

中小企業政策審議会中小企業経営支援分科会

第2回共済小委員会

議事録

中小企業庁事業環境部企画課経営安定対策室

中小企業政策審議会中小企業経営支援分科会
第2回共済小委員会
議事次第

日 時：平成26年4月24日（木）9:30～11:13

場 所：経済産業省 別館11階 1111会議室

議事

- (1) 両共済制度の現状と課題について
- (2) その他

○大槻 経営安定対策室長

それでは、定刻になりましたので、ただいまから「中小企業政策審議会 中小企業経営支援分科会 第2回 共済小委員会」を開催させていただきます。委員の皆様におかれましては、お忙しいところ御参集いただきまして、誠にありがとうございます。

本日の共済小委員会の事務局を担当させていただいております中小企業庁経営安定対策室長の大槻です。よろしくお願いたします。

まず初めに、本共済小委員会には、委員及び臨時委員として、委員3名、臨時委員14名の方に御就任いただいております。本日、委員及び臨時委員の17名のうち9名の御出席をいただいております。過半数の御出席をいただいておりますので、本日の共済小委員会につきましては、中小企業政策審議会令の規定に基づき成立しております。

なお、本委員会の議事録、議事内容につきましては、資料とともに公開となりますので、あらかじめ御了解いただければと思います。

それでは、共済小委員会を開催させていただく前に、審議会の運営の変更点を御説明したいと思います。本日は、お手元にiPadを御用意させていただきました。これは、経済産業省全体で、審議会につきましては、本年度からペーパーレスの取り組みをさせていただいております。委員の皆様には、iPadを配付させていただいております。既に電源が入っていると思います。そこに、本日使います議事次第、委員名簿、座席表と資料がそれぞれ画面にファイルとして表示されていると思いますので、御確認いただければと思います。表示がされないものがあれば、言っていただければと思います。

大丈夫であれば、ここからの議事進行につきましては、足立委員長にお願いしたいと思います。

○足立 委員長

おはようございます。共済小委員会委員長の足立でございます。前回の小委員会に引き続き、円滑な運営に努めてまいりますので、委員各位の御協力をよろしくお願い申し上げます。それでは、まず委員及び臨時委員の紹介を事務局よりお願いいたします。

○大槻 経営安定対策室長

それでは、iPadの中の委員名簿を開いていただけますでしょうか。まず、委員及び臨時委員の変更につきまして御紹介させていただきたいと思います。

まず、臨時委員として御就任いただきました株式会社キャリア・マムの堤代表取締役ですが、本年度から中小企業政策審議会の本委員に御就任いただいております。本日、所用があって御欠席ですが、御紹介させていただきます。

続きまして、臨時委員のうち、お二人が交代されておりますので、御紹介させていただきます。

共済事業の委託金融機関を代表して臨時委員として御出席いただきました株式

会社三菱東京UFJ銀行業務企画グループ次長の梅原委員が替わられまして、株式会社みずほ銀行リテールバンキング業務部推進チームの次長、半田邦雄様に臨時委員に御就任いただいております。

○半田 委員

半田でございます。よろしくお願いいたします。

○大槻 経営安定対策室長

続きまして、委託団体の代表として臨時委員に御就任いただきました町田商工会議所の顧問の平本委員に替わりまして、同じく町田商工会議所の会頭、深澤勝様に臨時委員に御就任いただいております。

○深澤 委員

深澤です。よろしくお願いいたします。

○大槻 経営安定対策室長

また、本日御出席いただいております委員の皆様につきましては、本来、お一人ずつ御紹介させていただかなければいけないのですが、時間の都合上、座席表をクリックしていただいて、座席表で御紹介に代えさせていただきたいと思っております。

本日は、当初、黒川委員と藤沢委員が御出席の予定でしたが、急遽所用ができたということで御欠席されております。

合わせまして、前回に引き続き、オブザーバーとして、両共済事業を担当しております独立行政法人中小企業基盤整備機構より、羽田理事と小嶋業務統括、高倉共済事業企画課長に御出席いただいておりますので、御紹介させていただきます。

以上です。

○足立 委員長

それでは、本日の議題に入りたいと思っております。本日の議題は、「両共済制度の現状と課題について」となっております。両共済制度の現状と課題につきましては、第1回委員会において委員の皆様からさまざまな御意見、御指摘などをいただきました。

御意見、御指摘の内容は、両共済制度の制度設計にかかわるもの、加入促進に取り組むに当たっての対象の絞り方やPR方法など、多岐にわたるものでした。いただきました内容ごとに事務局で検討すべき課題等を整理してもらいました。項目も多岐にわたりますので、事業ごとに分けて事務局の説明を聴取した後に、皆様から御意見等をいただきたいと思います。

まずは、前回の委員会での御意見、御指摘の確認と小規模企業共済事業の制度設計に

かかわる御意見、御指摘について、事務局から説明を受けたいと思います。

○大槻 経営安定対策室長

それでは、iPadで申し上げますと、第2回共済委員会資料という文書ファイルがあると思います。それを開けていただき、次のページが目次になっております。

今、委員長からも御説明がありましたように、皆さまからいろいろ御指摘をいただいております。それらについて1から7に分類にさせていただいております。

まず、2ページ目の1ポツですが、第1回でいただきました御意見、御指摘について整理させていただきました。御紹介させていただきたいと思います。

小規模企業共済制度の制度設計に関わる御意見、御指摘につきましては、まずは掛金月額を引き上げられないかという御指摘を、堤委員と寺岡委員からいただいております。掛金月額を10万円ぐらいまで引き上げたらどうかという御意見でした。

2番目は、65歳以前に共済金の一部事前受取りができるような仕組みができないかという、堤委員からの御指摘でした。

あと、加入対象の拡充ということで、サービス業については、業種・業態に応じて、もう少し緩和できないか。ソーシャルビジネス等を担っているNPOを対象にできないか、といった意見を、堤委員、寺岡委員からいただきました。

4番目としましては、小野委員から中退金と小規模企業共済のポータビリティができないかという御指摘をいただきました。

次の3ページ目です。共済制度設計と合わせて、加入促進策についても幾つか御指摘をいただいております。加入促進策のうち、サービス業については、現在、加入割合の中で大きな割合を占めていますが、これをもう少し細分化して加入状況を分析してみてもどうかという点。あと、地域別や業種別にも差があるのではないかという御指摘を、安藤委員からいただいております。

あと、月額1,000円から入れるということは小規模共済の魅力でもありますので、PRすべきではないか。あと、加入後増額とか減額もできることなどをPRすべきではないかということを、寺岡委員、堤委員からいただいております。

合わせて、小規模事業者であることが入り口条件ですが、その後企業が成長して中小企業になったとしても契約を継続できる制度です。こういうこともPRすべきではないかということ。

あと、節税面での措置も大きいのですが、共済を利用した契約者の声をちゃんとPRするべきではないか。

伊藤委員からは、外国人の創業者、経営者にもPRしてはどうか。

加々美委員からは、制度の一つのメリットですが、差押禁止債権という、ちょっと特別の措置もありますので、こういったこともPRすべきではないかという意見をいただきました。

続きまして、4ページ目は中小企業倒産防止共済です。制度設計に関わる部分につきましては、「倒産」定義の追加の部分でした。これは、電子記録債権も制度化されて以降、取引がだんだん増えてきており、でんさいの取引停止処分を倒産の定義に入れたら良いではないかということをお指摘いただいております。

あと、倒産に限らず、滞留債権等、実質倒産もある。こういったものも定義に加えられないかという御指摘を、荒巻委員、菊池委員、山本委員、加々美委員からいただいております。一方、実質倒産については、なかなか判断が難しいのではないかと、山本委員、加々美委員からいただいております。

あと、掛金につきましては、現在、800万円が上限になっておりますが、もう少し引き上げたらどうかということ。堤委員からは、連鎖倒産防止が目的ですが、自社の資金繰りが悪化した場合にも使える制度があったら良いという御指摘もいただきました。

あと、加入促進策については、契約者の声を入れるべきではないかという御指摘をいただきました。

以上、第1回目でもいただいた委員の皆さまからの御意見を整理させていただきました。

これらについて、次の5ページ目です。いただいた御指摘のうち、小規模企業共済の制度設計に関わる部分について、私どもで検討するに当たって、どういうことがポイントになるか整理させていただきました。

6ページ目です。掛金を10万円まで引き上げたらどうかという御指摘をいただいた部分です。検討すべき課題のポイントですが、改めまして小規模企業共済制度ですが、これは、小規模の経営者が相互扶助の精神に基づいて、将来の生活の安定のための資金を互いに出し合って、備えるという制度です。

本制度における掛金上限額を引き上げる場合、廃業後の生活の安定に備える制度という趣旨から見た際に、まず1点目の整理ですが、厚生年金などの公的制度でサラリーマンの世界はすごく充実しております。それらと比較して、自営業、個人事業主の場合は、公的な年金制度の給付に、サラリーマンなどとは差があります。この差を埋める一助となるのが共済ではないかと思っております。

あとは、民間でも、民間生保等で公的年金制度を補完する類似の商品が出てきております。こういった民間の商品も踏まえなければいけないのではないかと思っております。小規模共済は、将来の廃業に備えて、生活の安定を図るための制度ということで、国が用意させていただいておりますが、国がどこまで、どの程度まで措置する必要があるかということは、十分検討する必要があるのではないかと考えております。

検証として大ざっぱな一例を下に入れさせていただきました。ここでは、老後必要となる資金を試算しております。参考として生命保険会社等で使われている数値を使用しましたが、基本的な老後の生活費は、月額27万円ぐらい必要です。あと、26年とさせていただいているのは、60歳で仕事を辞め、女性の平均寿命まで生きたとした場合、

26年間となりますので大ざっぱにこの数値を使いました。その結果、基本生活費として必要な額は、8,400万円超となります。

これをサラリーマンのケースに置きかえた場合、老齢給付としてもらえる額は、月額23万3,000円ほどで。これには、奥様の分も入っております。それを12カ月、26年で計算しますと、約7,300万円。これだけでは足りませんので、当然、退職金を加える必要があると思います。大卒の退職金の平均が、2,000万円弱の1,900万円ですので、それを足しますと、700万円超余る形にはなりますが、高卒とでは退職金に差がありますので、高卒の場合で考えますと、300万円弱不足するような状態です。ここで資料の訂正ですが、計算式が「 $A - B + C$ 」になっていますが、間違いで、「 $A - (B + C)$ 」です。公表させていただく資料は、修正させていただきます。

一方、自営業の場合では、受け取る公的年金、公的給付にサラリーマンとは差があります。老齢給付月額12万9,000円という試算が出ておりますので、これを参考に使わせていただきました。そうしますと、老齢給付として受け取れる額が4,000万円ぐらいで、その差を共済金で埋めるということで、大ざっぱな計算をさせていただきましたが、月額掛金7万円の限度額まで掛けていただいて、12カ月40年間、利息を入れて試算しますと、4,000万円超となります。これを足しますと、過不足額が、200万円ちょっととなります。

国が用意する制度として制度設計をさせていただく際に、いろいろなケースがございますが、こうした計算もしていく必要があるのではないかと思います、一例として御紹介させていただきました。

次のページは、前回、第1回目でも御紹介しましたように、共済制度、公的年金、預貯金を合わせて、老後の生活費を賄われている方が多いということの振り返りです。

次のページ、8ページは、現在加入していただいている方々の掛金の分布状況を現したものです。35%ほどの方が、6万円から7万円という上限となっておりますが、全体の平均を見ますと、約3万9,000円、4万円弱という状況です。

あと、2ポツは、共済事由別の在籍期間を示したものです。全体としては、20年弱、18年ぐらいです。老齢給付を受けておられる方で、23年です。

前回御説明しましたように、制度も50年近くたっております。加入していただいている方も多くなっていて、在籍されている年数も徐々に長くなってきているということかもしれません。

次のページは、税控除の関係で比較材料として、小規模企業共済と国民年金基金等との比較をさせていただいております。掛金を全額所得控除できるということで同じです。掛金の上限額を見てくださいと、小規模共済は7万円、年間84万円。公的制度の補完としての国民年金基金と確定拠出型、個人型の部分を足した月額が6万8,000円、年間81万6,000円で、ほぼ同額となっている形で、税の制度上は措置されていることの御紹介です。

続きまして、10ページ、共済金の一部事前受け取りを可能としてはどうかという御指摘をいただいております。これは、65歳前に受け取る仕組みができないかという御指摘を堤委員からいただいたております。本日は御欠席ですが、事前にお話をお聞きしておりますので、追加で御紹介させていただきます。御指摘は、65歳以前に経営者の方が後継者に社長を譲り、経営を任せ、自分は会社の中で一歩引いた形で残るとした場合、当然給与は減額する必要があります。その減額分を、共済金を一部事前に受け取ることで賄える仕組みができないだろうかという御指摘でした。

検討すべきポイントは同じですが、共済制度は、経営者のための退職金制度で、受け取っていただく共済金は、税制上、一時所得とせず、退職金扱いとさせていただいております。また、お支払いするタイミングとしては、共済事由が発生した段階で、共済金を一括お支払いするという制度設計になっております。そういった意味で、一部事前受け取りを考える場合に、まず1点目ですが、民間企業の場合でも、退職金の一部事前受取制度がございますが、退職所得とされず、税制面での優遇が認められておりません。

あとは、退職前に一時的な資金需要がある場合については、小規模共済で言えば還元融資、一時貸付を御用意させていただいております。企業で言えば、退職金の前借りと同じかと思っておりますので、契約者の共済事由発生前に共済金を一部受け取ることに、どのようなニーズがあるのかを十分お聞きした上で、メリット、デメリットを比較検討する必要があると思っております。

一方、堤委員が言われているように、事業承継の円滑化という観点から、小規模企業共済制度の趣旨を踏まえながら、何ができるかを十分検討する必要があると思っております。また御意見をいただければと思っております。

下には、平均の共済金の受け取り額と過去最高額、一時貸付の資金需要を参考として入れさせていただきました。次のページは、共済貸付について、前回御説明させていただいた使用状況、貸付状況の推移です。

続きまして、12ページです。加入対象の拡充で、サービス業の話をいただきました。業種・業態に応じて従業員要件を緩和しても良いのではないかという御意見をいただいておりますが、前回御紹介させていただいたとおり、昨年の小規模企業活性化法に基づきまして、加入対象の拡充につきましては、小規模企業共済であれば施行令の改正で対応することが可能となっており、拡充を希望される業種・業態のニーズ等に応じて対応することが可能となっております。前回御紹介させていただいたとおり、今年度から宿泊業、娯楽業につきましては、従来の5人以下という従業員要件ではなく、20人以下という要件に緩和させていただき、加入できるようになっております。

続きまして、13ページです。NPOを加入対象に加えても良いのではないかという御指摘をいただいております。

検討すべき課題のポイントは、NPO法人ですが、現行の小規模企業共済法の小規模企業者は、営利を目的とする会社と個人という定義となっておりますので、この定義に

は該当しません。NPO法人を加えようとする、法律改正で定義に追加する必要があります。追加する場合、基本的に小規模企業政策上、営利を目的とする会社と個人を対象としておりますので、NPO法人を対象とすることの妥当性、要件を十分検討する必要がありますと思っております。

あと、NPO法人の場合、役員のうち役員報酬を得られるのは3分の1以下という要件があります。現行、営利を営む経営者に対する退職金制度という扱いをさせていただいておりますので、NPO法人の役員を同等の扱いとすることが適切かというを検討する必要がありますと思っております。

また、NPO法人だけではなく、医療法人とか学校法人もありますので、こうした法人も同様に検討することが必要ではないかと思っております。いずれにしても、現在入っただけの相手との公平性を担保しながら、具体的なニーズを踏まえ、共済制度に入っただけの相手とすることが妥当かどうか、今後十分検討していきたいと思っております。

もう一点、14ページ、小野委員からの御指摘、中退共と小規模共済の共済契約のポータビリティです。

これは、検討すべき課題のポイントに書いておりますが、両共済制度は、契約者の相互扶助精神に基づき行う共済制度として類似性はあると思っております。ただ一方で、下にも書かせていただきましたが、中退共は、中小企業の従業員の退職金について、経営者の相互扶助精神に基づく退職金共済制度を確立するという事で、従業員の福祉の増進と中小企業の振興という2つの目的が掲げられております。中小企業の経営者が、従業員の退職金を蓄えるという共済制度です。一方、小規模共済は、経営者の方々の退職金に備える共済制度ですので、目的とか、契約者とか被共済契約者、負担者、受益者に違いがあるということです。

3番目に、ちょっと大きな違いかと思っておりますが、中退共の掛金には、一部国庫補助が入るものがあります。小規模共済には、そうした補助はありません。よって、例えば中退共で退職金を受け取った従業員の方が起業し、小規模共済に加入される場合に、ポータビリティを容認するかどうかということについては、まずは、中退共で資金を拠出しているのが、経営者と従業員ですので、この両者の合意というものも必要ではないかと思っておりますし、国庫の補助金について、その整理をどうするかということも十分整理・検討することが必要ではないかと思っております。次の15ページに、参考として、小規模共済と中退共の制度の違いを表にさせていただきました。

以上、小規模企業共済の制度設計にかかわる部分でいただいた御意見、御指摘について、私どもで検討すべき課題を整理させていただきました。

○足立 委員長

以上、小規模企業共済事業の制度設計にかかわる御意見、御指摘を踏まえた検討すべ

き課題のポイントについて事務局から説明をいただきました。今の事務局からの説明につきまして、御意見、御質問があればお願いいたします。できますれば、委員の皆様から一言ずつでも御意見をいただきたいと思います。順序は自由で結構だと思いますが、いかがでしょうか。寺岡委員、どうぞ。

○寺岡 委員

寺岡です。この意見は私が提案させていただいたので、資料をいただきましてから再度検討させていただきました。

まず、経営者のための退職金制度ということが趣旨になっておりますので、小規模共済に加入する自営業者の方というのは、一般的に景気の動向に左右されやすいと思います。そうしますと、景気が良い時には高額な掛金を掛けられるけれども、景気が悪くなった場合には掛金が掛けられない状態、ゼロになってしまうとか、または低額になってしまうといった状況になる傾向があると思います。

ですので、掛金の額の弾力化というのですか、幅を持たせまして、現在は1,000円から7万円ですけれども、10万円とは限りませんが、限度額を多少引き上げてはどうかと思います。

あと、民間の生保等の商品と比較しますと、税額控除に関しては、以前は5万円でしたが、平成24年1月1日以降の契約に関しては、年間の新契約控除が4万円に下がって、年間の控除額が低額になりました。この点は小規模共済のメリットになると思います。

それから、他の公的なサラリーマンの厚生年金等と比較した場合に、これは一概に比較できないと思うのですが、厚生年金の保険料は上限が10万円ちょっとで、それを労使折半で支払っています。それで、実際に老齢給付が受給できます。

自営業の場合、国民年金のみで保険料は全額個人負担ということであり、現在の厚生年金保険料額の最高が10万円ちょっとで、徐々に保険料率が上がりますので、将来的には11万円強ぐらいになるという状況を見ますと、小規模共済での掛け金を多少上げてもいいのかなと感じます。

資料の試算を見ましたところ、自営業の場合だと、老齢給付の額と共済が7万円を40年掛け続けた金額で、サラリーマン等との比較で過不足が出てしまいます。こういう状況ですと中小企業の経営者の方のモチベーションが下がってしまうのかなと思いますし、これから企業を起こす方に対して、将来的にも安定した老後を迎えるという夢を描くためには、基本生活費よりもマイナスになってしまうという点は、十分な資金が蓄えられる制度になっているかということで、多少掛金を上げられたらいいのかなと感じました。以上です。

○足立 委員長

ありがとうございました。

ほかにいかがでしょうか。小野委員、どうぞ。

○小野 委員

ありがとうございます。提示させていただいた意見について御検討いただいたものについて、少しコメントさせていただきたいと思いますが、14ページの①ないしは②に書かれていることは、確かにそのとおりで、これが厚生労働省さんでも同じような趣旨のことをおっしゃっていらっしゃった。こういうことかなという気がいたします。

それで、③の「一部国庫補助制度があり」というところをどう整理するかという話が挙げられております。御承知かと思いますが、中退共の場合には、中小企業の要件を満たさなくなった場合には中退金から別の制度に移行するという措置がございまして、その対象として今、確定給付企業年金とか、今後、確定拠出年金を検討されると伺っております。その受け皿制度については、当然ですけれども、国庫補助はございませんので、移管された国庫補助付きのお金が国庫補助制度のない制度に移管されるという点では、そのあたりも御留意いただいたほうがいいかなと思います。

いずれにしても、ポータビリティが非常に大事だと私は思っております、特にこういった外部積立型の一時金制度同士のポータビリティというのは、必ずしも十分にそろっているわけではないということと、外部積立型の企業年金制度といったもの、年金と言われる制度と外部積立型の一時金制度との間のポータビリティについては、必ずしも考慮されていないという点がありますので、これは小規模企業の制度を受け皿にするかどうかというのは別問題として、重要な課題かと考えております。

以上でございます。

○足立 委員長

ほかに。伊藤委員、どうぞ。

○伊藤 委員

10ページの最後のキーワードの「事業承継の円滑化」のところをぜひ検討していただきたいなと思います。中小企業となると相続の問題、技術がそこでとまってしまいか、M&Aという方法もあると思うのですが、一つの商売がなくなるということは雇用も減る可能性もあるので、何かあると銀行に借りればいいというものもあるかもしれませんが、そうもいかない規模の企業もあると思うので、共済金を通じて、そういった流れをとめないような、次につなげていくような施策・方策が生まれることが、今後、1つ課題かなと思いますので、ぜひよろしくをお願いします。

○足立 委員長

安藤委員、どうぞ。

○安藤 委員

制度の緩和みたいなこととか、掛金の上限を引き上げるという説明がございましたけれども、税制の枠を広げることになっていきますので、後で出てきますけれども、正直言って、実態がいろいろな意味で差があり過ぎて、なかなか容認できないのだろうと思います。

ただ、掛金の上限を引き上げるということになる、それは税制の枠を超えるということなので、困難だと思っておりますが、枠が余ったものを、例えば翌年で使うとか、何年間かで使えるというのは、税制の枠の中でやれることだと思っておりますので、先ほど、どなたかの委員の方から言われましたけれども、もうかったときに払えるけれども、苦しいときは払えない。事実だと思うので、税制の枠をうまく使えるような考え方を規制緩和の中に入れていくということだろうと思います。

なおかつ、制度の中身について、例えばうまく入ってこられないところにもうちょっと聞いて、制度上の問題は果たしていないのかどうかということをもう少し確認したほうがいいのかもしいかなと思います。もちろん、そういう税制の使い方でもいろいろありますので、単純に引き上げるということではなくて、その前にやるべきことの中でやるべきことをやっていくほうがいいのではないかと。

○足立 委員長

ありがとうございます。確認ですが、先ほどの寺岡委員との関係で言うと、景気のアップダウンで、景気が悪くて7万円払い切れないときの分が過年度に残っておれば、景気がよくなったときにその分は払えるようにということですね。そういうフレキシブルな扱いということ。ありがとうございます。

ほかにいかがでしょうか。済みません、私から2点ほどいいですか。

1つは、先ほどの事業承継問題のところ、堤委員の前回の御意見に、私自身は65歳以前に後継者に社長を譲るということは、現在の世情から言えば若い人にどんどん活躍の場を与えるという意味でいいと思うのですが、その際に譲る方がこれまでの給与を減額する必要がある。その減額が譲ることをためらわせるようなディスインセンティブに実際なるのかどうかということ、どなたか実感があれば教えていただきたいのですが。

もう一つ、ついでに。NPOの扱いについては大変難しいことは承知しておりますが、現実問題として、NPO法人と小規模企業とが競合する分野がどんな実態なのかということを知っておく必要があるのではないかと思います。

ほかにいかがでしょうか。伊藤委員、どうぞ。

○伊藤 委員

お給料を減額する必要があるかは、ここはフレキシブルでもいいのかなと思います。
第一線を退くので、当然そういう企業があってもいいでしょうし、無理にここを強調しなくても、企業のそれぞれの特徴があると思います。

○足立 委員長

ほかにいかがでしょうか。半田委員、どうぞ。

○半田 委員

半田と申します。先程の事業承継という観点で申し上げますと、1つはそもそも中退共に入っていた方が、その後の経緯で会社の経営に関与していくことが当然あり得ると思います。当然、御自身が経営に関与すると決められたタイミングで、中退共で今まで掛けてきたものを受け取り、民間の制度で運用していくこともあり得ると思いますけれども、ゲートキーパー的な役割として、小規模共済のほうに何らかの形で移行していくことは必要ではないでしょうか。

私もまだ十分把握していないので、もしそのようなやり方があるのであれば恐縮ですが、国庫補助が得られるかは別として、一時金のような形で移行して、廃業した時の備えとできるようにしておくことは意味があると思います。事業承継がお客さまの重要な経営課題と受け止めている中、私ども金融機関としても、これらの制度の活用が、新たな起業に加えて、事業承継の観点でも経営のサポートに必ずつながるのではないかと感じております。

従業員がまさに経営に関与していくときを想定し、制度的に整える必要があるのかなという感じがしました。

○足立 委員長

ありがとうございました。ほかにいかがでしょうか。深澤委員、どうぞ。

○深澤 委員

12ページに出ている加入対象の拡充ということで、今までどんな議論がなされていたのか、私は今回からなので不明な点があるのですが、サービス業の定義の中で、今般、宿泊業と娯楽業については20名まで拡大したということですが、私ども商工会議所の会員を見ていると、もっといろいろな業種が、基礎体力がない企業とか個人事業主がたくさんいらっしゃいますので、もう少しその辺を拡充していただくと非常にありがたいのかなと思います。

例としては、マンションの一室でITソフトを5、6人で開発したりしている。それ

が六、七人ぐらいになった会社がたくさんございます。また、最近は介護の分野に女性が随分進出されてきて、企業としてやっておられる方もたくさんいらっしゃるのを拝見していると、それらの方々は十分小規模に値するのではないかと私は思いますので、その辺を御検討いただけると、この共済の意味がもっと深くなるのではないかと思います。意見としてです。

○足立 委員長

ありがとうございました。ほかにいかがでしょうか。よろしいでしょうか。

それでは、御意見も出尽くしたようであれば、続きまして小規模企業共済事業の加入促進について事務局から説明を受けたいと思います。お願いします。

○大槻経営安定対策室長

それでは、今、深澤委員からもありました加入促進の関係で、御指摘いただいたところを少し分析させていただいておりますので、御紹介します。

17ページは、第1回目の委員会でも御紹介させていただきましたが、現在、小規模企業共済に御加入いただいている方と、外円は、日本の小規模企業の業種分布を現しております。これを見ていただくと、ほぼ均衡しているという説明を前回させていただきました。その中で、安藤委員からもいただきましたが、サービス業をもう少し細分化して加入状況を分析し、低いところを重点的に加入促進したら良いのではないかと御指摘もいただきました。分析した結果を見ますと、今回、対象を拡大させていただきました分野も含まれておりますが、宿泊・飲食サービス業、生活関連サービス業・娯楽業、教育・学習支援業といったところを見ますと、下の丸で囲ってあるところですが、加入率は、2割以下という状況です。

具体的には、3業種を合わせますと、小規模企業の数93万弱です。在籍しているのは14万弱ですので、加入率は15%弱で、かなり低い状況となっております。こういうところをターゲットにすることが必要ではないかと考えています。一方、こういった業種の方々、経営がなかなか厳しい状況にあることも想定されます。

続きまして、19ページ目は、加入状況を数字で現した表です。見ますと、学術研究、専門・技術サービス業で、加入率が100%を超えていますが、これは下に注を書かせていただきましたが、小規模企業共済の場合、経営者だけではなく、役員とか共同経営者の方も加入されておられます。そうした関係で、弁護士などの士業の世界の方々の加入率が元々高く、役員の方とか共同経営者の方も入っていただいている状況を現し、100%を超えてしまっていると思います。数字だけでは、単純には現せないところもあります。

続きまして、20ページです。都道府県別に加入状況を分析してみました。そうしますと、県によって高いところ、低いところが出ております。ここでは、低いところだけ

を強調させていただきましたが、沖縄と青森を見ていただきますと、加入率が2割程度で、加入率が低い県、1位、2位という状況になっております。こういったところをターゲットにする必要もあるのではないかと思います。ただ、全体的に見ても、県で加入率には、バラツキがありますので、もう少し分析する必要があると思います。

続きまして、都道府県ごとの業種別を見ますと、加入状況が異なる部分があります。例えば、東京ですが、全体の加入率が、44%ですが、小売が低く24.4%になっております。奈良も同じような状況でして、加入率全体として50%弱ありますが、卸が71%の加入に対し、小売は26%と低くなっているという特徴が出ています。

全体の加入率が高いところが同じような傾向にあるのかということそうでもなく、次のページを見ていただきますと、滋賀、愛知も全体の加入率が高いのですが、業種別ではバランスしているという特徴も出ております。これについては、もう少しよく分析する必要があると思っておりますが、色々な特徴も出ておりますので、ターゲットを絞っていくに当たって、県別とか業種別を十分に精査する必要があると思っております。

若干補足ですが、20ページの都道府県別の加入状況を見ていただきますと、首都圏近郊で加入率にバラツキが若干あることが分かります。そこについては、中小機構から補足してもらいます。

○高倉 中小機構課長

中小機構の高倉です。

地域別におけます加入率の違いですけれども、これは分析が必要かと思っておりますけれども、私どもでは基本的には毎年、加入促進計画を定めまして、対象企業数をもとに各都道府県もしくは業種別の加入目標件数を定めておりまして、それに基づきまして、私ども、各地域に地域本部がありますので、そちらを通じまして各金融機関もしくは商工会等の団体を通じまして加入促進を図っているところでありまして、平均的に加入促進を図っているのですけれども、一部、力を入れている都道府県も毎年ございます。

ある一定規模以上の都市部等を特別運動地域と定めまして、この中で高い愛知県ですと、平成16年にこういった活動を実施しております。また、滋賀県でも平成18年、奈良県でも平成19年に力を入れて活動しているところが、加入率の違いが出ている要因の一部になっているのかなと言えるかと思っております。

あと、先ほども申し上げましたとおり、委託団体を通じて加入促進を図っておりまして、各都道府県の団体等から多大な御協力をいただいているところですが、中にはより一層協力をいただいているところがあります。そういったところで、例えば東京ですと大都市圏ですので、実績は当然の数字かもしれませんが、愛知県になりますと、旧東海銀行、UFJ銀行を初め、名古屋銀行等、ほかの銀行もかなり高い加入実績が出ております。また、青色申告会や税協（税理士協同組合）等の実績もかなり高いという実態が愛知県、奈良県におきましては商工会の実績が高いといった実態が出てお

ります。

あと、直接私どもの活動ではないのですけれども、データを分析しますと、事業所得の納税割合というものがあまして、これが割に高い地域は、例えば愛知県とか神奈川県、そして、逆に低い県ですと沖縄県という数字が出ておまして、納税割合が低いところでの加入率がなかなか伸びないのは、この辺の実態が一部起因しているのかなと私たちは思っております。以上です。

○足立 委員長

それでは、今の事務局及び機構からの説明につきまして御意見、御質問があればお願いいたします。

どうぞ、伊藤さん。

○伊藤委員

今、説明いただいたので、まさに感じていたのが、道府県によっての力の入れ方が完全に違うのかなとか。

あと、例えば事業所向けのセミナーとかに出たときに、ただチラシを入れているだけでも活動になるわけですね。チラシは関心がなきゃ見ないだろうし、いろいろな規模の企業の経営者の方がいらして、節税対策になるからという意識の高い人と、多分、言葉が難し過ぎて理解しづらい。もう少しかみ砕いてメリットとデメリットをはっきりと伝えれば、未来のためにはこうなるのというのが明確に伝わるような、事業主さんの立場になって伝えていないところもあるのではないか。例えば商工会議所でも、地方によつてすごく力の入れ方が違うというのでも聞きますし、場合によっては組合まで下げていって、かみ砕いて伝えていく必要があるのかなという気がしました。

以上です。

○足立委員長

安藤委員、お願いします。

○安藤委員

私が質問した件なので、御苦労さまでございました。予想どおりというか、結構差があるのだろうなと見ていたのですけれども、むしろ低いところはこれから高くしていけばいいのですけれども、逆に驚異的なところが不思議で、そこは何か特別なことがあるのかどうか、ちょっと教えてもらいたいなという気もちょっとしています。例えば士業さんと言っても、学術研究、専門・技術サービス業という括りでも、多分いろいろ違うのではないかと思う割に驚異的な加入率ですし、医療、福祉も、こうは言っても結構いろいろな業者さんがあるように思う割に加入率が著しく高くて、こういうところがなぜ

こんなに高いのかというのがわかるのであれば、そういうやり方があるのだらうと思います。

もう一つ、これは地域別で見たときに、各県別の就業構造の差異を差し引いた上で差異を見ないと、本当の加入促進策はうまくいかないのだらうと思うのですが、それにしても差があるなという。多分、単純に見ても差が大いにあるのだらうなと思っていて、特に東北でも、青森と山形でなぜ5ポイントも違うのか。普通に考えて、都会と青森、沖縄が若干違うのかなと思いつつも、近くの県であっても違うような気がしていて、その辺は工夫の余地がかなりあるのではないかと受けとめたというのが正直な感想でございます。

先ほどの話でもありましたが、こんなに高くて本当にびっくりしてしまうのですけれども、こういうことが可能なのであれば、業界等の連携も含めたやり方がかなり有効なのではないかという気は正直しております。

○足立 委員長

ほかにいかがですか。半田委員、どうぞ。

○半田委員

今、安藤委員がおっしゃられたことと同じような意見を持っていたのですけれども、金融機関ですので、いろいろな企業さんを見ている中で、例えば医療は、開業のときにコンサルタントの方々が開業支援の際に、こういった共済等を案内されていることが想定しております。

一方で、低いところは、よく中身を見なければいけないと思いますが、例えば病院のように、収入がある程度見込め、まとまった資金が確保できる業種は、一部をちゃんと共済に充てることができるかもしれないですが、クリーニング屋の場合、小口の資金を直接お客様からいただき、資金繰りで回していくことを考えていくため、どこまで共済掛金に充てられるかが読みづらいことがあるとも考えられます。

また、業種柄、ホテルのような人数を必要とするような商売になりますと、少し規模が大きくなると5人という基準にはまらなくなってしまうと思います。ここは、場合によっては、企業規模とか売り上げの規模みたいなことで検証してみると、分野等の傾向値も見えて、対策の打ち方は変わってくるのかなという印象は持ちました。

○足立委員長

ほかにいかがでしょうか。寺岡委員、どうぞ。

○寺岡委員

寺岡です。小規模事業主が、小規模企業共済があるということ自体をまず認識してい

ないというのが大きな差になっていると思うのですね。例えば私の事務所に関して言いますと、開設のときにはまだ加入していませんでした。本当にこの制度を知らなかったのですが、社会保険労務士のいろいろな集まりに出たときに小規模企業共済の話が出まして、ああ、入ったほうがいいのかと、資料を取り寄せて入ったという経緯があります。

士業であってもこの制度を知らない人が多数いるわけですから、多くの一般の小規模事業主の方がこの制度のことを熟知していないと思います。PRの方法として、各地域のふだんやっています産業振興とかのセミナーのときに、最後にこういった制度がありますというのを通知する機会を設けていただくとか、このような機会の回数をふやして、なるべく制度の周知に努力したらいいのではないかと思います。以上です。

○足立委員長

荒井委員、ございますか。

○荒井委員

初めて参加させていただきました荒井です。よろしくお願いいたします。

都道府県別の加入率を先ほど御説明いただきまして、愛知県、滋賀県、奈良県がかなり重点施策をされたことによって数値が上がっているというお話を伺ったのですけれども、その重点施策の中身、いろいろな形はあると思うのですが、それを少ない加入率のところに充てていくのも一つの手だと思います。

それから、事業主団体さん、金融機関さんが申込受付窓口になられると思いますので、特に事業主団体さんの場合には何かインセンティブ的なものがあれば、されているかもしれないませんが、力を入れやすいところは考えられると思います。

以上です。

○足立委員長

ほかにいかがでしょうか。よろしいですか。

一言で言うと、一時、コンピュータリテラシーという言葉がありましたが、そういう意味では共済リテラシーといいますか、共済の存否そのものと趣旨と、そのメリット等についての理解が重要で、それも伊藤委員もおっしゃったように、相手の経営者層によって仕方を変えなきゃいけない面が強いのではないかと思います。

ほかにいかがでしょうか。よろしいですか。

続きまして、中小企業倒産防止共済事業について事務局から説明を受けたいと思います。お願いします。

○大槻経営安定対策室長

それでは、資料の23ページから御説明させていただきます。前回の御指摘の中で制度設計にかかわる部分ですが、倒産の定義の追加ということで、電子記録債権（でんさい）の取引停止処分は、タイミングを見て追加しても良いのではないかと、荒巻委員、寺岡委員、菊池委員、山本委員、加々美委員、平本委員からいただきました。これは、法律の改正が必要ですので、次回の法律の改正のタイミングで追加していくことを考えたいと思っております。

その際、倒産の定義についてなかなか難しいというお話もいただいております。実質倒産についても、再度議論する必要があるのではないかと考えております。

あと、掛金の上限額の引き上げについても検討したらいいのではないかと、御指摘を、堤委員からいただいている部分について、御説明いたします。次のページ、24ページです。掛金の上限額を引き上げることと、相手方の倒産事由だけではなくて、自社の資金繰りの悪化を理由として共済貸付けができないかといった御意見でした。

検討すべきポイントは、倒産防止共済は、中小企業の連鎖倒産防止ということで、相互扶助に基づく共済制度です。これは、連鎖倒産を防止するために、保険金という形ではなく、掛金の10倍まで貸し付ける制度です。次にありますように、8,000万円までが限度額となっております。また、全て掛金は、損金算入できる税制上の措置があります。

現状を見ますと、貸付事業は、全体の倒産件数とか金額が減っているということもあろうと思いますが、直近で見ますと、平均貸付額は、1,000万円以下です。参考に平成24年度の貸付実績の分布を見ますと、305万円から600万円が、一番ニーズが高く、25%を占めております。最高貸付額は、6,160万円です。

その分布につきましては、次のページに、棒グラフで現しております。上の部分、1,000万円以下が相当数を占めております。こういった状況です。前の24ページに戻っていただきまして、現状は、貸付需要を十分満たしているのではないかと考えております。

あと、堤委員から、現状の制度設計以外で、自社の資金繰り、緊急に資金が必要になった時に、金融機関からはなかなかすぐに借りられない場合に、何か手当てができるかという御指摘をいただきました。この指摘については、一時貸付制度を御用意させていただいておりますが、その額を超える額で資金を貸し付けする場合は、新たな制度となりますので、ニーズを踏まえて十分検討させていただく必要があると思っております。

現在、掛け止め800万円ということで、前回の改正で、改正以前は、320万円でしたので、それを一気に800万円、倍以上にさせていただいた状況です。説明したとおり、現状は十分貸付ニーズを満たしている状況の中で、より一層の限度額の引き上げを行いますと、どうしても税制のメリットがあることから、企業の利益隠しではないか、節税対策ではないかといった批判を招く恐れがあると思っておりますので、十分慎重に検討すべきではないかと考えております。

26ページは、前回の共済小委員会でも使用させていただいたものです。折れ線が企

業の倒産件数の推移です。これを見ていただくと分かるように、平成20年以降、右肩下がり倒産が減少している現状で、貸し付けにつきましても棒グラフになっておりますが、同様に減少しているというのが現状です。

以上、倒産防止の関係です。

○足立委員長

それでは、事務局からの説明につきまして何か御意見、御質問ありましたら、どうぞお願いします。どうぞ、伊藤委員。

○伊藤委員

何度も申しわけない。先ほどの掛金引き上げは、私はしないほうがいいと思います。というのは、企業側も1業種の依存度とか1社依存度を減らすリスク分散型にしていかなければいけないので、安易にこれがあるからということで甘えてしまう結果になってしまう気がするので、この辺で抑えておいたほうがいいかなという気がします。

○足立委員長

ほかにいかがでしょうか。どうぞ。

○大槻経営安定対策室長

堤委員からいただいていた御指摘を補足しますと、前回の小委員会でも堤委員からありましたが、800万円までの掛け止めで、自分は利益が貯まった時に貯めておいて、何回でも出し入れできますので、資金繰りが悪くなった時に、800万円を全額取り崩して、事業に充てる。また儲かった時に限度額まで納めるということがきるこれが制度のメリットです。800万円よりもちょっと多目に資金が必要な時、例えば一時貸付けもありますが、共済掛金の範囲内ですから、掛け止めの800万円の範囲内となってしまうので、もう少し柔軟に3倍ぐらい、2,000万円ぐらいまでの資金融通ができるような貸付制度があると良いのではないかという御提案だとお聞きしておりますので、御紹介します。

○足立委員長

いかがでしょうか。山本委員、どうぞ。

○山本委員

倒産の定義の追加については、次回、法改正のタイミング、あるいはそのときに議論するという事で異存はないのですが、具体的に次回の法改正のスケジュールを私はよく知らないで、スケジュールがあるのかどうかということについてお伺いできればと

思います。

○大槻経営安定対策室長

今のところ、具体的に倒産防止共済についての法律改正の動きはありません。ただ、経済状況とか、政策課題がいろいろとありますので、そうした議論の中で倒産防止共済を含めた法律の見直しの必要性があった時には、ちゃんと入れて改正したいと思っております。現時点では、来年改正するタイミングにはなっておりません。法律改正のタイミングになれば、この委員会でも御議論していただき、法律改正に繋げていきたいと思っております。

○足立委員長

ほかにいかがでしょうか。

それでは、御意見も出尽くしたようであれば、続きまして、両共済制度の加入促進リーフレットと、インターネットを活用した加入促進について事務局から説明を受けたいと思います。

○大槻経営安定対策室長

今までの御意見の中にも、加入促進の話もありましたが、現状の取り組みを御説明させていただきますと思います。

27ページ目です。これは、前回の御指摘でいただいた部分を再度提示させていただいております。今もありましたように、儲かった時は、たくさん積めるようにするとか、収益が出ない時は、低く抑える。こういうところが十分周知できていないのではないかと御指摘と、月々1,000円から入れます、年間1万2,000円ですので、創業間もない方でも、これぐらいは払い続けていただければ加入できることをちゃんとPRしたほうが良いという御指摘をいただきました。

そういった部分を踏まえまして、御紹介は、特に経営者とか加入者の声を入れたリーフレットですが、機構でも作っておりまして、お手元に2つ御用意させていただいております。「経営者にも退職金を！」と「連鎖倒産から中小企業を守ります！」というタイトルのリーフレットです。開けていただくと、それぞれ加入されていた方々の声を入れさせていただき、こういうところが自分としては入っていて良かったという声を入れさせていただいております。合わせて、税制上のメリットとか、こういった制度ですという御紹介をさせていただいております。これは、委託機関、委託団体にお配りし、これから入ろうとする人たちにも見ていただけるようになっております。

ただ、私どもも見て思ったことは、字が多く、読みづらいということです。もう少し内容を工夫する必要があるのではないかと思います。わかりやすいチラシを作っていないと、制度の違いがなかなか分からないという御指摘もあります。

堤委員のところは事前説明に伺った際に、深澤委員のところの商工会議所や商工会、荒井委員のところの中退共も同じようにチラシを配っていただいている。お配りいただいているチラシを見ると、同じ形状で、何とか共済とあるが、同じようにイラストが入っていて、文字がいっぱい書いてあるので、何に違いがあるのか、よく分からない。色々な共済制度を委託団体、委託機関経由で説明を受ける際に、分かりづらいというのが現状との御指摘がありました。

そういった意味で、堤委員からは、もう少し違いが分かるように工夫していったら良いのではないかとというアドバイスをいただいております。具体的には、例えば、生命保険の勧誘を受ける時に、今の年齢であなたが入ると、将来はどれぐらい保険金が貰えますよとか。ライフスタイルの中で、若い人だったら結婚され、お子さんが生まれて、大学に入って、卒業されて、そうした時にどういった経費がかかっているかということ、生命保険会社のライフプランナーからライフプランを見せられて説明されます。それと同じように、小規模企業共済でも、1,000円から入っていただけること、その後、企業が大きくなっていく、3人ぐらいで始めて、そのうち5人になって、10人になり、20を超えてしまっても、そのまま継続できるということが分かるようにする。その間、1,000円から入って、収益が上がれば、7万円の上限まで掛金を上げていくということもできること、その後、景気が悪くなり、掛金を減額する。7万円のアップパーだったものを1,000円に戻す。ただ、その時には、掛金が貯まっているので、一時貸付けが受けられることなどを紹介する、見開きのものを用意したら良いのではないかと、という御意見を堤委員からいただきました。

その際、合わせていただいた意見には、イラストは、見ても分かるように、自分以外、自分の対象物として捉えづらく、何となく他人事のように見えてしまう。写真を使った方が良いという御指摘もいただきました。

皆様からいろいろなアドバイスをいただければと思います。よろしく申し上げます。

もう一点、インターネットについて御紹介させていただきます。32ページ目、インターネットを活用した加入促進です。

現状の課題ですが、皆様からいろいろな御指摘いただいたておりますが、契約の申し込みは、委託機関経由だけになっております。ですので、委託機関と接点がない方とか、初めて検討される方は、どこに行ったら良いか、分からないケースも多いのではないかと。特に、サービス業とか小売は、委託機関との付き合いが少ないし、暇もない人たちであり、若い人もそうですが、委託機関に足を運ぶことがなかなかできない人も多いのではないかと。思います。

その解決策として考えたのは、インターネット経由で申込手続きを行える簡易な方法を導入できないかということです。今は、委託機関に足を運んでいただかなければいけないのですが、インターネット経由で契約の申込書を手入していただく。入手した契約申込書に自分で打ち込んでいただく。そうすると、手書きではないので、記入漏れとか

形式要件の確認が自動的にできます。そういった無駄が省けます。

また、ネットになりますので、ネットの検索の中で検索ワードとして、検案件数の上位に上げていければ、ヒットしやすくなるのではないかと考えております。例えば、節税というワードとセットにするのが良いかどうかですが、税の対策みたいなところに検索ワードして出るようになれば、ネットで見えていただく機会も増えるのではないかと考えています。

次の33ページは、現行の手続きのどこを簡素化するか、ネット化するのかを現したものです。契約申込書の入手とか記入といったところをネットでし、その記入結果を機構が確認した上で、希望される方にお送りし、希望される方は、そこに押印していただいた上で、委託団体に申込みしていただく。

次のページですが、インターネット導入後に残る課題を書いております。

まずは、小規模共済は、小規模事業者であることが加入要件です。中小企業倒産防止は、中小企業者ですので、加入要件の確認が必要です。この部分は、第三者で証明できるものがないので、現状は、委託機関に行ってもらって、委託機関が証明するような形になっております。ですので、どうしても足を運んでいただかなければいけないところは残ってしまいますが、申込み手続き以前、自分で申込書を入手、作成するという行為は簡素化できる部分です。

34ページの上の部分ですが、インターネットでの申し込み、プラス中小機構の共済のポータルサイト化も必要ではないか、契約者の利便性は向上しないのではないかと考えています。

つまり、契約者自身が自分の契約内容の確認や変更がネット経由でできるようにしたいと考えております。また、合わせて、中小機構では色々な中小企業支援をやっております。契約者は、様々な経営課題を抱えられていると思いますので、そういった課題について、ポータルサイト経由で、メニューを選択し、支援を受けることもできるように契約者サービスを充実させていかなければいけないのではないかと考えております。

そうすることは、委託機関との関係も少しずつ整理していかなければいけないのかもしれませんが、残る課題のところにありますように、ネット環境がないとか、インターネットでやるのが嫌だという人もおられますので、委託機関経由は残す必要があります。また、加入資格確認とか、最後の共済事由の確認については、委託機関にお願いしておりますので、この辺は、税との関係もありますので難しいかと思いますが、簡素化する場合には、税務サイドとの調整が必要な部分です。

簡単でございますが、以上です。

○足立委員長

それでは、今の事務局からの説明につきまして、御意見、御質問があればお願いいたします。いかがでしょうか。

実は、私、昨晚、資料を持ち帰って読んでおったときに、きょう配付された「経営者にも退職金を！」というものがあまして、配付された資料には、一番最後のページに事例が2つあるのですけれども、個人的には数字があるもののほうがはるかに説得力があつて、数字が全くなしでストーリーだけのものは私にはアピールしない。もちろん、個人差があると思いますけれども、そういうことから言うと、現在ですと、退職しても老親の介護を抱えているような時代になってきていますから、そういった身に詰まされるような事例があると説得力があるのではないかと思います、いかがでしょうか。どうぞ、伊藤委員。

○伊藤委員

このリーフレットのことだけではないのですけれども、国が出すものは非常にインパクトに欠けますね。例えば、これを読もうと思わせていないのもそんなのですけれども、これはあくまでも入り口であつて、ここに興味を持たせるような仕組みがつくられていないというか。非常に辛口ですけれども、例えばこういう制度も、こんなに何年もやっていて、それでも知られていないというのは、本当に本気でやっているのかなと思えてしまいます。であるならば、例えばPR会社さんをお願いしてしまう。中途半端にお金をかけるのであれば、パンとインパクトのあるPRをする。

結局国民のためにやっている事業なので、もっと知ってもらわないと、本当にただの無駄遣いで終わってしまうような気がするのです、その辺はぜひお願いしたいと思います。

○足立委員長

ほかにいかがでしょうか。どうぞ、半田委員。

○半田委員

委託金融機関としては、インターネットを活用した仕組み、もしくは共済のポータルサイトがありますと、例えば委託金融機関のホームページとリンケージすることによって、集客を図るといった新たなやり方があると思います。今、御検討が進んでいるような状況とのことですが、また利用等がかなり広がると思います。

また、私どもも含めて、各金融機関はお客さまにいろいろとメールマガジンなどをお送りしているケースがありますので、これらを御案内に活用するということで、お客さまに直接リーチするという手段もあると思います。

リーフレットをPDF化して送るという方法もないことはないのですけれども、できれば先ほどのポータルサイトのような中で、具体的に幾ら自分たちは掛金を払っていったらいいのだろうか、どこまでだったら払えるのかをシミュレーションできる仕組みも構築いただけると、より具体的なイメージの中で中小企業のお客さまに検討いただけるようになると思いますし、委託金融機関の立場としても存在感がもうちょっと増せる

のかなという感じがしますので、検討を進めていただければと思います。

○足立委員長

安藤委員、どうぞ。

○安藤委員

保険会社に限らず、金融機関も含めて、それ以外も含めて、リーフレットみたいなものは多分永遠の課題で、答えはなかなかないのですけれども、このことを考えていくので、これが大事であるということであれば、組織がどういうふうはこの問題を考える体制になっているかということが一番重要だと私は思います。

普通、こういうことがキーになるのだとすれば、ここを専門でやる部署があつて、なおかつ外へのデザインの発注も含めて考えるとかも含めた、権限も含めて、今あるものをこうしようということよりも、むしろ継続して、これをやったら終わりということは絶対永久にないので、あり方として、これをやったのだけれども、次はこういう点で改善できるねという組織をどういうふうに立ち上げて、きっちりやっていくかということが重要なのではないかと私は思います。

今、機構内でも結構一生懸命やっていたらっしゃる部署は多分あるのだと思うのですけれども、ひょっとして片手間等で推進も含めてやっているのだとすると、それはもうちょっとならしっかり立ててやっていったほうがいいのではないかと。

それから、インターネットは当然の話で、リーフレットだけじゃなくて、経営者の方でいろいろな立場の方が多分おられますから、多様なツールの中で募集を図っていくというのは当たり前のことです。それを使いながら、ほかにもあるのだったら、そういうことがないのかどうかということを検討するとか、むしろそういう組織のあり方なり体制のあり方ということを考えてほうがいいのではないかと私は思います。

○足立委員長

伊藤委員。

○伊藤委員

言い忘れたのですが、前回、外国人のために英語でもという話をしたのですけれども、国が外国からたくさん法人を招き入れたいのであれば、当然これは横のつながりとしてやるべきだと思います。そのときには、私はJETROさんに完全に任せてしまって、法人を設立させるための全てのメニューの中にこのシステムを入れる。その際に、絶対に英語オンリーにしてもらいたいと思います。駅とかに韓国語とか中国語、いっぱい書いてあってわけがわからなくなるのです。中途半端に親切にするのであれば、英語は日本語と同じだけ充実させた内容にする。

要は、英語は大体みんなわからなければいけないかもしれませんが、インターナショナルランゲージになっているので、そこをちゃんと重点的にやっていただきたいなと思います。

○足立委員長

あと、インターネットでもし事務処理経費が節約できるのであれば、e-Taxと同じように何らかのインセンティブがあってもいいような気がします。

ほかにはいかがでしょうか。よろしいですか。

最後に、小規模企業共済の付加共済金の支給につきまして事務局から説明を受けたいと思います。

○大槻経営安定対策室長

前回の委員会で、平成26年度の付加共済期の支給率は、ゼロでやむなしという決定をいただきました。その際にも御説明しましたが、付加共済金については、制度発足以降支払ったことがなかったが、大分欠損金も解消されてきており、この運用環境が続けば、次年度には付加共済金をお支払いできるのではないかとということをご説明させていただきました。

今まで支払ったことがないということもありますが、付加共済金支給に向けて、検討すべきポイントを整理させていただきました。整理させていただいたポイントについては、専門分野の方々から様々なご意見をいただきたいと思います。と思っています。

検討すべきポイントですが、平成8年にこの制度を導入させていただきました。その時の算定基準とかスキームについては、中退共、民間生保とは相違があります。

次の36ページ目です。右側が中退共と生命保険会社の付加共済金の例ですが、前年度の利益を、次年度に付加共済金もしくは配当金の原資として支払される形です。小規模企業共済は、平成8年に制度を導入した際に、次年度の付加共済金の支給率について、前年度末までに決めることになっており、前年度末の積立金の見込み額、プラス次年度の利益見込みを計算し、プラスであれば付加共済金をお支払いするという計算式になっております。

35ページ目ですが、平成8年当時は、資産運用は債券とか国債が中心で、かつ簿価ベースでした。平成16年に独立行政法人化した際に、委託資産の運用については、時価ベースに変更されております。そうした変更に伴いまして、次年度の利益剰余金の見込みを時価で計算した場合に、実際の年度に入って時価運用の資産が下落し、欠損が生じてしまう恐れもあります。ここは柔軟に対応すれば良いのかもしれませんが、赤字を出しながら付加共済金を払うことはできないと思いますので、この辺を専門分野の方々の御意見を伺いながら、直ぐにということではないのかもしれませんが、よく検討して何らかの対策を整えなければいけないのではないかと、検討すべき項目とし

て皆様の御意見を伺いたく、御提示させていただきました。

○足立委員長

今の事務局からの説明につきまして、何か御意見、御質問ありましたらお願いいたします。どうぞ、小野委員。

○小野委員

まだ仕組みをきちんと把握しているわけではないので、少したの外れかもしれないですが、ちょっと質問させていただきます。

前回の資料1で付加共済金の支給率の決定ということで御説明を頂戴したかと思うのですが、そのときに支給率というものがあって、その支給率の基準となる率というものがあつたと思います。それを見ると分数になっていまして、分子が付加共済金の原資であり、分母は仮定共済金等の発生見込み総額となっております。その付加共済金の原資というのは、きょうの資料ですと、平成26年度の1年間を見込みで立てた結果として出てくる、責任準備金に対する剰余金という格好になっているのではないかと思うのです。一方で分母を見ますと、仮定共済金等の発生見込み総額ということですので、これはひょっとして責任準備金とは少し違う概念なのかなと。

ということは、結果的には責任準備金をベースとした貸借対照表の中で出ている剰余金と比べて、原資といったものの考え方が少し違ってくるのかなという印象を受けたのですけれども、そのあたりはどうなっているかということと。

それと、今年度の見込みに当たっての見込みのやり方です。例えば運用収益というものがございすけれども、そのあたり、どうやって立てていらっしゃるかというところをまずは質問させていただきたいと思います。

○大槻経営安定対策室長

専門的な分野ですので、これについては、中小機構から説明させていただきます。

○高倉中小機構課長

かなり専門的なところで、説明不足になるかもしれませんが、その辺は御容赦いただければと思います。

まず、付加共済金の原資の概念につきましては、先ほど申し上げましたとおり、例えば26年度の運用見込みを積算するに当たっては、一部委託資産もありますので、委託資産につきましては時価ベースで計算しなくてはならないのですけれども、さすがに将来の時価まで予測することはかなり困難ですので、この場合、26年1月末の実績値をそのまま適用しまして、それで26年度における運用益のほうを試算するような形をとっております。今、資産の8割は簿価ベースで、残り2割が時価ベースになっておりま

すので、その2割につきまして26年1月の実績をそのまま適用するという形にしております。

あと、分母のほうですけれども、仮定共済金発生見込み額につきましては、仮に26年度に加入している者が全員やめた場合についての共済金、もしくは解約手当金を試算しまして、これを分母に適用しているという形になっております。分子のほうにつきましては、掛金等の運用収入もありますけれども、そのほかに、現状におきましては、私ども、繰越欠損金というものをまだ抱えている状況になっておりますので、運用収入に対しまして、過去のまだ抱えている繰越欠損金。本来であれば、これはプラスになっていけば剰余金として計上すべき数字ですけれども、そこがマイナスになっておりますので、そのマイナスを差し引くような形で分子のほうは計算させていただいております。

○足立委員長

どうぞ。

○小野委員

それで、前回の資料ですと、分母が7兆4,000億円ぐらいの数字になっていまして、別の資料2だったと思いますけれども、共済事業の積立金残高が8兆円を超えていたかと思うのです。その関係で、それで繰越欠損が出ているということは、恐らく責任準備金と、ここで出ています分母との間には、それなりの数値の差があるのではないかと考えておまして、仮に発生見込み総額のほうが小さくなるとすれば、結果的には支給率の基準となる率というのは、責任準備金に対して見ると大きく出てしまうところが出てくると思います。その点が少し気になったということと。

あと、いろいろな運用をされていると思いますけれども、独立行政法人改革の中で金融機能という形で整理されてくるとすれば、ある程度金融庁等々の考え方がそれなりに影響してくるかもしれないなというところから見ますと、どうしても予定利率1%を保障するコストというのは、そんなに安くはないというか、それなりのコストがかかるということを想定しますと、バッファーを確保しておかなければいけないだろうなど。

バッファーを確保するとなると、それは欠損金を出さないようなダウンサイドのリスクといったものを考慮するとすれば、そのリスクというのは、担保となる資産運用の仕方とか、何にどの程度投資しているかということによって、その運用のリスクが異なってくることになりますので、バッファーを設定することと、資産の運用方針というのはそれなりにかかわってくるのかなという印象を持ちました。

以上です。

○足立委員長

ほかにいかがでしょうか。どうぞ、安藤委員。

○安藤委員

私、課題認識が実はよくわかっていなくて、今、繰越欠損金がずっと続いているので、付加共済金について払ったことがないということだろうと思うのですが、もともと付加共済金の支給基準というのは多分定まっているのだと思うのです。いいかどうか、それは議論があるところだと思うのですが、そもそも定まっていて、そのことを1回も発効することなく見直すということは、もともと何かおかしかったと捉えられかねない事象だと思っているのですね。

だから、今、仮に解消して共済金が出たら、一応ルールはあるのだろうと思っていて、むしろそのルールをつくったときの平成8年と現在において、環境が変わるから見直さなきゃいけないということがあれば、そういう課題認識の中で出してくる問題だと私は思います。そうでなければ、一番最初に法律を含めて、そもそも論が違っているということなので、別に支給率の見直し云々じゃなくて、もっと根本的な問題についてしまうと思いますので、もしそこに本当に問題があるなら議論したらいいと思っているのですが、多分基準を定めていて、当時も含めて最適と思われるやり方をつくっていて、まだ一度も発効していないので、改めて考えてみたらどうかという中では、そのときの環境下において何か変わった。

つまり、1つは時価に変わったということがあるわけですね。時価に変わったことの要素をどういうふうに放り込むかということが、まず最優先だと思いますし、そういう物事の順番で考えていくことが必要に思います。

○足立委員長

ほかにいかがでしょうか。

○大槻経営安定対策室長

付加共済金ですが、今、いただいたとおりで、制度を作った時の考え方とか制度設計を、再度よく見直していくということと。実際にお支払いする時に、小野委員も御指摘いただきましたが、準備するものをちゃんと蓄え、リスクをヘッジした上で、ちゃんとお支払いするものはお支払いするというので、現行制度に色々課題が生じているとすれば、課題を整理させていただき、議論させていただきたいと思います。

○足立委員長

よろしいでしょうか。ほかにございませんでしょうか。ありがとうございました。

それでは、以上で本日予定しておりました議題は終了いたしました。本日、委員の皆様からいただきました御意見につきましては、事務局での今後の制度の見直しの参考とするとともに、検討結果などにつきましては次回の共済小委員会で報告してもらうこと

としたいと思います。

最後に、事務局より今後のスケジュールについて御説明をお願いします。

○大槻経営安定対策室長

スケジュールにつきましては、資料の最後に示させていただきました。

私どもでは、事業承継の円滑化など、現在、色々な政策課題について関係者にヒアリングをさせていただいており、本日いただきました御指摘、御意見に加えまして、ヒアリング等を通じて把握された政策的なニーズ等を踏まえ、今後の方向性について、ここでは6月、7月頃と書かせていただいておりますが、詳しい日程につきましては、別途御案内させていただき、皆様方から方向性等について再度御議論をいただければと思っております。

最後に、私どもの事業環境部長、松永から一言御挨拶させていただければと思います。

○松永事業環境部長

本日も活発な御議論をいただきまして、大変ありがとうございました。これを今後の制度改正につながるかどうかも含めて検討してまいりたいと思っております。御指摘がありましたように、加入促進についても、制度改正についても、ニーズ及び実態を踏まえてやらないといけないということを痛感しております。皆様の御意見も踏まえながらやっていきたいと思っております。

その前提としての背景ですけれども、前回もお話しましたように、これは伊藤委員にも大変御尽力いただきまして、小規模事業者の実態を踏まえ、小規模の方々にどう頑張ってもらうか、振興基本法という形で国会に提案させていただきまして、全ての法律をそういう思想に基づきまして総点検しなければいけないというのが私どもの立場でございます。そうした一環として、今回、小規模企業共済についても御議論いただいているところでございます。

それから、倒産防止共済の話で、先ほど山本先生からもありましたけれども、これも法律上、5年に一度、しっかり見直すという規定が盛り込まれておりますので、本当に改正すべきニーズがあるのかどうかということも踏まえてやらせていただきたいということで、今回御議論いただいているということでございます。いずれにしても、ニーズを踏まえ、改正すべき点はしっかり改正していくということでやらせていただきます。

今日の御議論でもございましたけれども、事業承継の観点から、特に小規模共済かもしれないかもしれませんが、見直していかなければならない点も多々あるのではないかと考えております。更に、私ども内部でも検討を深めまして、次回、大変お忙しい中、恐縮でございますけれども、6月、7月ぐらいにまた開かせていただいて、御意見を賜りたいと考えております。

本日は、お忙しい中、大変にありがとうございました。

○足立委員長

それでは、本日は長時間にわたって貴重な御意見をいただき、また小委員会の円滑な運営に御協力いただきまして、ありがとうございます。

本日はこれもちまして終了とさせていただきます。