

○岸本経営支援課長 本日は、御出席をいただきまして、誠にありがとうございます。

お手元の資料の確認をさせていただきます。

今日は多数の資料が資料1～資料10-2までございます。そのほかに何点か追加で配付しておりますので、確認をさせていただきます。

まず議題の中で再生の問題がございまして、その関係で要望書を3件いただいております。事業再生実務家協会、日本弁護士連合会、日本公認会計士協会とございます。会計士協会のほかの座談会の資料も配付をさせていただきます。

今年の10月から開始をしておりますモバイル中小企業庁のチラシを1枚お配りいたしております。

「中小企業の現状と今後の施策」という本日付の資料を配付させていただきます。もしないものがございましたら、お配りをさせていただきます。

本日は、配付資料の次のページにある議事次第に沿って進めさせていただきます。

本日は、委員総数29名中22名の方がお越しになる予定で、そのほか代理の方が2名御出席の予定でございます。過半数の出席ということで、本日の部会は成立いたしております。

本審議会の審議の経過については、公開としてございまして、議事録は中小企業庁ホームページに公表させていただきたいと考えております。

それでは、議事進行は渡邊部会長をお願いいたします。

○渡邊部会長 本日は年末で大変お忙しい中、御出席いただきましてありがとうございます。まず議事に入る前に、今年8月に行われました中小企業政策審議会経営支援部会以降の委員の方の異動につきまして、事務局から紹介をお願いしたいと思います。

○岸本経営支援課長 前回から2名の委員に御就任をいただいております。

関哲夫委員でいらっしゃいます。

曾我孝之委員でいらっしゃいます。

現在の委員名簿がお手元の資料2に御用意をいたしております。本日は中小企業の事業再生支援の強化について審議をいたしますが、関係者の皆様から御要望、御意見を賜り、産業活力再生特別措置法の改正の方向性について御議論を深めていきたいと思っております。

その関係で、事業再生実務家協会の松嶋英機代表理事。

日本弁護士連合会法的サービス企画推進センターの副本部長、第二東京弁護士会所属の飯田隆弁護士。

同じくサービス企画推進センター中小企業支援プロジェクトチーム委員、第二東京弁護士会所属の高井章光弁護士。

公認会計士協会の浅井万富常務理事に御参加をいただいております。

○渡邊部会長 それでは、議事に入る前に、部会長代理を選出したいと思います。これまで本部会の部会長代理は江崎格委員が務めていらっしゃいましたが、12月24日に辞任されました。そこで、本部会の委員から適切な方を選出させていただきたいと思っております。どなたか推挙される方がいらっしゃいましたら、お願いしたいと思います。

上野委員、どうぞ。

○上野委員 部会長代理に松島茂委員を推薦申し上げたいと思います。松島委員は中小企業論を法政大学で研究され、中小企業行政にも非常に精通されておられます。大変学識の豊かな委員でございますので適任だと考えております。どうぞよろしく願いいたします。

○渡邊部会長 ただいま上野委員から松島委員が部会長代理として適任であるという推薦がありました。そのほかにどなたか御推薦はございますか。

それでは、松島茂委員を部会長代理とすることで御異議ございませんか。

(「異議なし」と声あり)

○渡邊部会長 ありがとうございます。松島茂委員を部会長代理にされたいと思います。

それでは、開催に当たりまして、長谷川中小企業庁長官から一言ごあいさつをお願いしたいと思います。

○長谷川中小企業庁長官 皆様、おはようございます。長谷川でございます。本日は、年末の大変お忙しい中、御参集いただきましてありがとうございます。

本日は、大きくは2つのことを御審議いただきます。1つは先ほど課長の岸本から申し上げた事業再生の話で、もう一点は人材確保について、でございます。

参考資料の資料10-1を御参照いただきたいと思います。現在、中小企業・小規模企業対策につきましては、大変な状況でございますので、政府の中でも重要な施策と位置づけております。

施策は多くありますが、大きく分けて4種類のことを私どもは並行して進めております。そして21年度予算案と今年度の2次にわたります補正予算案合計で1兆を超える額を頂戴しております。

かつて行政府は予算をどのくらい取るかが競争になる時代がありましたけれども、今は託された予算でいかに成果を上げるかということが重要になっておりますので、その意味でも皆様のお力をお借りしたいのでございます。

そのうちで赤い部分の1が、1件でも倒産を防ぎたい、あるいは大変な苦境に直面している中小企業の方々の立場を公正にするという目的の中小企業金融対策です。

下請は、これは法律の執行ですが、こういう時期ですので、下請企業はしわ寄せがきやすいということで、この法律の適用につきまして、どこまでこの法律が適用できるかということの検討をしております。

2.が経営力の向上ということで、これは中小企業の状況に応じて、それぞれ処方せんというか、オプションを用意することで、本日、御審議いただきます事業再生支援というのはそのうちの1つでございます。

3番目は、そうはいってもまだまだ大変多くの中小企業の方には勢いもありますし、ポテンシャルもございます。活躍の範囲を広げるということで、農商工連携等と輸出促進あるいはビジネス開発といったようなことを進めておまして、後ほど御報告をさせていただきます。

4番目は、中小企業の中でもとりわけ小規模企業というのは数としては大変多く、商店街もそれぞれ街の中で大変御奮闘をいただいております。新しい商店街対策の方向を今、模索中です。

最後に、先ほど岸本から申し上げましたモバイル中小企業庁というものですが、広報と言うより、

正確にはパブリックリレーションズと言うべきなのでしょう。私どもがやっていることを発信して、皆様方のリアクションをいただきたいということで、ささやかながらこういった電子媒体でのお届けもしております。

この表紙に写っておりますお嬢様は、中小企業基盤整備機構が中小企業の施策の展開を象徴するというので契約をしている女性でございます。是非御活用いただきたいと思っております。

○渡邊部会長 ありがとうございます。

それでは、本日の議題につきまして、事務局から御説明をお願いしたいと思います。

○岸本経営支援課長 まず、中小企業事業再生支援の強化につきまして、資料の3-1、3-2を用いて、私から御説明をさせていただきます。

私から施策の紹介をさせていただきました後は、先ほどの要望書につきまして、今日、御出席いただいた関係者の方々から御発言をいただきたいと思っております。

まず、資料3-1でございます。1ページ、再生支援の現状でございますけれども、今年に入りましてから、中小企業再生支援協議会の方に来る再生の相談も、前年と比べまして2割程度増えてきております。その背景には、原油・原材料の高騰、あるいは国際的金融不安に起因する景気後退ということがあろうかと思っております。

本日御説明いたしますのは、産業活力再生特別措置法の改正をすることによって、中小企業の事業再生の円滑化を図りたいということでございます。我々が注目している再生の方式は、中ほどの再生手法。再生支援協議会が平成15年に設立したころは返済の繰り延べが大半でしたが、最近では3分の1程度が右側の直接放棄、いわゆる債権放棄と、もう一つは第二会社方式(事業の切り出し)が増えてきておまして、特にこの第二会社方式は債権カットを行う場合の主流になる方式だろうと実務家の間では言われております。

この第二会社の方式を円滑に進めていくために、今回制度面の手当と再生支援協議会の支援体制の強化という2点を考えております。

4ページ、第二会社方式という方式ですが、これは経営状況が悪化している中小企業の中で、将来性のある事業、事業価値のある事業に着目をして、その部分については会社分割あるいは事業譲渡という形で別の会社に事業を移す。残された部門については、会社を閉じる、特別清算の手続きをとるという方式でございます。

この方式が最近増えている背景にはメリットがあるわけですが、1つは金融機関の協力は得やすいということがございます。第二会社でない直接放棄の場合には、各金融機関の放棄額を話し合いで決めるということが必要になるわけですが、第二会社の場合は特別清算という法的整理に入りますので、金融機関の協力は得やすいということが1点ございます。

2点目に事業価値のある事業を運営するスポンサーあるいは経営者の立場からしますと、第二会社に事業を移せば、想定外の債務であるとか、さまざまなリスクから遮断をすることができるということで、スポンサーあるいは金融機関の円滑な協力を得るために第二会社方式が増えているというのが現状でございます。

右側の棒グラフのとおり、金融機関の債権放棄を伴う再生計画の3分の2程度が第二会社方式に

移行してきているというような状況でございます。

こうした第二会社の中で、今回法的な手当をして支援しようと思っっている企業の要件について、5ページの右側に3つの要件の記載をしております。

1点目は私的整理で、金融機関の債権放棄を伴う場合の一般的な基準で、再生計画の遂行によって経常収支が黒字化をする。有利子負債とキャッシュフローの倍率が10倍以下になる。10年以内で債務の償還ができています。こうした健全な事業として再生できる見込みがあることが基本でございます。

このほかに、今回法的な支援をする条件といたしまして、1つは雇用の確保。承継事業に係る従業員のおおむね8割以上の雇用を確保するというのと、これは労働組合への説明を含めてですが、従業員との説明、従業員との適切な調整が図られていることを1つ目の要件にしております。

2つ目としまして、取引先中小企業の利益を不当に害さないこと。私的整理の場合には、取引先の売掛債権を保全できるというのが1つのメリットでありますけれども、そこが確実に図られているかどうかということを確認基準にしたいと思っております。

そのほかの要件として、2点ございまして、左上の有利子負債とキャッシュフロー比率の倍率が20を超えているという条件でございますが、これは債権放棄を伴うような金融機関の協力の過去の事例を見ますと、この20倍を超えているというのが通例でございますけれども、これ以外にも実質債務超過に陥っているような場合ですとか、業種、業態に応じては、20倍を下回るような場合であっても認定になる場合はあろうかと思っております。

その下の債権者である金融機関の同意を得ていることとございますけれども、この第二会社方式は、今回の事業再生以外の目的でも過去から使われてきている方式であります。金融機関の利益を害している場合も過去には見られております。そうした点をかんがみまして、今回は認定をする前段の条件として、債権者である金融機関の同意がきちんと得られているかということを確認したいと思っております。

確認の方法としましては、大半は再生支援協議会の再生計画という形になろうかと思っておりますけれども、それ以外にも私的整理ガイドライン、RCCの企業再生スキームなど、幾つかの類型が考えられると思っております。

こうした要件を満たした事業再生計画につきましては、3つの支援措置を講じたいと思っております。1つ目は許認可の承継でございます。

資料3-2に幾つかの事例の御用意をいただきましたが、事例1が旅館業の例、事例2が建設業の例、事例3が運輸業の例、事例4が印刷業の例ということでございますけれども、事例の1~3につきましては、それぞれ事業の継続に許認可が必要な業種でございます。

それぞれのページの一番下の「5. 課題となった点」をごらんいただきたいと思うのですが、旅館業の場合は、旅館業の許可を得るのに時間を要したため、営業開始に遅れを生じた。

建設業の場合は、建設業の許可を取得するのに1か月半程度かかったため、その間、受注ができなかった。

運輸業の場合も、運送事業許可の取得に時間を有したため、再生計画に遅れが生じた。

それぞれの許認可省庁あるいは都道府県に確認をいたしますと、事前の相談をすることによって、こうした空白期間がなるべく出ないような工夫はしていただいておりますが、どうしても一定の空白期間が出るというのが現状でございます。

また、許認可取得の確実性がないために、スポンサーが協力を躊躇するといった事例も見られており、この許認可の承継について、今回法律上の手当をしたいと思っております。

2点目が税負担でございます。税負担につきましては、資料の7ページをごらんいただきたいと思います。旧会社から第二会社に土地あるいは建物の移転をいたしますときに、国税の登録免許税と地方税の不動産取得税がかかってまいります。これらの税負担が再生事案によっては税負担だけで1,000万を超えるという事案も出ております。今回、21年度税制改正において、この登録免許税と不動産取得税について、概算で2割程度ですが、軽減の措置が図られる見通しとなっております。

3点目が金融面の支援です。金融面の支援について同じく7ページをごらんください。この第二会社が旧会社から事業を取得するときの資金あるいは事業取得後の運転資金等につきまして、政策金融公庫の低利融資、信用保険法の別枠化、中小投育法の出資上限の引き上げの3点を手当いたしたいと思います。

続きまして、資料の8ページの再生支援協議会の機能強化について御説明を申し上げます。昨年の6月に、中小企業基盤整備機構に各県の再生支援協議会の活動の支援をするための全国本部が設置されております。この全国本部のこれまでの活動として、個別の再生事案について先進的な事例を紹介する、あるいは余り先例のないものについて弁護士、会計士、あるいは実務家がアドバイスをするという一方で、各県の支援協議会の活動の円滑化を進めております。

また、税制あるいは法制を始めとするさまざまな制度改正がありますけれども、そうした制度改正で再生の現場にどのような影響が出るかという実践的な情報の提供もしているところでございます。

今回、第二会社の支援を強化するに当たり、この全国本部の機能・能力を更に活用できるよう、法的には各支援協議会から全国本部に個別の事案を相談するときに、今、制度の障害になっている各支援協議会の秘密保持義務を基盤整備機構との間では解除をするということにしたいと思っております。

今年から特に、再生支援計画を策定する前の事業の評価あるいは財務の評価、デューデリジェンスの費用が相当不足をしてきております。その手当も含めて、平成21年度は予算額を5億円増額し、各支援協議会の活動を一層支援したいと考えております。

政策面の紹介は以上です。

○渡邊部会長 ありがとうございます。委員からの御発言に先立ち、再生実務の専門家の皆様からの御意見を伺いたいと思います。

まず、事業再生実務家協会の松嶋英機代表理事にお願いしたいと思います。

○松嶋英機様 松嶋でございます。私ども事業再生実務家協会の設立経緯、内容につきましては、要望書に書いてございますから省略させていただきます。要望の背景につきまして、中小企業再生支援協議会の機能強化をするというお話が先ほどございましたが、私も全国本部に関係している立

場から言いますと、ここ数年格段に機能が強化されているということが実感として感じております。これを更に強化していく必要があると考えます。

私も弁護士でございますので、1971年の弁護士登録以来、事業再生を中心にして仕事をしておりますが、この第二会社方式による再生支援というのは、弁護士のそういう事業再生の専門家に言わせますと、地方での中小企業の再生についてはこれしかないのではないかという意見が大半でございます。

しかし、この方式につきましては、2ページに書いてございますとおり、許認可の問題とか、税負担の問題、新たな資金の問題というネックがございまして、私どももここ30年以上もこの問題に大変苦労してきました。現在も苦労しているということでございますので、この阻害要因をどうしても取り除いていただきたいと考えております。

ただし、第二会社方式というのは悪用する例もございます。なぜかといいますと、事業譲渡というのは私的手続の部分でございまして、株主総会の特別決議でもって金融機関がわからない状況でもできるんです。あと強引に残った不良資産の部分、負債の部分で特別清算できちんとやればいんですけれども、ほったらかしで破産にしたりする例もございまして、こういったものをどうやってしないようにさせるかということも重要なものでございます。

要望事項としましては、結局阻害要因をなくす方策を法律でもって制定していただきたいということでございますので、第1には、この第二会社方式による事業再生に対する支援をお願いしたい。具体的には、ここに書いてございますとおり許認可の承継がスムーズにいくように特例を設けていただきたい。

これは中小企業庁さんの今日、配布されました資料の中にも具体的な旅館業とか、建設業とかございますが、こういったものが典型例でございます。

私が経験した範囲内でも、勿論こういうものもございますけれども、特殊な例もございます。例えば原子力設備の警備その他保守管理をする場合にも許認可が必要でございまして、これはなかなか取りにくいわけでございます。これで大変に苦労いたしまして、結局問題のある会社をそのまま再建するということを選択せざるを得なかったという事例がございます。

税負担の軽減も中小企業にとっては300万、500万というのは大変な金額でございます。金のあるときにはだれもこういう事業再生に着手しない。いよいよ苦しくなってから着手するわけですから、300万、200万でも大変な金額でございます。

やはり事業承継資金というのは、結局事業を買い取るわけですから要るわけです。金融機関の皆さんから言えば、かなり自分たちの評価した金額より安い評価が出る場合が多いんです。したがって、それならばその金額をできるだけ一括で払ってくれないかという要望が非常に多いです。新会社でもってその譲渡代金を債務引き受けして収益で払っていくという例もございます。しかし、それには長期間を要しますので、金融機関が相当な犠牲を払って協力する以上は、一括の支払いで決着をつけたいという要望がございまして、そのときに新しい資金をどう調達するのかということについて金融機関の皆さんが安心して御同意いただけるように、信用保証協会の保証枠を特別に設けていただけないかというのが私どもの第二会社方式に対する要望でございます。

中小企業再生支援協議会の機能の拡充というのは、確実に進んでおります。ただし、現在のこの不況の状況を見ますと、更に拡大していく必要があるのではないかと。各支援協議会の全国のレベルアップが大変に図られてきておりますけれども、まだまだ地方にいけばいくほど東京との支援協議会その他に比べまして、問題があるということなので、更に拡充していただきたいと思います。そうしない限りこの不況では非常に難しいです。私どもの事務所でもいっぱい相談がありますが、相談は多くなっておりますけれども、再建ができるというめどがなかなか立たないんです。早く支援協議会に行って事前に相談しなさいと言うんですけれども、まだまだ支援協議会に足を早く運ぶ中小企業の経営者は少ないという状況でございますから、機能の拡充とともに、やはりそういう活動を周知徹底させていただけないかと思えます。金融機関の皆さんには、そういう運転資金なり買取資金の調達について取組みを強化していただきたいと思います。

金融機関も非常に問題を抱えている中で、再生に協力いただくというのはかなり難しい点もございますが、私のところで1つ非常にいいのではないかとということをお知らせすると、第二会社方式によって再生するというのが常識的になりつつあるんですけれども、よく分解いたしますと、事業譲渡というのは私的手続である。それに賛成しますと、自動的に債権カットの額が決まるんです。残った会社を特別清算で処理するとしましても、残った不良資産あるいは貸付額の残というのが計算できますから、損失がわかります。

したがって、私的手続でありながらその損失を確保して同意しなければいけない。ここが一番金融機関にとりまして、コンプライアンス上あるいは経済合理性という面からいきましても大変にハードルが高いわけでございます。

特別清算というのは法的手続でございますから、その限りにおきましては公正、公平、透明性、コンプライアンス上、あるいは税務上も問題ないとは思いますが、入り口が私的手続きであるというところに我々弁護士の大変な苦勞もございまして、今回中小企業庁さんの方で法的にそういうネックを取り除くという法的な取組みをされるということは、私的手続の部分について法的なコンプライアンスの問題あるいは経済合理性の問題を金融機関の皆さんでお考えになる場合に大変に役に立つのではないかと考えております。

したがって、是非とも早急にこの3つの要望をかなえていただけないだろうかとお願ひする次第でございます。

以上でございます。

○渡邊部会長 ありがとうございます。続きまして、日本弁護士連合会飯田隆弁護士、高井章光弁護士をお願いしたいと思います。

どうぞ。

○飯田隆様 まずは飯田の方から御説明申し上げます。「中小企業の再生支援強化策に関する求意見について」というペーパーがございますのでごらんください。

日弁連では、法的サービス企画推進センターの中小企業支援PTが本件を担当しているところでございます。

「1. はじめに」でございますが、原油・原材料の高騰に続く世界的な金融危機等による景気後

退、加えて円高という厳しい経済環境の中で、中小企業の経営状態が悪化し、各地で中小企業の倒産件数が増加しつつある現状は極めて憂慮すべき事態でございます。

そして、現在こういう状況に直面し、経営苦境にある中小企業に対して、これまで蓄積されてきた技術等の消失を防止し、雇用を確保する等のため、あるいは地域経済や社会の安定のためにも、倒産という事態を極力回避させ、事業の再生が図られる方策を政府として講ずべきは今や重要な政策課題でございまして、これについては私ども日弁連としても問題意識を共有しているところでございます。

では、今回の「2.『第二会社方式による支援措置案』に対するコメント」でございまして、この措置案の内容は、これまで第二会社方式を用いた場合にいずれも難題となっていた事項でございまして、提案内容の支援措置が講じられてくることとなりますと、この手法による課題の幾つかが解消されることとなりますので、有効な手法であるとして活用が促進されることになると期待しているところでございます。

では、それぞれの内容のコメントでございまして、2ページでございまして、まず支援対象になる認定事項でございまして、最初に①でございまして、支援対象となる中小企業の定義の明確化が必要であろうと考えております。というのは、支援措置によって、対象となる中小企業の範囲が異なりまして、明確でない場合がございます。ですから、今回の措置におきまして、対象中小企業の範囲を明確化していただくことが必要ではないかと考えております。

2番目が第二会社が承継する財産価値の算定方法の明確化でございまして、算定方法が明確でなければ、無用の混乱を呼ぶことがありますので、可能な限り明確にさせていただくことを要望いたします。

3番目に、公正な手続を経ていることの要件の中には、民事再生手続を加えるべきと考えております。

4番目に、許認可の承継が非常に重要でございまして、これを承継するのであれば、許認可更新番号も引き継げるようにしていただくことが必要ではないかと考えているところでございます。

5番目に、地域の関連中小企業への配慮要件でございまして、旧会社の取引先の中小企業の売掛債権を毀損させないなど、再生計画の実施によって地域の関連中小企業者の経営に著しい損害を与えないことを要件とするというように伺っておりますが、再生計画は程度の差はあっても、いずれも取引先中小企業に何がしかの損害を与えるものでありましょから、その判断基準の明確化が求められると考えているところでございます。

6番目に、先ほど松嶋先生からお話もございましたように、この手法は詐害性がないことの確認が必要でございまして。

7番目、第二会社に対する金融支援は、第二会社に対する資金導入あるいはスポンサーの獲得を容易にする大きな効果が期待できるわけでございます。したがって、支援対象の要件と金融機関による融資が円滑にされるように、格段の工夫と配慮をお願いしたいと思います。

最後に、再生支援協議会のさらなる機能強化でございまして、その一環としまして、各地での中



小企業再生のための専門性を高めるために、各地における弁護士の一層の活用につきまして要望したいと思います。

以上でございます。高井先生の方からも追加をお願いしたいと思います。

○高井章光様 高井です。補足的な意見を述べさせていただきます。今、飯田先生の方からお話があったとおりでございますが、中小企業ですと、もう 1~2 か月という時間が非常におしい状況になります。すぐに事業の毀損が始まりまして、取引先にも動揺が及ぶかどうかという状況でございます。

そういった中で、迅速に再建するというためには、金融機関の判断に時間がかかる現状におきましては、第二会社方式という形で事業を即座に切り分ける。ただ、松嶋先生のおっしゃったとおり、乱用の事例もございますので、そこは明確な手続、未再生手続もやむを得なくとらざるを得ないような中小企業もありますのでこれも入れていただきたいと思っているんですが、先ほどあったような諸手続を踏めば、その中で明確に適正な透明性の確保をされた手続の中でやれるというところがいいかと思っております。

ただ、許認可については時間の短縮はできない。我々実務家はいろいろ短縮してもそこだけは短縮できない。ですので、我々としては今回の許認可がスムーズに承継されるというのは切望している事項でございます。

以上の点を補足として説明させていただきます。

○渡邊部会長 ありがとうございます。続きまして、日本公認会計士協会の浅井万富常務理事にお願いしたいと思います。

○浅井万富様 日本公認会計士協会の浅井でございます。皆様には日ごろ大変お世話になっております。最初に、少し日本公認会計士協会の中小企業の再生支援に対する取組みにつきまして御紹介させていただきたいと思います。

お手元の要望の下に、参考資料としまして当協会の機関誌『会計・監査ジャーナル』の座談会コピーがございますので、併せてごらんください。

公認会計士によります事業再生の支援業務につきましては、各地域の再生支援協議会の支援現場におきまして、例えば財務デューデリジェンスとか、再生計画の策定支援関連業務で公認会計士は多くの実績を積み重ねてきたと認識しております。これらは公認会計士の本来の独占業務であります会計監査の実務におきまして、資産負債を減額に評価したり、企業がしばらくは破綻しないで事業継続できるかどうかの情報開示というものが適切に行われているかどうかということを判断するため、このような時期ですから比較的最近は事業計画を徹底的に分析することが、今、監査手続上求められております。そういうような経験や手法がかなりお役に立っているものと考えております。

また、公認会計士協会といたしましては、中小企業庁からの支援要請とかもございまして、事業再生に関する知識と経験を持つ公認会計士を再生支援協議会に紹介するなど、支援業務に取り組んでまいっております。

しかし、一方でいまだ支援要請に十分お応えしていない、ニーズに比べてプレイヤーが足りない

のではないかとこのようなおしかりもよくいただくところでございます。そこで、当協会では、常置委員会の経営研究調査会というのがありますけれども、そちらに再生支援専門部会というものを設置いたしまして、事業再生実務と公認会計士の役割と題しまして調査・研究を行っております。その部会では、法的整理とか私的整理の手法が最近多様化しておりますので、それに対応しまして、その事業再生手法の整理を進めて、それらの特徴や使い勝手を会員である公認会計士にわかりやすく伝えていくこととしております。また、研修等も今後積極的に行っていきたいというように考えております。

ただし、それ以前に、支援協議会とその設置根拠となる産活法というものを当協会にも、会員すべてに知ってもらふ必要があるということで、そこでお手元の参考資料なのですが、その基本的な解説を機関誌の対談記事などで会員に対して継続的に啓蒙していこうということで動いております。

この記事は今月発売しました当協会の機関誌のコピーなのですが、来月号には引き続きまして事業再生ADRに関しまして座談会記事が掲載されることになっております。また、地方で今もお話しがありましたけれども、人が足りないというような声をいただきまして、地域会の地方の会計士のニーズもございまして、そちらとの連携とプレイヤーの育成というものを強化していきたいと考えております。

本題に移らせていただきますが、これまで詳しく御説明していただきますので、ここはあっさりと触れてまいりたいと思います。いわゆる第二会社方式に対する支援措置の強化といたしまして、第二会社方式というのは事業再生の実務上、古くから行われてきたものでございますけれども、これは受け皿会社と新たに取引を開始する金融機関等取引先からも同意が得やすい、抜本的な事業再生の方法として、特に中小企業において各種事業再生の手法が整備された今日において、有用な手法であると思われております。

しかしながら、事業譲渡等によって、従来の法人格を変更する第二会社方式には特有の課題が存在しておりまして、一定の環境整備が必要であることから、債権者との適正な調整が図られていくとの要件を充足する第二会社方式による事業再生については、以下の施策を要望いたします。

- ①法律の特例を設けるなどにより、第二会社における許認可等の取得の円滑化を図ること。
- ②第二会社に事業を承継する際の税負担の軽減を図ること。
- ③第二会社方式による場合を含め、一定の再建計画を実行する際の資金調達円滑化を図ることとしております。

2番目に再生支援の機能強化といたしまして、再生支援に係る施策は、着実に成果を上げておりまして、特定認証ADRを含めまして各種手法の評価、または期待も高まっております。特に急速な地域中小企業の経営環境の悪化に、更に機敏に対応していただくために以下の施策を要望いたします。

- ①一定の要件を充足する第二会社方式を中小企業再生支援協議会が審査するものとし、更に全国で一層円滑に利用できるよう、各県の中小企業再生支援協議会の能力向上を確保していただきたいこと。

②中小企業再生支援協議会全国本部による支援を強化し、各中小企業再生支援協議会間の連携に努めること。

以上でございます。よろしくお願いいたします。

○渡邊部会長 どうもありがとうございました。ただいままでの事務局及び関係の先生方からの御説明、御意見につきまして、御発言がありましたらお願いしたいと思います。どなたか御発言はありますか。

石垣委員、どうぞ。

○石垣委員 私は三重県の再生支援協議会の会長も兼ねておりますので、一言お話しさせていただきます。

今、大変景気が悪くなってきました。名古屋を中心とする東海地方も大変厳しくなってきました、再生の相談はこのような中で増えてきています。再生支援協議会の更なる充実は大変大事だと思っています。

協議会では、今まで債権カットやリスケやいろいろなことをやってきました。新たに第二会社方式をやるということについては、私は評価をします。正に悪いところを切り捨てていいところだけ伸ばしていこうではないかということでありこれについては評価をしています。あえて協議会について本音の話をさせていただきますと、ローカルな話をしますけれども、これは3つあると思っています。

1つは再生支援について、私どもは30近くは再生をやってきていますが、何が一番大事か。それは銀行の協力なんです。金融機関の協力なくては合意できないのです。先ほど弁護士さんも言われましたが本当にこれは時間がかかるんです。とにかく1つの案件について、金融機関が数社債権を持っている。その調整をするだけでも3～4か月かかるんです。中小企業は明日もわからないのに、正直言ってこれで半年も引っ張られるのが幾らでもあるわけです。

ですから、スピーディーさが要求される中で、これが一番困る。金融機関の理解を得られるのに時間がかかるのです。例えば、金融機関が5社あったら、これは5社とも合意をしなければいけません。はっきり言って今はリスケが中心です。債権カットまで絶対いけません。ここにきて金融機関の体力も落ちてきておりその中で、債権カットするDSをやるということは大変厳しくなってきました。とにかく5年間延ばしましょう、10年間延ばしましょう、今この期間延長が中心です。はっきり私も話をさせていただきますと、地方の銀行間だったらいろいろな話はできます。しかし、債権がサービサーに移っている場合などは大変厳しいです。再生には金融機関のまず協力が要る。これをどういう形で進めていくか。金融機関の合意を形成するだけで私どもは精一杯。そういう状況があります。

2つ目は、経営者のモラルだと思っています。第2会社方式でその会社を新しくつくる場合失敗した経営者をどうするか。私たちは本当は経営者を変えたいんですが、地方では経営者を次から次へ変えるというのはなかなか難しいです。今までの経営者の人がまた引き続きやる。やはりモラルの問題があります。私たちは経営者のモラルをどうチェックしていったらいいか悩みます。

3つ目です。言葉は悪いけれども、監視です。銀行が納得できるような監視をどうしてやるのか。

それは再生支援協議会でやれるのかどうか。逆にいうと、ハンズオンだと思っています。この会社をどう育てていくのかというところに再生支援協議会は本当の機能を持っているか。監視をすることはできても、そこからこの会社をどう育てていくんだというハンズオンのなものについての部分はどこがやるのか。そういう面でいうと、最後ですけれども、再生支援協議会は人も足りません。今回予算を増やしてもらって大変ありがたいことだと思っていますけれども。

私はある意味では現場でやっている人間で本音のことを言わせていただきましたが、そういう気がしています。

○渡邊部会長 ありがとうございます。

それでは、上野さん、どうぞ。

○上野委員 今回の第二会社法式というのは大変有効な支援策ではないかと思っております。ただ、今週も実は金融機関の責任者の方と再生について御相談する機会がありまして、ものづくりの企業などですと、協議会で再生計画をおつくりになるときに、専門家の方々が知恵を絞っていい再生計画をおつくりになる。これはかなりの努力が要るし、専門家の方々からお話がありましたように課題はたくさんあるわけですけれども、しかし再生計画をつくったところまでというのは非常に重要だということなのです。そのときに金融機関も協力して実行するという段階になるわけですが、このように景気の状態が急激に悪化していきますと、再生計画が10年くらいかかって自立化してくださいということが法律の要件だと私どもは考えるわけです。

そのときに、売上も減るけれども、減ったところでもって金融機関の大きなバックアップがなくても運営していけるというようなことで計画をおつくりになると思うんです。しかし、状況がこのように急激に変わった場合に、もう一回協議会がチェックしなければいけないです。フォローアップしなければいけないということは必ず起きると思うのです。そのときにもう一回、今度は金融機関に融資をお願いするというのは大変困難だと言っておられました。

ではどうするのかという、協議会の専門家の方々が計画をつくって、あとはモニターしていかなければいけないということです。その人材が私は大事なのではないかと思います。計画をつくってそれで提示しておしまいでは決してないです。それをどのようにして支援をしていくか、要するにモニタリングをしてフォローアップというのはとても重要だと思うのです。そうしないと、計画をつくって実績はこうありましたという協議会の成果だけでは、とても問題が残ると思います。どうしてもそのようなものづくり企業で残さなければいけない企業というのはあるのです。

しかし、自動車や、電池など本当に日本が強かったところが今、非常に痛んできておりますので、このようなときに残さなければいけない企業というのは第二会社方式でもって残していかないと、国の競争力は極端に低下しますので、計画をしてもう一回見直しをする。そのときにまたもう一回金融機関に協力していただくことになると思うのです。そういった機能はどのように設定するかということをして是非組み込んでもらって、実行していきたいと思っています。

以上でございます。

○渡邊部会長 ありがとうございます。

それでは、米村委員、どうぞ。

○米村委員 中小企業診断協会の米村と申します。3点ほど申し上げたいと思います。

1点は、この第二会社をつくるときに一番大事なことは、次にどういう事業をやっていくかということだと思うんです。法律上の問題も大事です。財産の確定というのもだいじなんです。そういう意味で、事業プランをどうつくるか。そこに力を入れていく必要があるだろうと思います。

2番目には、地方です。私もときどき地方に行くんですが、私どもの若手の診断士の人たちが田舎に行ったりしても、非常に中小企業の人たちはよく来てくれたというのだそうです。恐らく、サムライ業はどこを見てもほとんど大都市に集中していると思うんです。ですから、地方にどうやって専門家を派遣していくか、これが非常に大きな課題だろうと思います。この点でちょっと特別な配慮が要るのではないかと思います。

3番目は、今、出されましたフォローアップの問題です。こういう業務には診断士の人たちが向いていると思うんです。ですから、どこかでうまく活用していただけると非常にいいのではないかと思います。

以上でございます。

○渡邊部会長 それでは、伊藤委員、それから相原委員、お願いします。

○伊藤委員 当社はちょうど9年ほど前に非常に危機的な状況に立ち入って、この事業再生をしてきた会社の経験談として、先ほど悪用されないようにというのがすごく大事だとは思いますが、一方で、いろいろ足かせがあると逆に再生し切れなくなる。

例えば当社が経験したことで、やはり事業が悪化しているわけですからリスクをお願いしたくても金融機関さんは、特に当時メガバンクさんは応じてくれないわけです。先ほど話が出たように、何行かとおつき合いがありますからその足並みをそろえるために一行一行回っても当然すべてがイエスではないという。その中で、資金繰りを確保するためにどうしたかという、やはり税金であったり社会保険料とかをとめていくわけですが、結局悪循環に入るわけです。

とめるイコールそれらがすべて支払われていないと新たなお金が借りられないということになるので、再生したくてもし切れないというところがありまして、当社はたまたまいい弁護士さんの先生や税理士の先生に恵まれまして、一緒に本当に24時間体制で金融機関さんに出向いていただいて説明していただいたりとか、さまざまなことをしてきましたけれども、先ほど言ったように時間が非常にシビアに迫ってきます。支払いとか手形を発行しているのであればこれを落とさなければいけない。従業員の賃金も支払わなければいけないというところで、しっかりと金融機関さんの協力が必要です。政府系さんは非常に協力的でしたけれども、都銀さん、特に大手さんは全くそういう体制がなかったので、あらゆることを使って何とか生きることには専念しましたが、そういった意味で先ほど実際企業再生に取り組むスタッフの協力というものもあると思うんですけれども、その強化と、やはり1社に一人二人が担当になってしまうと思うんです。24時間体制で数か月の単位で生きるか死ぬかの道が分かれると思うので、その辺をポイントにおいて、しっかりと考えていただければ本当に助かるべき会社も助かるのではないかと思います。よろしくお願いします。

○渡邊部会長 ありがとう。

それでは、相原さんお願いします。

○相原委員 今回、第二会社における許認可等の取得の円滑化という特例措置は、非常に適切な措置ではないかと思っております。恐らく許認可権があるのは地方局、ブロック機関が多いのではないかと思いますけれども、そうした場合に現在の中小企業再生支援協議会、各県単位でやっているところとの連携は恐らく今でもある程度やっていると思うんですが、新しい特例措置ができた後においても、その辺の連携が十分にうまくいかないと、制度はできても時間は今までと余り変わらない、1か月半か、2か月くらいという話がありました。枠組みができて余計時間がかかってしまうということもあり得るのではないかという心配が若干ありますので、そういう意味では主務官庁は中小企業庁さん以外のところも多いかと思いますが、事前の連携といいますか協力関係を十分とって、十分適切な協力関係が構築されるということが必要ではないかと思ます。その辺をよろしくお願ひしたいと思ます。

○渡邊部会長 ありがとうございます。

それでは、お願ひします。

○前田満二委員（代理） 私は委員ではないんですが、前田委員の代理として出席させていただいておりますが、発言の機会を許していただければと思ます。

○渡邊部会長 どうぞ。

○前田満二委員（代理） 私はこの再生事業につきましては非常に関心を持って聞かせていただきました。さはさりながら、このものづくり中小企業と請負中小、建設業との立場でかなり制度的に乖離するのではなかろうかと思ってお話をさせていただきます。

今、建設業は非常に厳しい状況でございます。また、供給過剰ということで五十数万社というのが常に建設業として登録されておる社でございますけれども、特に私の立場でお話をさせていただきますと、この中小企業建設業と目される社は52万社と言っておられますけれども、知事許可等を含めて、その98%ぐらいが地方の建設業者と理解しております。

今、非常に予算等を含めて苦戦しているわけでございますけれども、この第二会社というものに権限を譲渡したときに、果たして新しくスタートした会社が営業活動を維持していけるかという課題が常に中小建設業に属されておる会社は、引き続きそれをしょっていかなければいかぬ。

まずその第1点は、いろいろ入札契約問題があったわけでございますが、今は一般すべて、先ほど三重の方のお話があったと思うんですけれども、公共団体の入札制度というのは、電子入札を含め、また一般競争ということでありまして、競争相手に対しましては、非常に低入札というものが課題として今、残っております。

金融等を含めまして、融資の関係につきましては現在一番問題としておりますのが、いわゆる融資に関わる基本的問題といたしまして、事業の計画を1年ないし2年、3年先の計画を提示しないと融資を受けられない。と申しますのは、この融資を受けられないという事由は、入札が行われまして、果たしてその仕事が取れるかということも将来的に1つ取った先がまた見えないということのような状況を踏まえてまいりますと、果たして切り離れた会社が建設業を営むとしたときに、また引き続きそのような状況をしょって再生をしていくということは、現状は特に中小、小零細の企業は厳しい。

その状況の中で、昨今は我々ども会員もそうでございますけれども、大体1年に450社ないし500社の建設業が倒産、廃業しております。その形の中で、地方でいわゆる優良建設業者と目される業者が倒産していくという現状を踏まえたと、この切り離し第二会社というものに対しましては、その辺の事由をしっかりと確立、確認をしていかないと、我々の立場の団体がそれに沿った形で御支援を受けられるかというのが甚だ疑問ということをお願いしております。

以上でございます。

○渡邊部会長 ありがとうございます。

それでは、鹿住さん、どうぞ。

○鹿住委員 高千穂大学の鹿住でございます。今回の第二会社方式というのは、非常にニーズもあり、それに対して税制等々適切な制度改正が図られていると思うんですけども、1点先ほどから問題になっております、では経営者のモラルというか、新しい経営者が見つからないという現実はあるにしろ、今までの経営者の方がそのまま残られるというのは難しいのではないかと思います。

特に例えば先ほどの旅館業の例でいいますと、設備のリニューアルに対して借入れ依存で対応しているのはもう業界の構造的な体質みたいなのところがありまして、では債務超過の状態が解消されてお金が借りられるようになったら、経営者が同じでも再生できるのかということと多分中身を変えないと、ソフトを変えないと難しいというところはあると思うのです。ですので、普通民間のファンドからこういった形でファンドから投資が行われして再生された場合、経営者というか社外役員のような形で経営をする方もファンドの方から派遣をするというのが一般的かと思しますので、例えばそういったスキームを盛り込むといった運用面の工夫というのが必要かと思いました。

もう一点、今回の資料3-2の事例の中には入っていませんでしたが、例えばいろんな企業さんのお話を伺っていると、研究開発を受託して行っているような会社さんが、顧客の要望に応じて人材派遣も行っている、技術者の派遣を行っているというようなこともありまして、そういった場合、人材派遣業の免許も取っているのですが、人材派遣業がもしここで一旦切れてしまうと、会社を設立してから申請をして実際免許が下りるまで3か月ぐらいかかりますのでその間事業ができないということになりますので、一件一件継続できる免許の事例を加えていくのであれば、派遣業も今後検討されるべきではないかと思えます。

以上です。

○渡邊部会長 ありがとうございました。時間の都合で、では曾我委員で最後とさせていただきますと思います。

○曾我委員 ただいま地方並びに諸先生方からお話ございましたように、この第二という会社方式による支援措置というのは、まさに中小企業の再生を促進する措置としては大変有効な措置ではないかと思っています。

特に私自身が、実はある会社に今スポンサーになるべくして取り組んでいるところなんですけど、やはり一番懸念されるのが想定外の債務のリスクを切るというようなことが大変大事なことでございますので、そういう意味ではこの第二会社方式というのは大変適切だということを実務の面でも感じるところであります。

あと許認可の承継の件でございますけれども、許認可というのが御案内のとおり特殊な業界だけではなくて、今はいろんなあらゆる業種、業態において許認可が必要というようなことがございますので、そういう意味では対象とする主務官庁も大変広範囲に及ぶと思いますので、是非このことについては各経営所管庁との間の合意をできるだけ早くお取りいただき、実際にこれが運用されるようになったときには、施行されるようになったときには、その辺がスムーズに行われるようにお願いしたいということでもあります。

あと認定条件について、1つは意見でございますけれども、先ほどの地方の説明の中で、有利子負債キャッシュフロー倍率が20倍以下であっても、支援が必要なときにはこれも対象にするんだというお話がございましたので、これは大変ありがたいことございまして、20倍以下でも支援が必要とされるようなケースが業種によっては多々あるわけでございますので、その辺では大変ありがたいと思っていますので、是非この辺も1つよろしくお願いしたいと思います。

あと1つは、同じように有利子負債キャッシュフロー倍率の10倍以下ということでございますけれども、なかなか計画期間がこちらにございますと3～5年というようなことでもございますので、大変10倍以下にするのは特にこんなような経済状況の中では難しいような気持ちがございますので、できればこの基準を実態にあった形で15だとか20倍というような形に緩和していただければ大変ありがたいと思っております。

以上です。

○渡邊部会長 ありがとうございます。活発な御意見ありがとうございました。委員の御意見に関して、岸本課長の方からお答えさせていただきたいと思っております。

○岸本経営支援課長 貴重な御意見、誠にありがとうございました。最初に弁護士会からいただいた幾つかの実務上の論点ですが、これは今後詳細を検討していく段階で留意して解決に努めたいと思っております。

モニタリング、フォローアップの関係でございます。これは制度の問題というよりは再生支援行政にどういう施策を追加するかということだろうと思っております。再生支援協議会の役割としては、再生支援計画をつくった後は、一旦、債権者と債務者にお戻しをすることで、フォローアップについて事実の確認はしても、経営支援までは再生支援協議会を行わないということかと思っておりますけれども、他方、地域力連携拠点と経営支援の支援機関はほかにもありますので、そうした機関の活用も含めて、フォローアップについて検討をさせていただきたいと思っております。

国経由で許認可がうまくいくかという話がありましたが、これは実際には各県の協議会と都道府県の許認可窓口と形式的に国を経由する部分と今から二人三脚で進めたいと思っております。

建設業あるいは人材派遣業の取扱いについて、個別の御意見をいただきましたので、これは担当省庁も含めて御相談をしてみたいと思っております。

最後に曾我委員からありました認定要件のところですが、これは私的整理ガイドラインなりこれまでの実務の積み上げもありますので、どの程度のことができるか、金融機関も含めた話し合いをしてみたいと思っております。

○渡邊部会長 どうぞ。



○長谷川中小企業庁長官 今、岸本課長から説明をいただきました認定の基準ですが、我々もまだ悩んでいるところがあり、特に先ほどからお話があった経営者のモラルです。今の有利子負債の倍率ですが、これは 20 倍以上になっておりますが、不等号が上は青天井ですから、1 億倍ということもあり得ます。

そうすると、極端な話ですが、モラルの問題もありますが、一生懸命この負債を返そうとして頑張っている企業は一体どうなるのだということです。この恩典を受けてきれいになって、先ほど石垣さんが言ったのは諸般の事情でまさか従業員のことを無にするわけにはいきませんから経営者は相変わらず、せいぜいその人の後継ぎになってしまった。一生懸命銀行にお借りしてお返ししている人から見ると、自分が苦しい思いをしているのに向こうは再生してもらって、また負債の負担が楽になってしまって 1 からやるといってばかみたいな感じがするのです。

そういう意味でも、これは俗にゾンビとかというニックネームがあるのです。今モラルという話が出ましたが、いわゆる産業組織的とか、勤勉にとか律儀に返しておられる経営者の方との関係で、有利負債の上限を設けるか否かに関して、御意見をいただきたいと考えております。後ほど書面でも結構ですし、お電話でも結構ですから是非いただきたいと思います。

○渡邊部会長 ありがとうございます。本日いただきました御意見を踏まえまして、今後中小企業庁におかれましては、法改正に向けた作業を進めていただきたいと思います。また、本日御参加いただきました 4 人の先生方に関しまして、貴重な御意見、本当にありがとうございました。

それでは、続きまして、議事次第にあります中小・小規模企業活性化人材の確保、育成促進事業の検討について事務局から御説明をお願いしたいと思います。

○岸本経営支援課長 資料 4-1 につきまして御説明をさせていただきます。

今年の秋以降、急速に雇用情勢も悪化をしていますが、従来から商工会議所のアンケートなどを見ますと、中小・小規模企業の経営者の方の大きな経営課題の 1 つは、人材の確保、特に正社員の確保ということであろうかと思っております。

この雇用情勢の悪化というときにおいて、一方では中小企業、小規模企業で働くことを希望される方の就業機会をつくることにも役立ち、雇用が流動化している状況だからこそ、優れた人材を確保する機会にもなるのではないかと考えております。

そうした観点で、今年度の 2 次補正予算の中に平成 21~23 年度の 3 か年を事業期間とした、140 億円程度の事業規模の人材育成基金事業というものを補正予算に計上しております。これは、来年の国会に提出予定にしております。

この事業を活用して、2 つのことを実施していきたいと思っております。1 点目は、ふだんは大企業に向かいがちな人材、とりわけ大学生については、最初は大企業に就職活動をし、その後、中小企業について採用してもらえるかどうかという順序があるわけですが、そうした人材について、地域の優れた中小企業・小規模企業に橋渡しすることができないかということが 1 点目でございます。

2 点目としまして、就職内定取消者が 11 月末までに 300 名、雇い止めについては厚生労働省の推計ですが、これは少し前の推計ですので、実際にはこれは増える可能性はあると思っておりますけれど

も、年度末までに3万人程度雇用が失われるという推計がございます。また2010年の春の就職戦線の展望をしますと、大学生を始めとして学生の就職活動も相当例年と比べて厳しいものになると思います。そうした方々が地域の中小企業・小規模企業で即戦力として働いていただけるようになるための知識あるいは技能を実践型研修を通じて体得をしていただきたいと思います。こうした2つのことをこの基金事業を活用して行っていきたいと思っています。

具体的な事業の中身については、今、部内でも検討中でございますが、実践型研修につきましてもう少し申し上げますと、一番下に4項目書いてありますけれども、商業・サービス業、ものづくり、観光、農商工連携の4分野について各地の商工会議所あるいは商工会ほかで研修コース、人材育成コースの開催をしていただいております。

21年度の税制改正で、温暖化問題の対応として、太陽光発電システムの設置あるいは住宅の省エネ改修について減税措置が充実しております。また、バリアフリー法人についても住宅ローン減税が手当をされておりますので、そうした住宅工事に必要な人材を育成してはどうかということにもなります。

3点目としまして、商店街、商業の活性化についてです。特に商店街で操業を希望する若い人材について、体験型の人材育成をしてはどうかということ。

4点目としまして、中小企業の海外市場展開については英文のホームページですとか、外国からの商談の対応、そうした人材が必要であろうと思っております。こうした海外市場を目指す人材の育成。こうした辺りを柱としまして、来年度以降、全国各地で事業を実施してはどうかと思っております。

事業の詳細については、各分野の有識者の方々から意見をいただいてまとめていきたいと思っております。この経営支援部会の下に、小委員会、中小企業人材確保育成支援小委員会というものを設置して、事業の具体策についていろいろ御助言をいただきたいと思いますと思っております。

小委員会のメンバーについては2.に記載のとおり、17名の方を考えており、経営支援部会に今、御所属いただいている委員の中からは石垣委員、伊藤委員、村本委員のお三方に小委員会にも所属をしていただきたいと思いますと思っております。

簡単ですが、説明は以上でございます。

○渡邊部会長 ありがとうございます。ただいま岸本課長から説明のあった件につきましては、事務局と相談いたしまして、人材小委員会を本部会の下に設置して議論していただきたいと思いますと思っております。

別紙のとおり、人材小委員会の委員を委嘱いたしまして、本日午後に第1回の会議を開催することになっております。御了承のほどをお願いしたいと思います。

それでは、人材施策の御説明及び人材小委員会の設置について、御意見、御質問があれば御発言をお願いしたいと思います。

竹岡委員、どうぞ。

○竹岡委員 弁護士の竹岡です。2点あります。まず1点目が、中小・中堅企業でいい人材を採用したいという会社は、今、この景気の中でいい会社なのです。ところが、自分自身も今、大学生の

子どもがいて本当に思うのは、求人面での情報発信力が大企業と中堅・中小企業で圧倒的な格差がある。大企業などは何しろ日々大新聞を含めまして広告宣伝をしていただいて、要するに記事になっていますので、もう知らずと認知されています。

もしかしたら大企業への就職が厳しくなるかもしれないという状況の今、公務員向けの受験のための予備校が物すごくもうかっているという変な状況で、公務員もあと何十年すると財政難とかが絶対自治体から出てきますので、正直言って本当にいい職場なのかわからないのですが、そんなに深く物事を考えずにみんなが知っているとか、ここは安定だというイメージがあれば学生で若い人は行ってしまう。それは親もそうなのです。これは圧倒的に情報量が足りないのです。

特に今の大学生などは、完全に就職活動をインターネットでやっていますので、例えばリクナビとか、ああいう業者が人材の就職活動、就活業者が物すごく今はやっている時代なのです。このところで結局若い人材が完全に囲い込まれています。そこに中小企業、中堅企業が入っていけないというのが問題なんです。この認識を持っていただきたいのです。

だから、是非予算の中で、今、就活はこういうインターネットでやっている、インターネットに若い人が来るんだということを前提として、例えばインターネットを活用して中小企業、中堅企業、就活はたくさんの会社に来るからみんながまたたくさん集まるので、なるべく集合的にいい会社を大企業も混ぜたりいろいろして、集合的にいい中小企業、中堅企業を見せて、そしてそこに若い人を誘導するというようなIT化にふさわしい取組みをしていただきたいんです。

それとともに、逆にいうと今度は中小企業、中堅企業が自分のホームページ、特に若い人の就職向けのホームページみたいなものを充実させるという意味で、そういうような支援をしていただきたい。若い人は情報がはんらんしているにもかかわらず、日本の中小、中堅企業に対して情報不足です。この状況を改善するのは、やはり役所の力が非常に大きいと思いますので、是非お願いしたい、それが1点目です。

2点目は、例えば先ほど建設業の不況とかおっしゃいましたが、1級建築士さんは今めちゃめちゃ足りないのです。なぜかという、例の改正建築基準法の問題で、耐震改修にも何にも全部1級建築士さんが必要になってしまって、例えば自治体の耐震改修がなぜ進まないかという、ボトルネックで人材が不足している。そういうような人材が不足しているところを洗い出していただきたいです。

洗い出していただいて、そういうところに例えば人材を誘導できるような、つまり育成のための資金とかを出して、とにかく1級建築士さんが増えて自治体の耐震改修ができれば、建設業もその分仕事が増えるわけです。例えばそういうような、もしかして人材のミスマッチということに対して、もう少しちゃんと調査を含めて取り組んでいただければというのが2点目です。

○渡邊委員 西川委員、どうぞ。

○西川委員 短く3点申し上げます。1点は、ここにおいで先生方のような著名大学ばかりが日本の大学ではないので、無名の大学も随分あって、そういうところの就活の実態は、極めて少ない情報に頼って、個人がせっせと授業単位を心配しながら休んでいろんなところに行っている。中堅以上の大学では、キャリアサポートセンターのようなものがきちっとあって、情報をしっかりまと

めて世話をするという体制がある。一流の大学ではもうそれがシステマチックになって、企業との関係が非常に濃密にできている。

この格差を中小企業庁は是非認識していただき、いわゆる著名でないまだ力のない大学自体が生き残れるかどうかかわからない、定員割れを起こしているような大学にも働きたいという青年たちは大勢いるわけですから、その人たちに対して、地方分局やまたは前田理事長のところなどのお力をお借りして、是非その情報のポイントを集めてほしい。

そして、大学の先生や大学の職員にもっと実態を教える。教える中小企業庁の方には、率直にそういうことをやってもらえるようなことを是非お願いしたい。これが1点。

2点目は、昔、この役所にいたときに手に入れた情報は、失業者が360万いるときに、お仕事が同じぐらいミスマッチで、求人をするんだけど、応募してもらえない。全国のみスマッチがここに現実としてあった。これを当時の厚生労働省と一緒に解決をする努力をしたけれども、今回はそれ以上のことが必要だろうという、現実こういう大変なときでも雇いたいというところはあるわけです。

例えば私どもは、国からの予算を当てにしていますけれども、今、ないそでを振っても、この1月、2月、3月に限定をいたしまして、50人ずつリストをされた人を区役所の臨時職員としていただいて、学校事務の補助、学校図書館の整理、地域の安全見守りというようなことをやらせると、警備業法に違反するとか、やれ何とかといろんな規制があって、せっかくの行為が縮まってしまうようなこともありますから、そこらについても目配りをしっかりしていただきたい。新聞に22日に載ったらもう翌日に区役所に列ができて、月収わずか13万5,000円の臨時職でも是非という、それで私たちはそこから経験者採用の道につなげていこうということを23区区長会でも話し合っていますけれども、そんなことで是非是非非常に厳しい状況でございますから、人材を育ててという以前の段階だとまだ思いますので、緊急な雇用対策も併せてお願いしたい。

(西川委員、退室)

○渡邊部会長 ありがとうございます。

それでは、荻堂委員、どうぞ。

○荻堂委員 商工会の荻堂でございます。この人材育成というのは、私ども中小企業で例えば大変大事なことでございまして、この人材育成の段階でもやはり地方との格差が生じているのではないかと思うんです。いい高度な勉強をやりたいところはほとんど都市型に集中してしまっていて、地方に行くとなかなかそこら辺まで達成できない、いわゆる塾とか専門学校でそういうことがありまして、若い世代で勉強したくてもなかなか手の届かないところがあるとかと、私は沖縄なんですけれども、そういうことも多々あると思います。

例えば勉強してそれを更にもっと高度な勉強をするためには、福岡だとか東京まで飛んでいかなければいかぬとか、受験するためにもまたそこへ飛んでいかなければいかぬとか、大変経費がかかるわけです。そういうところにもう少し行政的にも支援ができる体制、地方との格差を是正するためにそういうところももう少し育成のための支援体制をつくっていただければ大変助かるのかと思います。

以前は中小企業診断士という人材育成のためにいろいろあったと思うんですが、最近はどういういろいろな制度上で一応方法が変わりましたが、そういう形で今、1級建築士も大変足りないという話もございます。確かにその辺は東京辺りでいったらレベルの高い塾がいっぱいあると思います。ところが地方にはその段階までのものしかないと思うんです。ですから、そういう難しい構造計算、地方の1級建築士に出されていたらなかなかできない。ですから、どんどん地方は工事の発注が遅れてくる。そういうことも実際格差として表れてきているんです。そこら辺をもう少し暖かい手を差し伸べていただければ、私どもの中小企業の地域も助かるかと思えます。

ひとつよろしくをお願いします。

○渡邊部会長 ありがとう。

では、鹿住委員、上野委員、小松委員をお願いします。

○鹿住委員 無名大学の鹿住でございます。私どものような余り優秀ではない学生のいる大学でも一応キャリアセンターというのがあって、学生の面倒を見ているのですが、やはりどちらかというと、キャリア職員の方も大企業のOBの方が多かったですりして、大企業中心に紹介してしまうというのがあります。

それはさておき、私のゼミの卒業生は3年前に卒業した学生が2名、上野委員の会社にお世話になっておりまして、2名働かせていただいています。そのきっかけとなったのが、私の授業でベンチャーの経営者の方とか中小企業の経営者の方をお呼びしてお話をさせていただきまして、そこで上野委員に一度お話をさせていただきまして、それがきっかけとなって私のゼミの学生が上野委員の会社に伺っていろいろお話を聞いて、それで就職をさせていただいたという経緯がございます。

ここにあるような経営者の顔の見える情報発信は非常に重要だと思ひまして、ただやり方として、例えば大学側でいうと、合同の就職説明会、会社説明会というのはよく開かれているんですが、そういったところで中小企業の経営者の方に来ていただいても時間も十分取れませんし、ほかの大企業の間で埋没してしまう可能性がございます。

もう少し、人となりとか、事業の内容とか詳しく学生に知ってもらうには、例えば寄附講座という形で1コマ、地域の商工会議所さんなら商工さんがスポンサーという形で寄附講座をおつくりいただいて、そこに地域の中小企業の経営者の方を講師として毎週違う方を派遣していただくとか、そういった形で直接学生と十分に情報交換ができるような場なり仕組みづくりというのが重要かと思ひます。

もう一点、ただ残念ながら、うちの大学の学生のような余り優秀でない学生ですと、基礎的な社会人力といいますか、そういったものが付いていないということがありまして、恐らく中小企業さんで即戦力として使いたいと思ってもかなり研修しないと、例えば変な話漢字がよく読めないとか、英語もよくできないとか、遅刻するとか、そういったところから鍛え直さないとすぐには使えないと思ひます。

大学でやってくれといわれればそうですが、大学も勉強を教えるところなので限界がございまして、就職までの間にそこを実践型研修というところで社会人基礎力のようなこともある程度検証を

しないと、多分採用された企業さんの方で苦勞されるのではないかと思いますので、そういった感じの研修も念頭に入れていただきたいと思います。

以上です。

○渡邊部会長 では、上野委員、どうぞ。

○上野委員 具体的に名前を出していただきましたので、申し上げたいと思います。この人材育成という面では、私ども中小企業経営者の役割というのも非常に重要だと思っています。待っているだけではなくて、やはり自分たちも必要な人材が欲しいときに企業努力をやはりしなければいけないのです。

私どもが具体的に行っていることはどのようなことかといいますと、地域の高専あるいは大学の3年生や2年生をお預かりして、インターンシップを毎年10人以上実施しています。大学の卒業研究や修士論文のお手伝いもして、その中で本当の会社のものづくりの面白さを実感してもらう。そして、その会社が目指している夢と一緒に共有しようではないかということを経営者として大事なことだと思っています。

もう一つ、多摩地域で行っていますのは、中小企業が5社くらい集まりまして、出前講座という研修を高専に行つて実施します。また別の日にバスで何人も企業に来てもらう。それで1日ばかりで社長が経営の話、技術の話をする。それが単位になるのです。勿論レポートをとる、出してもらいます。そのようなことを行つて地域が一体となれば、中小企業は面白いということになると思います。そのように企業経営者が努力をするということも大事なことだと思うので、国の支援策でないと中小企業は余人が集まらないというのは、中小企業も地域で努力することによって、いい人材を採用することはできるとしています。

私どもは今、非常にいいチャンスが来ていると思っています。だから、この機会をつかまえて、いろんな形で学生さんたちに働きかける。地域のそれぞれの商工会議所や、私どもクラスターのやっているTAMA協会にお手伝いしてもらっていますし、そのようなマッチングの機会にできるだけ自分たちが出張っていくことも、是非国としてお願いしたいということ発信した方がいいのではないかと思います。

○渡邊委員 続きまして、小松委員お願いします。

○小松委員 先ほどからいろいろお話を伺っておりますけれども、大企業さんの方に就職をしないで中小企業にも来たいという方はいらっしゃるわけです。今、上野委員さんもおっしゃったように、例えば経営者がそういう場面に出ていくとかそういうことによって、そういうものを知って是非入りたいといって入ってくる学生さんもいらっしゃいます。その場合、そういう方というのは大企業を既に受けて、そして受からなかったという場合がほとんどでございます。中小企業に救いを求めて希望を持ってくるわけです。

私どもも、こういう小さい企業では、大学出とかそういうレベルの高い方をとるのは本当に何年に一度となっていくわけなので、本当に一生懸命育てるわけです。そのときに、育てている中で、最終的には大企業さんの方に常に目は向いています。そういうのは賃金の格差、待遇の格差、そういうものを見て、途中で自分がある程度企業の中で成長しますと、そういうところを受けてみたい

ということで中途採用で出て行ってしまいます。ですから、常に会社の中は教育会社みたいなことをやっているわけです。それでも辞めたいといえば、頑張るって将来いい家庭を持ちなさいと言って送り出すわけですが、その中で教育をしていくのはもうそれでもいいと思って、私の父の代から学校とみなせばいいという形でやっておりますけれども、その学校としてやっていく中でも、企業としてもっと勉強させたい、会社の組織をもっと学ばせたいと思ったときに、中小企業というのは少ない人数の中でやっているの、なかなかシステム的に大勢の中での勉強とかというのはないわけです。

ですから、そういうセミナーとかそういうところにたくさん出して学ばせたいと思っても、数少ないものしかない。そうすると、民間のそういうセミナーに出しますと多額の金額を出さなければいけないということなので、そういうセミナー、就職してしまった学生がまたそういうところ集まってともに学ぶようなものをつくってほしい。それは特に東京ではなくて、宮城県とか秋田県にも会社はございますけれども、全くといっていいほど秋田県などは秋田市まで行かなければならない。秋田市へ出て行くには1日かかりで半日かかって行って学んできたならもう時間がないというレベルのところなので、是非就職する前の学生をそういうふうにするのもいいかと思っておりますけれども、就職してしまっただけの社会人としての、先ほど鹿住委員さんがおっしゃったように、本当にマナーも何もできない、あいさつもできない、本当に言葉遣いもできない、歩き方から何から全部指導してあげて、そしてそれらしくなっていくということまで我々はやるわけです。

ですから、そういうものに対して、もっとシステム的に企業としてのやり方というのがある。その部分を是非セミナーとかをたくさんつくっていただきたい。そして、出て行くことはいいと思っております。それぞれがレベルアップしていくわけなので、いつまでも小さい企業にいらなくてもいいですけれども、次々と入って行っては会社が活性化して、日本の国が活性化していくという立場で私は常にやっていきたいと思っております。

以上です。

○渡邊部会長 ありがとうございます。

それでは、松島委員、どうぞ。

○松島委員 私も実は今、小松委員がおっしゃったことと全く同じことを申し上げようと思っておりました。といいますのは、大学で学生を教えていまして、なぜ大企業を選ぶか、どういう会社を選ぶかということなのですが、そのときに入ってから自分を育ててくれるチャンスがあるというのが、実は1つの大きな理由になっています。

中小企業では、今、小松委員がおっしゃったように、全く手不足ですし、自前のそういう研修をすることはなかなか難しいのが実態だと思います。まさにこれからやろうという人に学ぶチャンスを与えるということは、ひいてはそういうところに目を向かせるということにもつながると思いますので、私は是非今、小松委員のおっしゃられたことをこの人材確保委員会の方でも御検討いただきたいと思います。

○渡邊部会長 ありがとうございます。

では、米村委員、どうぞ。

○米村委員 一言手短に。たまたまなのですが、テレビの番組で、早稲田大学の先生が企画して、秋田かどこかの中小企業に学生を連れてバスで行って、1泊か2泊して見てくる、ものづくりの現場を見るという番組がありました。

2日ぐらい経った後で、経営者としての話をするんですが、もうかなりの人がものづくりの現場を見てマインドを変えてきた。会社側もわざと汚いところを見せるということでした。ですから、現場を見せる、それこそ大量のバスなどをしてあげて、地方も含めて現場を見せるという企画が非常に有効なのではないかと今、思いつきました。それが1点。

もう一点は、たしか外国にあったとも思うのですが、人材育成のための税額控除みたいなものです。そういう研修に通うとか、留学のための費用があるかもしれません。特に中小企業に対しての割り増しの人材の育成のための税額控除みたいな措置というのは非常に大事なのではないかと気がいたします。

○渡邊部会長 ありがとうございます。

石垣委員、どうぞ。

○石垣委員 今、秋田というのがありましたけれども、今年の夏休み早稲田の学生さんが三重県に10人ほど来ました。地元の学生と一緒に、中小企業を案内しました。感動して帰りました。最後は涙で帰って行きました。確かに今、言われたように、学生さんに中小企業の現場を見せるのは大事だと思っています。

この事業は景気対策として第二次補正で出てくるという話ですが基金を積んでその果実で何かやるわけですか、それと、人材の確保なのか、人材育成なのか、雇用について今いろんな問題が起きていますが、採用する場所を確保するのか、将来的に向けてこういうような人材を育てていくんだという視点を置いているのか、その辺のところは私ははっきりしない。また第2補正で金額はどれぐらいのお金をつけられて、多分後の話であるんだと思いますけれども、あとこれはどのぐらい続くんですかということが聞きたいところです。

○渡邊部会長 ありがとうございます。議論はこの辺にしまして、岸本課長の方からコメントをお願いしたいと思います。

○岸本経営支援課長 では、何点か私から申し上げたいと思います。最初に石垣委員からお尋ねがありました点ですけれども、140億円で一部はジョブカフェ事業に15億円ほど回りますが、これは果実の運用ではなくて、全額使っていく取り崩しタイプです。

○岸本経営支援課長 各実施主体としては地域の商工会議所や、中小企業の組合ですとか、さまざまなのが考えられると思いますけれども、毎年、定額の補助あるいは委託の形で施行しているということになります。

事業の柱は、先ほど御説明しました資料の4-1にあるとおりでして、学生さんあるいは求職者を中小企業につないでいく橋渡しの事業と、即戦力として活躍できる人材になっていただくための研修。この研修は、小松委員から御指摘がありましたけれども、求職する方だけではなくて、既に働いている従業員の方も含めて実施したいと思います。

竹岡委員からお話のありましたネット対応ですけれども、非常に重要だと我々も思っております。



て、これを基盤整備機構のような官で行うのか、民間の業者にお願いするのかあるんですけども、中小企業の経営者の方の生の実相ですとか、どういう人材を求めているかとか、先輩のプロフィールとか、そうしたものを顔の見える形で発信する仕組みは是非つくりたいと思っております。

あと寄附講座のお話がありました。寄附講座もこの事業の中に、先ほどの分野でいいますとものづくりの分野で予定をしておりましたけれども、ほかの分野も必要があれば追加を考えたいと思います。

今日の午後から小委員会で審議もございますけれども、今日いただきました御意見は最大限反映するような形で成案をつくってまいりたいと思っております。

○渡邊部会長 どうぞ。

○長谷川中小企業庁長官 岸本課長の説明は基本的に尽きているのですが、先ほどからお話がありましたように、1と2と分けてあるのは、1はむしろ人材を全国から採りたいという中小企業の方に対する支援です。

経営者の方はできれば地元や身近から採用したい。そうすると、地元の何々大学の工学部、あるいは高専から採用したい。ところが、多くの方は名古屋、東京に行ってしまうのです。そういう方からすると、今はむしろ一時よりは風は人の採用というだけについていうと順風になっているのです。かつ、採り手の方が立場が強くなっていますから、逆に地方に限らず全国的に網を広げて採りたいという中小企業がかなりの数いらっしゃいます。

その過程で、学生さんが少しでも即戦力になるように、場合によってはインターンシップなども入れたいのです。ただ、インターンシップは受入れられる中小企業に限定がありますから、小さな中小企業の方に学生さんを預けるということ自体が無理なことがありますので、インターンシップのサイズは実は余り野心的な数は考えていません。ただ、なるべく多くの方が出てきてくれれば大変ありがたい。これが1です。

2は、今、岸本課長から申し上げたように職を求める人なのですが、これも大きく2つに分けてあって、1つは学生などが不幸にして就職が決まらなかったときに、半年なり1年間なり無駄にしないように、どこか前田理事長の施設を借りることもあれば、場合によっては民間の施設をお借りして、地方に行けば学校が空いているところだっていっぱいありますから、そこを借りて教育をすすり。そこに教える方を募る事に関して、この小委員会の方にお知恵を借りたいところです。そこで教えてもらう。どういうことを教えたらいいか。座学だけではなくて実学もあるし、場合によっては先ほどおっしゃったあいさつもあれば体力もあると思います。そういうようなことをこれから固めていきたいということなのです。

2つ目は、総じて申し上げますと、今、需要は急に冷えてきましたので、生産ラインを3ライン持っているが、2ラインでいいという企業は増えていると思います。その1ライン分の方が有休になって職を失ってはいけないものですから、とりあえずちょうどいい機会だから研修に来てもらう。合宿型みたいなものを考えて、できればこれは実施は山紫水明の大変いいところでやりたいと思っておりますから、その辺も御意見を聞きたいと思っております。

○渡邊部会長 ありがとうございます。続きまして、最近の中小企業施策につきまして、その現

状を事務局から報告してもらいたいと思います。まず地域力連携拠点の評価について御説明していただきたいと思います。

○桜町小規模企業政策室長 小規模企業政策室長の桜町でございます。お時間もございませんので、手短に御説明をさせていただきたいと思います。

お手元の資料5の1ページ、地域力連携拠点は5月30日にスタートいたしましたけれども、11月末、半年間で10万件弱の相談を受けたということでございますが、むしろそれよりも相談にいらっしゃった企業の方の評価としまして、この下にございますように、経営課題の把握ができたり、あるいは経営課題の解決の対策が立てられたり、あるいは拠点に来て経営が上向いていくのではないかと感じていただいたり、それなりの割合の方々があまく使っていただいているのではないかと感じておまして、そういう意味ではまずまずの滑り出しかと思っておりますけれども、これは316の拠点全体の話でございまして、それぞれの拠点を個別に見ますと、それなりにばらつきもございますので1個1個評価をしていこうというのが2ページ目でございます。

この拠点の評価は拠点としての組織としての評価と、拠点の中で中心的な役割として活躍しておられる応援コーディネーター個人の評価と2つやっております。組織の評価といたしましては、この拠点はユーザーである中小小規模企業本位の運営をするということを1つの大きな柱としてまいりましたので、この拠点の評価もユーザーの方が外部の評価として客観的に評価していただくということでやりました。

個人の方の評価としましては、むしろ830人応援コーディネーターが全国にいらっしゃいますけれども、こうした方々が自分もそういう支援のやり方をまねしたいと思えるようなものはどういふものかという観点を大事にしながら選択をさせて、選定をさせていただいたということでございます。

その結果は次の4ページほどに出ているとおりでございまして、こうした組織、個人それぞれのいい事例を全国に発信をしていくということで、拠点あるいはそれを支える中小企業の支援機関も競争しながら、いい組織になっていく、あるいはいい支援活動をしていくという方向に向かっていただきたいと思いますということをやらせていただいているわけでございます。

7ページ、今後でございますけれども、半年で10万件弱ということで420万社中小企業がいらっしゃることを考えると、まだまだ少ないと思っております。拠点の浸透を引き続き一層図っていきたく思いますとともに、これは単にPRをしているだけでは浸透していきません。やはり実績、結果を出していくということが大変大事だと思っておりますけれども、各拠点でばらつきがある中でも、それぞれの拠点が今まで以上にその力を付けていただくということも大変大事だと思っておりますので、模範的なやり方を学んでいただくなどの方法を使いながら、一層拠点全体を強化していきたいと考えています。

以上でございます。

○渡邊部会長 ありがとうございます。それでは、引き続き、農商工連携促進法の実施状況につきまして、説明をお願いしたいと思います。

○本橋新事業促進課長 新事業促進課長の本橋でございます。お手元の資料6に基づきまして、農

商工等連携促進法の実施状況につきまして、御紹介をさせていただきたいと思っております。

まずはこの事業計画の認定の基になります基本方針につきましては、本委員会におきまして、6月2日及び8月1日に御審議いただきまして、そのときの御意見等を踏まえまして案を作成し、パブリック・コメント等の手続を踏まえまして、8月20日に基本方針を告示させていただいております。

その基本方針に基づきまして、資料6の下段のような事業計画の認定をさせていただいております。9月19日に第1回の認定を行い、事業計画65件、支援計画4件を認定しました。11月～12月にかけて、第2回の認定を行い、事業計画49件、支援計画1件を認定しました。合計で現在119件の計画を認定したところでございます。これらは、関係者の御支援、御協力のたまものと考えております。

なお、この認定された計画の主なものを紹介します。資料6の上段に例示させていただいておりますように、場所としては、北海道から沖縄に至るまで、日本各地で展開されています。また、連携体への参加者については北海道では、農業の方と中小企業者の方の共同事業、東京都では畜産業の方々と測定器を開発された中小企業の方々、愛知県では、殺菌、衛生管理技術を有する中小企業の方々とシラス漁を行う水産業者の方々、更に徳島県の事例では、山林資源等を有する林業者の方々と建築業を営まれています中小企業の方が、それぞれ連携体に参加しています。このようにさまざまな地域で中小企業者と農業者のみならず、林業者や水産業者が参加した事業計画がこれまで認定されているところでございます。

なお、今後の予定でございますけれども、既に119件認定をされておりますが、引き続き事業計画の認定に努めていきたいと考えており、今年の2～3月にかけて、第3回の認定を予定しております。

私からは以上でございます。

○渡邊部会長 ありがとうございます。それでは、引き続き中小ものづくり高度化法に基づきます特定ものづくり基盤技術高度化指針の法改正について、説明をお願いしたいと思います。

○喜多見創業・技術課長 創業・技術課長の喜多見でございます。資料7でございます。中小ものづくり高度化法に基づいて、20の技術を指定するとともに、これの高度化の方向性を指針としてつくってございます。前回、夏の経営支援部会にて、この20のうち、ユーザー産業のニーズが変化している、あるいはそれに伴って必要な技術に変化が生じている9分野について改正作業に入るということを報告させていただきました。その後、右下の改正スケジュールにありますとおり、12月までに関係業界あるいは有識者の意見を聞いて指針の改正原案を作成したということでありませう。

ちょうど本日、その原案をパブリック・コメントに付したということでもあります。1か月ということで、1月24日に締め切って、その後、本審議会で御審議をいただいて、新たな指針を2月上旬に公表するという予定でございます。

簡単ではございますが、以上でございます。

○渡邊部会長 ありがとうございます。それでは、引き続きまして、2009年度版の元気なもの

づくり 300 社の進め方について説明をお願いしたいと思います。

○喜多見創業・技術課長 それでは、引き続きまして資料 8 でございます。ものづくり中小企業 300 社ですが、2006 年以降なかなか目に触れにくい中小企業について発掘して公表するというをやっておりますが、これについて引き続き 2009 年も進めてまいりたいということでもあります。

他方、経済状況が厳しさを増しているということでもありますので、これまでの 300 社のような高度な技術を用いて革新的な製品を供給しているなど、全国的にも力のある中小企業だけではなくて、地域において小規模であっても重要な役割を果たしている小規模企業をこれまでとは別の基準で 300 社のうち半数選定したいと思っております。つまり、300 社のうち小規模企業から 150 社、それ以外の従来からの 300 社に相当するものを 150 社選んでいきたいということでもあります。特に小規模企業の選定に当たっては、地域の特色を生かした材料あるいは技術手法を用いている、あるいは B to C のようなものをつくる会社においては、つくっている製品が環境、省エネ、高齢者対策、安全・安心のような社会的課題の解決に役立つようなものである。あるいはその地域における雇用に配慮しているというような企業を中心に選定してまいりたいと思っております。

3 番目のスケジュールにありますとおり、現在、公募をしているということもございます。更にこの公募のほかに、地方経済産業局あるいは中小機構等々からの推薦を集め、選定を進めてまいりたいと思っております。

2～3 月にとりまとめを行って、中政審の小委員会で審議を行い、4～5 月に発表、5～6 月に表彰を行いたいと思っております。

2 枚目は今、公募をしているものの公募の概要ということもございます。

私からは以上でございます。

○渡邊部会長 ありがとうございます。皆様大変に活発な御意見をいただきましたので時間がなくなりましたが、ただいまの説明で特に御意見がある方はいますか。よろしいですね。

それでは、これもちまして本日の経営支援部会を終了させていただきたいと存じます。各委員の皆様方には、御多忙の中、貴重なお時間をいただきまして誠にありがとうございました。

最後に、事務局から事務連絡をお願いしたいと思います。

○岸本経営支援課長 長時間どうもありがとうございました。部会長から御説明いただきました 3 月の改正の件ですが、今日いただいた御意見を参考に、来年の通常国会提出に向けて作業を進めてまいりたいと存じます。

次回の経営支援部会の日程については、後ほど事務局から御通知を申し上げます。お手元の資料は大部にわたりますので、お席に置いていただければ郵送させていただきます。

長時間本当にありがとうございました。どうぞよいお年をお迎えください。