対象となる取引、上のところに「プライベートブランド食品の製造を委託」といったものがありますけれども、こういったものは対象になっておりますけれども、その下に行きまして、青いところ、「汎用品の納入を卸売業者に発注」、こういったものは一般の売買ということになりますと対象とならない。現行法はそういう仕切りをつくっているという状況でございます。

取り締まりの状況でございますけれども、8 ページを飛ばしまして 9 ページをご覧くださいますと、中小企業庁と公正取引委員会、協力しながら、あるいは分担をしながらやってきてございます。若干やり方も違いますので比較は一概にはなかなか難しいのでございますけれども、図表の 2 をご覧くださいますと、書面の調査をしてその結果文書で一種の警告を出すというのが大体 1 万件ぐらい毎年やっております。そのうち立入検査に入ってしっかりした指導をするのが 1,000 件強、大体同じぐらいの数ですとここ数年は推移をしてきている。若干増えている状況でございます。

また、公正取引委員会においても、書面調査しながら指導して勧告をする、数もかなり増えてきているという状況でございます。

10 ページ目をご覧くださいますと、こういう状況の中で、法律に基づく取り締まりを支える周辺制度が幾つかございます。1 つは、下請法の講習会、これは結構最近コンプライアンスに対する認識の高まりもありまして、非常に人気があります。申し込みを開始して 2 日、3 日するともう満員になってしまうとか、そういった状況でございますけれども、講習会を各地でやっております。

それから、表 10 にありますような主要な 15 業種につきましては、下請法を施行するに当たってのガイドラインを定めまして、業界ごと、業界の事務局と各所管官庁の担当課が一緒になってつくっております。こういったガイドラインの説明会、周知のための説明会も毎年やってございます。

それから、11 ページ目をご覧くださいますと、毎年 11 月、これは年末の資金繰りをにらんだタイミングでございますけれども、11 月を下請取引適正化推進月間ということで、親事業者に対する通知をしたり、特別な事情聴取をしたり、さまざまな活動をしているということでございます。

それから、その取り締まりをするに当たってのもともとの、いろいろな下請の方のお悩みをお聞きする下請かけこみ寺というものを全国 48 カ所設置をいたしております、4,000 件～5,000 件ぐらい、毎年相談を受けさせていただいているという状況でございます。

12 ページに参りますと、この相談のところでございますけれども、では、下請に限らず中小企業の方が取引で悩んだとき相談に行っているかということ、実は意外に行っていないというのがこの表 12 のところでございまして、94%が行っていない。若干私自身もショックな数字なのですが、行った場合どこに行っているか、77%が弁護士、司法書士、恐らくこれは税理士も入っていると思います。そういったところに行かれています方が多い。

先ほどの下請かけこみ寺が非常に少なく 3.5%しかありませんが、この寺に実際に行かれた方にお聞きすると、図表 14 でございますけれども、82%の方は少なくともおおむね満足しておられるという数字でございます。

13 ページが、今の続きでございますけれども、かけこみ寺の認知度です。右下の図表 16 でございますが、認知しておられる方が 4 分の 1、知らないとおっしゃる方が 4 分の 3、まだまだ知られていないということでございます。

それから、ページ 14、ADR もこのかけこみ寺の 1 つの機能になってございまして、平成 20 年度以降、100 件ぐらやってございますが、うまくいくものもあれば、この表 17 の一番下にありますように、相手が参加をしないと断られてうまくいっていないケースもあるという状況でございます。

このような状況を踏まえまして、先般の未来会議でこの下請取引の適正化につきまして 2 つ宿題をいただいております。1 つは 15 ページでございますけれども、下のところ、これは未来会議の報告書の抜粋でございますけれども、アンダーラインを 1 行引かせていただいておりますが、これは 1 つ目の宿題で「悪質な親事業者に対して十分な取締を行うことができるかを十分検証する」ということでございまして、この 15 ページの真ん中のところでございますように、中小企業 2 万社、それから大企業 5,000 社、これに対してアンケートを実施いたしました。

16 ページが、このアンケートの中で、下請代金法の現行法の規制対象内の取引について、これは中小企業にお聞きした数字でございますけれども、下請法に違反している恐れのある行為を受けていませんかということをお聞きした結果、この図表 20 のような数字が出てきていると。

10%ないぐらいでありまして、少ないのは 0.1%、多いのは 8.6%。比較的多いのが代金の減額、それから返品、買ったとき、この辺でございますけれども、これも数字が多いか

少ないかは別にいたしまして、一定程度こういった数字が出てきているということが、このアンケートで見られているということでございます。

それから 17 ページに参りまして、これは 2 つ目の宿題でございますけれども、規制の対象をほかの取引まで広げる必要があるのかどうか、広げる場合にはどのような範囲で広げるべきか。例えば、流通分野などでもプライベートブランドの製造委託に限られているけれども、汎用品まで広げる必要があるのかどうかといった宿題をいただいております。

先ほど申し上げた同じアンケートで、この下請取引以外の取引についても聞いております。18 ページがその 1 つの結果でございます。

先ほど下請取引でご覧いただいたのと似たような図が左下にあると思いますが、下請取引の中で禁止行為類型とされているものをとりあえず 1 つの物差し、これ以外にないものですから、とりあえずこの物差しを下請取引以外の取引についても当てはめてみまして聞いたところ、1.5%~9.4%ぐらい、下請取引とそう変わらないぐらいの頻度で中小企業が懸念行為と呼んでおりますけれども、下請法であれば違反とされるような行為を受けていると。多いものでいえば、返品、代金の減額、あとは給付の変更、やり直し、利益提供要請、協賛金の負担とか、従業員の派遣要請、知財の無償譲渡といったものでございますが、この辺が比較的頻度高く出ているというふうに、中小企業の方がおっしゃっているということでございます。

それから、未来会議で特に支払いについて問題提起が結構出てございまして、代金法、下請法の適用外の取引をやっているのではなかなか支払いをしてくれない、何とかならないかというお話を中小企業の方から出ておりました。

支払いについて見たのが表 23 でございますけれども、これも 2.3%~5.3%ぐらい、下請法の定める支払い期間をそのまま当てはめると、それより長いものが一定程度あるという状況でございます。

19 ページ目が 1 つこれに関連する興味深いデータだと思っておりますけれども、今のような懸念行為、あるいは下請法の違反の恐れのある行為が発生する割合、大体両者で同じぐらいの割合だと申し上げましたけれども、実際に経済的な損害が発生しておりますかというふうにお聞きしたところ、これが結構違っております。

表 25 の下のほうをご覧いただければと思っておりますけれども、下請取引におきましては、経済的な損害は実は発生していないという方が、取引全体で 51.4%いらっしゃると。これに対しまして、下請取引以外の取引につきましては、87.4%の方が損害が発生していないというふうに答えておられるということでございます。

それから 20 ページに行きまして、下請取引以外の取引で懸念行為が生じている背景について分析をいたしました。

2 つあると思っております、1 つは、取引の内容が明確ではないのではないかとということがございます。表 26 をご覧いただきますと、そもそも下請取引では下請法上書面の交付義務というのが課されているわけでございますけれども、規制対象外については、もち

ろんそういう規制がないという中で、書面の交付をしていないという方が 12.3%いらっしゃいます。交付をしているとおっしゃる中でも、実はあまりいろいろなことを書いていないということがわかってきておりまして、例えば、2番目の仕様を書いているという方が 54%、逆に申し上げると 46%の方が仕様すら書いていない。単価も書いていないのが 3割ぐらい。それから納期を書いていないのも同様に 3割弱いらっしゃる。それから検収条件とか解約条件に至っては 6割以上の方が書面に書いていないということがございます。もちろん日々契約ができたり、終わったり、いろいろなものを取引したり、頻度も高くいろいろな取引相手と取引行為をするという実情に照らしてこうなっているという面が恐らくあるのではないかと思いますけれども、いずれにしても、取引内容が曖昧になっているのではないかとというのが 1つ。

もう一つは、取引慣習というのが各業界ごとそれぞれある。それが影響しているのではないかと。表の 27 をごらんいただきますと、これは中小企業から見た数字でございますけれども、懸念行為が発生している理由は、取引先の都合によるというものもちろんあるのですが、意外に多いのが取引の慣習によってそうなっているというものが多いためでございます。例えば、ここには一例といたしまして協賛金の要請とか従業員の派遣要請、こういったものを書かせていただいておりますけれども、特にこういう分野では、小売業が発注企業の場合に、取引慣習によるということで、こういう協賛金の負担をさせられたり、従業員の派遣をさせられたりということが現実としてある。こんな感じの数字が出ております。

それから 21 ページ目でございますけれども、この結果何が起きているかと言いますと、発注側の企業と受注側の企業において、それぞれ何で懸念行為が発生しているのかというのが、認識について結構大きなギャップが出てきている。一言で申し上げますと、相手側に帰責事由があるのだということをお互いに言っているということなのですが、表の 29 をちらっとご覧いただきますと、例えば支払遅延の要因につきまして、発注側の認識といたしましては、54.3%の企業が向こうの受注側から請求書が来なかったからだということをおっしゃっているのですが、そのように認識している受注企業は 15%にすぎない。むしろ、受注企業側は何でなのかというと、発注側企業の都合で支払いが遅れているのだということをおっしゃっているわけでありまして。

同様のことが減額、返品、受領拒否、やり直し要請とそれぞれあって、結構大きなギャップが見てとれるというのがこのアンケートの結論だったのではないかと考えております。

以上を踏まえまして、22 ページ、4つほど論点を整理させていただきましたけれども、1つは、下請代金法において、汎用品といったような、今、規制していない取引を既に規制対象となっている下請取引と同様に扱うということについてどのように考えればいいのか。2番目に、現行の下請取引に対する規制の取り締りの状況についてどのように評価するか、運用面で留意すべき点があるかないかというようなのが 2番目でございます。3番目に、

その下請法の規制の周りを支える業種別のガイドラインとか、あるいはその相談体制、こういったものについて、取引の適正化に向けて改善すべき点があるかどうか。

それから、最後に御紹介申し上げたアンケートについてどのように評価されるか。特に懸念行為の発生の背景、要因としてお話し申し上げました書面の問題、それから取引慣習の問題、この辺についてどのようにお考えになるのか、この辺を中心に御議論いただけると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す。

それでは 22 ページを見ていただきながら御意見をいただきたいと思いますが、いかがでしょうか。

では、村上さん。

○村上委員 法律の議論なもので先に話させてもらいます。この4つのテーマのうち、まず答えやすいほうは、取り締まりの状況についてどのように評価するかというのは、下請法が制定されて以来、今が一番下請法が積極的に施行されているというか、行使されているということについては、争いがないと思います。取り上げている件数なり、例えば新聞などに取り上げられている記事を見ても、下請法で返品とか、減額したので親会社に幾ら金を戻せという感じの新聞記事が結構載っていますように、中小企業庁、公正取引委員会とも、下請法の施行というのは積極的にやられているし、歴史的に見ても、多分今までの中で今が一番強く施行されているだろうと思います。

それともう一つが、次の取り締まり以外の適正化の話ですが、これも重要だと思います。というのは、普通の法律ならば違反があった場合には命令を課して、やめるようにというので強制力を持たせるのが普通ですけれども、下請法というのは、違反に対していわゆる勧告と公表という措置しかないです。勧告というのは行政指導であって、決して強制力を持った命令というわけではないので、そういう意味で法の建前が、相手方の事業者の協力も得てソフトに施行するというのが1つの大きな枠組みだったわけです。そういう法律の枠組みというか、体系上の位置づけから見ても、次の業種別ガイドラインや相談体制を充実させてやっていくというのは、1本の大きな柱で、これも先ほど紹介があったように、かけこみ寺を非常に積極的にやられているということも間違いない。そういうことを考えれば、取り締まりの状況がどうかということと、そのほかの取組の仕方も、今の法律に基づいてやっていることとしては、十分に行われている。私は、そこは現行法の評価はそれに尽きるかと思えます。

あとは、自分の専門分野だからついでに申しますが、そもそもこの下請法というのは、国際的に見ると日本とそれを引き継いだ韓国にしかない法制なので、欧米先進国にはございませんし、東南アジアにもございません。

したがって、日本の歴史的に特有な経済構造なり産業構造を反映して、日本では中小企業に手厚い保護を従来から行ってきたという感じになっています。そういう意味で、本来

ならば、経済活動ということについては、日本企業にとっても、その大小を問わず国際的な共通ルールになっているのが一番望ましいと私は思っていますので、そういう意味で、下請法という法律の枠組みは、ある意味で日本特有で、中小企業に手厚い保護を行っている法制だと思います。そういう意味でも、現在ぐらいに施行がきちんとされていれば、それで現行法の運用としては十分ではないかと考えています。

それで、もう一つ難しいのが、この質問事項の汎用品など下請取引以外の取引をどう扱うかという点です。これは法律論としては難しいテーマです。説明をお聞きしても、大規模小売業者に対する納入取引の売買が取り上げる新たな項目として出ています。また出てくる可能性があるとするなら、その取引関係ではないかというふうに思います。

ただ、基本的には委託取引であって、委託してその親事業者のためにしかできない仕事、あるいは親事業者だけに使うものを委託した特注品を頼んで、したがっていろいろな制約をかけていくというように、そもそも委託を中心につくっている法律の建前なので、それを汎用品にまで広げていくというのは、根本的な法律の枠組みを変えることになるので、それをどうしようかというのが難しい問題となります。

それともう一つが、先ほど取引慣行とか、書面の未交付の問題とか、評価がいろいろ分かれるという形で説明がありましたけれども、想像してもらえばいいわけです。チェーンストアとか何とかの市場に一方に非常に大きな大規模小売業者がいて、そこに納入しているさまざまな納入業者がいる。納入する品物は実にさまざまな品物が納入されています。しかも、特注品ではないから、返品されてもほかに売れる可能性もある。

それから、法律で規制する場合には、どうしても一括した納入取引という概念で違反かどうかという議論をしますけれども、実態はその特定の大規模小売業者と個々の納入業者の間で、多少取引実態は違っているわけです。先ほどの手伝い店員の派遣とか何とかというしょっちゅう問題になってくる議論でも、それは納入業者にとっても商品を説明したり、その他メリットはあると思うところもあるし、いろいろ貸し借りの関係とか何とかでそういうことをやっているところもあるので、1対1の大規模小売業者と納入業者の関係となると、さまざまな取引実態があるものなので、そこを法律でつくる以上は、形式的、画一的にルールを定めて、割り切ってやっていかなければ法律的に運用できなくなるもので、そこがうまいルールが本当につくれるのかという感じの話と、やはり実態は正確に把握して、どうするのかというのを考えないと、難しい問題になるだろうなという感じの印象を持っています。

法律改正をやる場合には、立法するだけの必要性があるのかという、そのところに尽きる議論だと思いますけれども、その辺はいろいろ難しい点もあるのだろうと思います。
○松島委員長 ありがとうございます。

では、多田委員お願いします。

○多田委員 まず、恐らく一番重要な論点であろう、下請取引以外の取引にも拡張すべきかというところの話につきましては、既に村上先生のほうからも御指摘ありましたけれ

ども、下請法が対象にしている4つの取引については、相手が自分の言うことを聞かざるを得ないような状況が既にその取引の中に内在的に存在するということが根本にあるかと思えます。

先ほど桜町課長からも御指摘のありました7ページに取引の図がございますが、製造委託、それから情報成果物の委託、あと修理委託も同じだと思いますが、発注者に仕様を決められてしまっているということなので、それをつくった後に買い上げてもらえない限りは不良在庫になってしまう。ほかに転用がきかないというところがあるので、受注者としては多少の無理難題を言われても従わざるを得ないというものがこの取引の中には内在しているといえます。

役務提供委託の方については、仕様等の縛りとかそういうことがあるわけではないですが、これは7ページの取引図の下の水色の方の「自己のための役務提供」、いわゆる外注に当たります。自己のための役務を外注に出す場合というのは、大体自分でできないので外注に出す、あるいはもう自社の能力が足りなくなってきたときに外に出すということになるわけです。これに対し、緑色のほうの役務提供のほうは、自分でもやろうと思えばできる役務を外に出すということになるので、「自分の出した取引条件にあまり文句言うのだったらおまえには頼まない。自分でやるからもういいよ」というふうに言われてしまうという意味において受注者が弱い立場にあるということになります。したがって、下請法の対象となっている4つの取引は、いずれも弱い立場にあるものを、すなわち定型的に弱い立場にあるものの取引を取り上げて下請法の対象にしているということになります。

それに対してそれ以外のものというのは、従わざるを得ないような状況というのが常にあるとは限らない。もちろん従わざるを得ないような場面というのはあるでしょう。ただ、その部分はまさに個別に優越的地位の濫用のほうで認定してやってくださいということになっていますので、下請法の対象となる取引とそれ以外の取引とを仕分けするという部分というのは、やはり残らざるを得ないのではないかと思います。

先ほどの御指摘にもありましたが、こういった背景がある中で、汎用品、あるいは下請の対象となっていない取引では、どうも結局のところあまり実害が生じていないようだというところにつながっていったのではないかと思います。

あと、第1回目でも少し御指摘したのですが、今回の結果を見ますと、確かに下請対象になっていない取引についても下請法上の違反行為について同じようなパーセンテージが出てきているのではないかと、そこだけ見ると、やはり下請法と同じように規制すべきではないかという話も出てくるのですが、規制することによる弊害というものもやはりあるわけです。汎用品についても下請法の対象として、資本金の小さいところをお願いすると面倒なことがあるのであれば、もう取引をやめてしまおう、資本金の大きなところだけつき合えばいいではないかといった結果を生み出す可能性がある。そういった懸念が残ることからしますと、あまりその下請法をむやみに拡張するという点については、

もうすこし慎重な調査ないしは対応でいいのではないかと思っているということになります。

残りの3つの論点については簡単だと思いますけれども、現行の取り締まり状況について、書面調査という手法がたくさん使われていますが、書面調査というのは企業の自浄作用を促すという意味において、非常にいいものであると考えています。法務の方に話を聞いていても、自分たちで自主的に下請法違反を調査しようとしても現場の方たちが嫌がる。何でそんな面倒くさいことを法務は言うのだということになるのですが、やはり書面調査があると、「当局から書面調査が来ている」という話になると、当然従わざるを得ない。その中で自分たちでこんな違反があった、自分たちではないと思っていたけどあったじゃないかということで自主的な是正を促すということになりますので、書面調査という方法は、ソフトなやり方でありながら非常に実を上げる方法ではないかと思います。

あと、立入検査のほうも、中小企業庁は積極的にやられていますが、これも事前のアナウンスのある形でやっておられるということなので、企業の方としても、事前に必要な調査を行い、資料等を準備した上で対応するという意味で、非常にソフトなやり方で、運用面においてもいい方向に来ているのではないかというふうに思います。

あと、個々の書面調査について、余りにも細かいことを要求したりだとか、立入検査のときにあまりにも厳しいことになると、今度はそれが先ほどの下請法の対象企業とは取引をしないという弊害・副作用のほうにも働きかねないということなので、そのあたりの塩梅を運用面では意を用いていただければいいのではないかと思います。

相談体制のところですが、1つやはり残念なのはADRのほうで、なかなか相手の方が来てくれないということがあります。かといって出席を義務づけるというわけにもなかなかいかないというところがあります。ですので、運用面の話になるのか、制度の問題になるのかちょっと別ですが、来なかった場合には、中小企業庁、あるいは公正取引委員会に報告することになりますという、やんわりとした言い方の中で、少しでも自主的に出席することを促すような方法ということを考えることになるかもしれないなと思います。

最後に、書面未交付、あるいは取引慣習のところですが、とりわけ取引慣習の部分については、取引慣習それ自体にどういう合理性があったのかというところを個別に検討する必要のあるのだろうと考えます。やはり取引慣習の背景には、取引の当事者が、お互い何らかの合理性があってできてきたというものも多々あると思います。

もちろん一方が強過ぎるので一方だけの利益になるような慣習というものもあるかもしれませんが、歴史をたどっていくと、実はなかなか合理的なことをやっていたというものが、時代を経るに従ってその合理性を支える状況が変わってしまった。今、見ると全然合理性がない。その結果片方だけが利益を得るという場合も出てきているのだろうと思いますので、ぜひ取引慣習の歴史的な部分、形成過程というところについてのメスを入れていただけると、より納得感のある充実した調査というものができるのではないかと思います。

ちょっと長くなってしまったのですが、私の方からは以上です。

○松島委員長 ありがとうございます。

では、池内先生。

○池内委員 専門家のお二人が言ったことなので、もうあまり加えることはないかと思うのですけれども、汎用品等の問題に関しましては、いわゆるどちらが強くなるかというのは、卸売業者が必ず弱いということではないのです。典型的にどちらが強くてどちらが弱いかというようなものではありませんので、広げるというのはもっと実態を踏まえた上で、それよりはむしろ、いわゆる優越的地位の濫用をもうちょっと定形化していくみたいな作業とか何かをしていったほうがよろしいのではないかと思います。

かといって、いろいろな疑問がすごく未来会議で出たわけですね。実際に中小企業が文句を言っていることがその評価としてそれが正しいかどうかは別として、あれだけのクレームが出てきたと。それに対して中小企業庁が、いや、これはもう関係ないからというわけにもいかないのかという気もします。

そのところなのですけれども、今回の法律改正でいきなり何を変えろというのは、それはちょっと難しいのかなと、今までお二人の専門家の御意見ですからそうかなと思うのですけれども、一方、これは日弁連としてお願いしたい部分はあるのですけれども、下請かけこみ寺の実態というのが弁護士会に全然反映されてきていないわけですね。弁護士を出してくれというときは我々のほうから出したのですけれども、これはADRをやっているの、運営委員会が必ずあるはずですね。認証ADRです。認証ADRであれば運営委員会があるはずなのですけれども、例えば弁護士を出した出身母体のところ、もしかしたらADRセンターか何か入っているのかもしれないのですけれども、やはり中小企業を扱っているところから人を出したので、そういうところを出していただきたい。

相談先の77%が弁護士というのは非常にうれしいのです。一般的に見たときはベストテンにも入ってこなかったのに、ここは上がっているというのはすごくうれしいのですけれども、そういうところに出ていて、下請かけこみ寺の、私はそんなに専門ではないからわからないのですけれども、間口を広げていわゆる強者、弱者みたいなものの相談がたくさんくる。その中で、例えばどんな類型があるのかというようなところをウォッチしながら、それを例えば弁護士会なり何なりというところが見て行って、それでさすがにやはりこれはだめだなというようなことになったら、また何か対策を考えていく。

要するにあの会議でぽっと出たから、ではありますか、ないですかというよりも、せっかくそういういい制度があつて、これだけの相談件数があるわけですから、やはりその分析等を踏まえて、もし改正等をするのであれば、そこに上がってきているものをちょっと幅広く相談案件をとって、その結果を踏まえて行ってこういうことになっていると。そうするとやはり、これは典型的にやはりおかしくなっているのではないかなと思ったら、それはまた入れていくみたいな、動的な形での調査をしていくというような形で、今回の国民会議の意見に対しては対応するというのも1つのやり方ではないかと思います。

○松島委員長 ありがとうございます。

では、中村委員。

○中村委員 簡単に申し上げます。

ただいまの委員の皆様様の御意見とほぼ重なることで恐縮なのですが、いずれにしても、現行下請代金法が非常に世の中に定着しておりまして、その取り締まり等も含めて中小企業庁、公正取引委員会の現下の動きについては高く評価をさせていただいております。これは金融機関としても下請企業の方を拝見をしている中で実感としてございます。

一方、下請代金法の規制対象外の行為をむしろ対象外にするという汎用品取引等についてなのですが、これについては規制の弊害なりの御指摘もありましたが、まさに公正な競争政策の観点等も踏まえて、十分慎重な検討をされたほうがよろしいのではないかと。

一方で、運用の問題として、先ほどから出ております下請かけこみ寺等ですが、私も、事業再生 ADR の団体の専務理事をボランティアで務めておりますし、その関連の学会員でもあるので確認なのですが、この下請かけこみ寺と称されるぐらいですから、下請代金法の適用対象上の紛争しか取り扱わないというふうになっておられるのでしょうか、恐らく法務省の認証ベースでは。したがって、そういう下請に類似した取引の悩み、相談ごと、あるいは紛争解決について、よしんば相談に行かれたときに、場合によっては受け付けておりませんか、そういうことになっていないのかどうかということも含めて、先ほどの池内委員御指摘のような実態を調べていただければというのが1つと、むしろ下請かけこみ寺というのは大変よいというか、インパクトのある言葉ですが、下請以外でもやはり大企業対中小・零細企業等々の取引関係の中で、いわゆるしがらみのもとで泣く泣く受けているような行為もあるかと思いますが、そうしたものの紛争解決の1つとして受け入れていかれるような、そういう機能を加えて、コスト低廉、中立性、さらに情報の秘匿というような、まさに認証民間 ADR の特徴を生かした活動を PR されていかれるのがよろしいのではないかと思います。

なお、全国展開をされているということですが、現在法務省の認証 ADR 団体は 100 を超えておりますが、その中で、実は活発に動いているのはまだまだ少数であるというふうに伺っております。

これはまだまだ世の中の認識度が、ADR 全体について低いということが言えるのですが、ぜひもろもろ PR をしてくだっ、て、中小零細業者がよくわかるようにしていただければと。商工会議所さん等々、団体も協力はされておられると思いますが、どんどん知っていけば、知るほどよい制度ではないかと私自身も思っております。

よろしく願いいたします。以上です。

○松島委員長 ありがとうございます。

では、柿崎委員。

○柿崎委員 簡単に2つだけ申し上げます。

問題は、この12ページの図表12に出ていますけれども、相談していない方々が94%ぐらいいる。これをもっともっと相談しやすい体制をつくるということが1つ大きな課題なのだろうと思いました。

その一つの方策として、このかけこみ寺というのがあるということなのですが、全国で48カ所ということによろしいですか。つまり、1県に1カ所です。というのは、いかにも少ないというか、仮にこういうかけこみ寺を1カ所にするにしても、それにつながりような機関、例えば商工会議所であるとか、商工会であるとか、あるいは今回認定された支援機関をうまくいかに何らかの形で使うとか、そういう形の相談のしやすさ、それをいかに充実していくのかというのがポイントなのかと思いました。

もう一つ、先ほど来の議論と同じですけれども、この汎用品のことは、7ページのところでわかりやすく御説明いただいているとおおり、上のほうの取引というのは、いわゆるホールドアップ問題が生じるような構造にある恐らく取引なのだろうと思います。その一方で、この汎用品ということは取引する中小企業の側にもいろいろな選択肢があるわけですから、あるいはホールドアップ問題に通ずるわけではないので、これはそこまで一緒にするというのは、ちょっと概念的にはなじみにくいのかと思った次第です。

以上です。

○松島委員長 ありがとうございます。

おおむね第1の論点については、皆さんその必要については、どちらかというとな消極的である。もう一つの論点である相談体制については、相当改善をする余地があるという御指摘だったと思いますが、取引課長の方から。

○桜町取引課長 さまざまコメントいただいてありがとうございます。

結構共通しているものが多かったと思いますが、まず事実関係のところから申し上げたいと思いますが、13ページ、説明を飛ばさせていただいてしまいましたけれども、下請かけこみ寺の運用の実態でございます。

図表15をごらんいただきますと、寺への相談の件数の内訳でございます。下請法の関係もそれなりに多くて1,000件ぐらいあるのです。全体4,000件の中で、実は建設業法の関係が1,000件ぐらい、それからその他というのは実は半分ありますけれども、これはいわゆる私法上のトラブルということでございまして、先ほど御指摘いただいたように、下請法の相談だけしか受け付けていないのではないかということについて申し上げます。そういうことにはなっていないで、中小企業の方からしてみると、自分が悩んでいる取引が下請法に該当しているのかどうかなどわかりませんので、そういったものも全体として引き受けて、建設業法の関係であれば国交省の適正化センターにおつなぎをすとか、あるいは私法上のトラブルであれば弁護士の先生にお願いする、さまざまなところと連携をしながらやっております。ADRも同様の考え方で運用しております。

それから、寺の数が少ないというところにつきましても、商工会、商工会議所とか、あるいはその認定支援機関もこれから大いに使っていくといけないと思っておりますので、うまく連携をしていきたいと思っております。

それから、下請法の法律としてどう考えるかというところが、さまざま御意見いただきましたけれども、おっしゃるように、下請法の規制対象内の取引と対象外の取引は質的に違うのではないかとということでは、我々も非常に重く思っております、そのところは、本当に改正をするのであればしっかり見ていかないといけない、慎重な検討が必要だというふうに思っております。

現場でやれることは法律でなくても、寺の運用も含めていろいろできると思いますので、やれることをやりながら、動的な落とし方というお話もあったと思いますが、法律を改正するというだけでなく、いろいろなことをやりながら考えていくということが大事ななと思っております。

実は、今回のこのアンケートを踏まえまして、相談ももうちょっと受け付けやすいようにしたいということで、今まで外向けには下請法の相談を受けるということを行ってまいりましたが、中小企業庁の中としても、それ以外の中小企業の取引でお悩みのことがあれば何でも相談してくださいというのをまずインターネットで今月中には窓口を立ち上げたいと思っております。

それから、電話での相談をしたいという方も結構いらっしゃいますので、職員の教育などもしながら、来年度の頭ぐらいからはそういった体制も新たに立ち上げたいと思っております。

数字が多いかどうかは別にしまして、一定程度何らかのまずそうな行為があるということも今回のアンケートの結果わかってまいりましたので、下請代金法の運用については、もう一遍一から見直して強化できるところがないか、本当に悪いところは厳しく取り締まって、そうでないところは効率的な運用をするという観点で、もう一遍見直しをしてみたいと思っております。

それから、肝心な下請法の対象外の取引につきましても、取引の慣習とか、もうちょっとしっかり調査を入れながら、先ほど申し上げたようにやれることをやりながら、動きながら考える、こんな感じでやっていきたいと現在のところは考えております。

○松島委員長 中村委員。

○中村委員 御指摘ありがとうございました。

私の勉強不足の疑念は氷解いたしましたので、大変恐縮です。

1点だけなのですが、ADR が相手方不参加というケースが多々あるという御指摘がございました。例えばであります、業界団体によっては、少なくともADRのテーブルにつくという努力義務を申し合わせているものもあります。業界団体の申し合わせです。

それから、例えば、事業再生ADRですと特定調停前置ですから、これが不成立になりますと特定調停ないし法的整理、いわゆる訴訟沙汰みたいなものですが、これにつながるの

ですよということで、では面倒だから今のうちから参加しましょうということで、インセンティブを与えているようなものもございます。これはあくまでも例ですが、以上です。

○桜町取引課長 深化させていきたいと思えます。

○松島委員長 ありがとうございます。

それでは、第2の論点は以上といたしまして、最後の論点、「法制検討ワーキンググループにおけるこれまでの論点整理について」、これから議題として取り上げたいと思えます。

まず、事務局から御説明をいただきたいと思えます。

○蓮井課長 申し訳ございません、盛りだくさんになってしましまして、残りは簡単にごくかいつまんで御説明をしたいと思えます。

これまでの議論の論点を取りまとめているものでございます。資料6でございます。

めくっていただきまして、基本法についてまず書いてございますけれども、今日、基本法につきましてはいろいろ御議論もいただき、御指摘いただきましたので、これについては基本的にこれまでに議論された第1回での議論等含めたまとめでございまして、今日の御意見も踏まえて、さらにこれはブラッシュアップしていきたいと思っておりますので、3ページ目までは省略させていただきたいと思っております。

4ページ目以降でございますけれども、「中小・小規模企業に対するきめ細かい経営支援体制の構築」ということでございます。

先ほど来議論に出ておりますが、いわゆる知識サポート・経営改革プラットフォーム等についての論点でございます。中小・小規模企業をめぐる内外環境が大きく変化する中で、経営支援ニーズの複雑化・高度化・専門化、これにきめ細かく対応できる経営支援体制の再構築が求められているというのが、“ちいさな企業”未来会議の取りまとめにおける論点でございました。

それを受ける形で、まさに意欲はあるけれども知識は十分でないというお声が非常に多うございましたので、そういう事業者・企業者・後継者に対しまして、起業・安定化・成長・事業承継といった各段階で必要となる実践的で生きた知識を円滑に共有できる新たな仕組みというものを構築したいと。

その際に、全ての小規模企業者がコストをかけず、容易に使えるような仕組みとする観点で、発達した情報通信技術の活用、さらに、それが困難な方にとっても新たなビジネス創造の機会が得られるような各地域におけるマッチングを加速させる仕組みという二本立てを考えているわけでございまして、それを受けて IT 活用支援と現場での支援という二本立てということでございます。

それを具体的に書いたのが5ページ目でございます。IT 支援につきましては、国がオーナーとなって100万社以上の中小・小規模企業と1万社の専門家、支援機関が参加するITプラットフォーム、その基本機能は、書いてございますような政策情報提供と申請受理、

企業間コミュニティ形成やマッチング、業務連携促進、財務面での経営改革支援といった4つの支援ということでございます。

民間のコンソーシアムが、国の監督の下でシステム開発や運営を実施するということを想定しております。

一方、現場での支援につきましては、地域の中小・小規模企業者と専門家・先輩経営者が膝詰めで指導や情報交換を実施する全国200カ所以上の拠点づくりということを議論させていただいたときに、6ページ目、7ページ目で、まさにこういう法制ワーキングにおける各委員からの主な御意見をまとめさせていただいております。

一番最初は主体の議論、2つ目以降は国の関与に関する議論で、例えば財務健全性や実施計画の審査、システムに関する検査・監督等の法的措置の必要性、それから、運用コストの一部を費用負担する支援をする仕組みですとか、地方からも情報を発信が可能であるシステム設計、プラットフォームの制度への参加者の主体的なかかわり方の問題、さらに信用情報をどう管理するか、経営改革の支援が失敗した場合での責任問題などです。さらに企業としても、ビジネス上の気づきですとか、オンライン上での議論の投げかけ、活発化する仕組み、地域間を超えたメール、相談機能などの指摘があったところでございます。

現場での支援が7ページ目に書いてある論点でございますが、こちらも同様に主体の関係ですけれども、まず、内容としての海外の情報の提供、さらには主体としての先輩経営者の組織化、それから、誰が担うのかという担い手になりますけれども、商工会、商工会議所等の認定、あるいは認定支援機関との関係。さらに自治体をどういうふうに位置づけるのかということ。

それから、これについては一定の政策誘導機能を持たせることができるのではないかと御指摘。さらに地域プラットフォームの既存の支援体制の再構築等に貢献できるのではないかと御指摘。さらに、最低限地域格差が生じないようにどういうふうな機能を持たせる必要があるのかという御指摘等がございました。

さらに、そういったことを受けて、検討の方向性ということで、8ページ目に書かせていただいているような論点を提示させていただいているところでございます。

提供主体を民間ベースとするのかどうか。あるいはその主体の財務健全性の確認の必要はあるのか。国の関与としての仕組みをどういうふうにするのか。信用情報の管理を法的担保する必要があるのかどうか。それから中小・小規模企業にとって安心して使えるようなコミュニティ、マッチング機能を構築するための情報や専門家の情報の真正性の担保の必要性。ソフトウェアに関する国の関与のあり方、さらには責任の持ち方。

それから財務情報ですとか、膨大な情報を管理する主体に対する特別の行為規制を課す必要性。さらに信頼できる情報だということ証明する表示等の仕組みの必要性等についての検討の方向を示しているところでございます。

さらに、現場での支援につきましても、誰が担い手なのか、それへの国の関与、さらに既存の支援機関との今回の支援事業の整理、それから行為規制をどう位置づけるのかといったことでございます。

続きまして、9 ページ目。「小規模企業者等設備導入資金助成法のあり方」でございます。こちらでも簡単に申し上げますが、指摘されたのは、きめ細かな新たな融資制度ということで、経営支援等とのパッケージをするような形での融資制度の創出とあわせて、これは廃止することが必要ではないかというような御指摘、論点でございます。

既に、現状かなり検討が行われているこの設備導入の貸付につきましては、かなり休止しているところがあるとか、ニーズが大幅に落ち込んでいる。さらには関連する機械類信用保険等の廃止等もあったことで、一方で制度融資などは使われているということもございまして、ワーキンググループにおいては、主に、補完的な役割があるのではないかという御指摘もあった一方で、延滞債権等の問題、管理能力の問題等も御指摘がありました。

そういうことで、新しい制度をつくるのであればグローバル貸付などもできる仕組みを考えたかどうかという御指摘もありまして、最後にあったのは損失補償契約についての重たい問題であるというような御指摘もあったということも受けて、これを新しい融資のあり方などとの関連の中で発展的な解消をすべきではないかというような検討の方向性を示しているところでございます。

下請の振興方策でございます。11 ページ目以降ですが、こちらでも、未来会議ではここに書かれているような取りまとめがされているわけでございますが、現状としては、やはり取引額の最も多い事業者への依存度が 50%超の下請・中小企業がまだ 4 割もおられるということでもあります。

一方、親企業がだんだん海外へ出ていかざるを得ない中で、下請の企業に対するお世話するところまではなかなか立ち至らないような状況が増えている中で、現行の下請振興をどのように見直していくのかという論点でございます。

それにつきまして、13 ページ目でワーキングの委員の御指摘がございました。海外との関係での御指摘があったのが多うございます。海外に親が出ていった場合、あるいはそれに合わせて下請企業も海外に出るということもあり得るのではないかと。一方、残ったサプライヤーがどう生き延びるかという観点が重要だということ。さらに、状況に応じて連携のバリエーションをいかに変えていけるのかという仕組みも考える必要があるのではないかと御指摘。

さらにグループに関しましては 14 ページ目にございますように、そのグループというものの権利能力なき社団でどこまで何ができるのかという話ですとか、企業連携をつくった後の企業連携の中での信頼関係をどのように維持するのか。あるいは、その連携体が変更した場合にどのような形になるのかといった御指摘がございました。

それを受けながら検討の方向性といたしましては、下請企業の新たな取組としての自立化、課題解決型ビジネスの展開、企業連携の活用といったものをどのような形で具体化していくのかということをご検討していきたくらいでございます。

最後、15、16 ページ目でございますが、最適な資金調達ということで、いわゆる電子記録債権を信用保険に位置づけたいというようなことでございますけれども、その際に、16 ページ目でございますように、委員の御指摘の中で、いわゆる資金調達に資するという理解が薄いので、こういった点の普及啓発が必要と。さらにはその前提としての電子記録債権の知識やパソコン等が必要だということでございます。こういったこと等が必要ではないかということをご検討して、検討の方向性といたしましては、資金調達手段の多様化を図るということから、特にその実務についての普及啓発を行うような体制整備、環境整備を講じるべきではないかというような御指摘をいただいたところで検討していきたくらいと考えております。

雑駁でございますが、以上でございます。

○松島委員長 ありがとうございます。

我々も駆け足で議論してきまして、それを“ちいさな企業”未来会議での議論と我々の議論、それからそれを踏まえて今後の検討の方向性をそれぞれのトピックについてまとめていただきました。

これがこのワーキンググループの報告になるわけですが、次回で包括的に検討した上で、確定をしたいと思いますが、とりあえず今の御説明の段階で、ここは大事な点だということがありましたら御発言をいただきたいと思いますが、いかがでございますでしょうか。

池内委員。

○池内委員 プラットフォームの件なのですが、プラットフォームは研究会をやっている、そこで議論もされているのだらうと思えますし、あそこの運営のあり方をどうするかというのは議論されていると思うのですが、ここに書かれていないのですが、中身を誰がどうやって決めていくのかということ、ものをつくっても中に何をに入れるかによってオブソリートしたような情報が入ったら意味がないわけです。

今回、ここでワンストップということであるならば、あらゆる中小企業支援機関はやはりここには参加していて、それぞれの機関がそれぞれ最先端の情報とか、今の問題点、本当にアクティブな問題点とかというものを持って、そこを伝えるべき情報があるとかというのは、それぞれの機関において特殊性があると思うので、それを吸い上げて、それがそこから流れていって、いわゆる情報提供が本当にワンストップになっていると。非常にハイブリッドでカレントな情報が流れるというような仕組みを、ぜひつくっていただきたい。

では誰がそこを考えていくのかというのは、また研究会なり全体会議とかで議論することだと思っておりますけれども、その視点はぜひ入れていただきたいと思っております。

○松島委員長 大変大事な視点だと思います。

ほかはいかがですか。

では、村上委員。

○村上委員 この点というよりは、下請法のことでもう一点だけ最後に追加させていただきます。

調査の報告を見てかなり面白い点が幾つか出ています。先ほど多田委員からも出たように、取引慣行、実際に昔から行われていたもので、それはそれで現実に事実上行われて、それに対していいとか悪いとかの価値判断をどうするのか、それから、先ほどの発注交付書面が出てきても、仕様自体についても書かれていないものが結構あって、いろいろなものが抜けていると。それは別に抜きたくて抜いているのではなくて、その段階ではまだ書けないとかいろいろな事情があって書けないものがあるのであって、そういう意味で発注書面にも書かない事項もある。

それから、先ほども出ていましたように、発注企業と受注企業で意識が完全に分かれている。どちらが悪いのかについて、お互いに言い分が全然違う話になっている事例というのは結構あるわけです。これはいずれも非常に難しいテーマで、なかなか学者でも本格的には取り組まないのが割とグレーになっている部分ですが、ぜひ、現在下請法の対象になっている取引でも結構です。それから、もちろん外れる取引でもよいですが、何でそういう形になって、それがどういう原因でどう評価するかという、その辺の実態調査というか、それはぜひ、もしできるならばやっていただきたいというのが、単純な要望になります。

○松島委員長 経営史学者としては大変大事なポイントで、恐らく歴史的な、経営史的な分析が必要な分野ではないかと思います。

ほかに御意見、御発言ございますでしょうか。

次回、またまとめて包括的に議論いたしますので、今日の原案に関して、特にここはもっとクリアにするべきであるとか、注文でもいいと思うのでございますが、お手元のものを見て御発言いただければ大変ありがたいと思います。

では、鍛冶部長。

○鍛冶事業環境部長 池内先生の意見ですが、J-Net21 という中小機構が運営している、これのある種ひな型のようなサイトがございまして、これは1年間で4,300万ページビューでかなり見られています。その一番の人気商品が中小企業政策の一覧の情報なのですが、これ実は、舞台裏は結構ローテクで回してまして、10人ぐらいの専門職員が毎日いろいろな自治体さんの情報を見てそれを引っ張ってくるという、逆にすごい手作業でつくっているというところございまして、そういうやり方もあれば、先生がおっしゃったようなある種統一フォーマットを決めてプッシュ型でどんどん投げ込んでもらおうと、それが自動生成されるみたいな、いろいろなやり方があると思うのですが、まさにここは技術的なこととか、民との境目をどうするかとかいろいろございまして、非常に重要な論点なので、別途進めております技術検討会の経過報告も含めて、次回また御説明したいと思います。

○松島委員長 ほかに御意見、御発言ございますでしょうか。

柿崎委員。

○柿崎委員 前半の議論とも関係するのですけれども、この小規模企業というところを特出しする意義、普通に考えれば、その塊で固有のニーズがあるとか、固有の打ち手が必要だとか、そういうことだと思います。

この小規模事業の特徴を、先ほどいろいろなデータで御説明いただいたのですけれども、いろいろな経営的に弱いというような特徴はありながらも、それだけだと当然まずいなと思います。そこで、何がキーワードになるのだろうと、先ほど来資料を見させてもらっているのですが、やはり多様なのだろうと思います。グローバルな成長を目指す企業もあれば、地域の需要を取り込む企業もあれば、あるいは最近テレビでも新聞でも非常に話題になっていますけれども、3Dプリンター、三次元プリンターを利用して1人でもメーカーになるとか、ああいう社会実験的な取組を促すような集団であると、非常に世の中の多様性を促進する、それが結局イノベーションにつながっていく、そういう塊としてとらえるということなのだろうと思います。

多様性があるということは、政策で1つ決めて、何か画一的な政策を実行すれば何か解決するというわけではないから、先ほどの知識サポートプラットフォームのような仕組みで支援していく必要があるのだと、こういう多分つながりなのだろうと思います。

こういったプラットフォームを活用することで、現場の多様なニーズに多様な形で応えていく。プラットフォームがその橋渡しになるということだろうと思います。そのときに、もしかすると書いてあるのかもしれませんが、多様な小規模企業のニーズに応えるというのは大事だと思います。それに対応するために、支援機関側の多様性というか、もう少し言うと支援機関側の新陳代謝とか、あるいは支援機関側のグループ化、あるいは連携ということも促進できるようなプラットフォームの仕掛け、仕組みづくりということが必要なのではないかと思った次第です。

以上です。

○松島委員長 ありがとうございます。

ほかにございますでしょうか。

鍛冶部長。

○鍛冶事業環境部長 今のまさに御指摘の支援機関の糾合というのでしょうか。1つのやはり要が認定支援機関制度の活用といいますか、ここで今2,100社の方が既に第1号認定されておりまして、年度末までに5,000行くのではないかと我々期待しておりますが、この方々を、例えば属性とか、専門性、多様性で糾合する、その糾合のプラットフォームとしても知識プラットフォームを位置づけるという意味で、まさにその支援策のパッケージ化を図っていく。これは再生戦略の閣議決定の文章でも、そこのキーワードが入っておりまして、これは非常に重要な御指摘だと思っておりまして、そこに向けてつくり上げていきたいと思います。

○松島委員長 ありがとうございます。

ほかにございますでしょうか。

私のほうから1点だけ申しますと、今日の話題でも出ていたのですが、インバウンド、アウトバウンド含めたグローバル化の中で、日本の中小企業、特に規模の小さなところが新しい局面に直面している。その課題をどういうふうに政策系統が捉えて、どういう考え方で施策をしていくのかということがわかるような骨太な思想というのでしょうか、それがこの法制検討ワーキンググループの論点整理の一番上に来るようになっているといいなと思います。

そういう時代に認識をクリアにするということが、このグループの報告の説得力を増すということにつながると思っておりますので、次回また、御議論を深めていきたいと思えます。

今日は、遅くまで御検討いただきましてありがとうございます。

事務局のほうにお返しをいたします。

○蓮井課長 4時を過ぎて、盛りだくさんな内容で、説明は全て早口でまことに申しわけございませんでした。

次回でございますが、ちょっとまたスケジュール等、別途事務的に御連絡をさせていただきたいと思えます。また、今日の特に御議論以外にもいろいろ御議論があると思えます。それにつきましては、本当にどんどん別途事務局までいろいろとまた御連絡をお届けいただければと思えますので、何とぞよろしく願いいたします。

次回につきましては、先ほど申し上げたとおり、また別途事務的に御連絡、調整をさせていただきたいと思えます。

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4回法制検討ワーキンググループ」を閉会いたします。

ありがとうございました。