

中小企業政策審議会第3回法制検討ワーキンググループ
議事概要

日時：平成24年10月10日(水)10:00～12:00

場所：経済産業省本館17階東8 第1共用会議室

冒頭、桜町課長より資料3「下請中小企業振興制度について」についてご説明。その後、配布資料に基づき、討議。

(松島委員長)

○資料3の4ページ図表3では、徐々に下請取引額の最も大きい会社への依存度が高まっていくことが示される一方、その後のページでは逆に依存度が減少してきていると読めるデータもあった。その点について解説をお願いしたい。

(村上委員)

- 法律の対象となる企業は、小さな企業という概念よりは製造業では中堅、ある程度大きな企業を想定しているのではないか。同じ中小企業と言っても、本当に小さな企業より多少大きな企業を念頭においているのではないか。
- 親事業者が海外進出をすると、下請企業は単独でつきあっていくか、現地の会社と合併企業としてせざるを得ないという場合、そもそも日本に残っている会社と現地に進出する時に、関係はどのようになっているのか。また、親事業者と共に下請事業者も進出するのだから、両者の関係は海外でも日本での関係と同様になっていると思うが、下請企業が海外に行く時の法体系はどのようになっているのか。外国でも日本の下請振興法に基づいた対応が出来るのか。

(村上委員)

- 本当に大事なところが日本に残っていて、一部が海外に進出しているというのなら日本にとってはあるべき姿でよいこと。企業の重要な事業分野が日本に確実に残るように支援していくことが重要。
- 資料中で、海外展開したくても経営体力がなくて海外に進出出来ないようなところ、企業間の連携がうまくいっている例が紹介されているが、海外投資はリスクな投資なので失敗することも成功することもある。これは、大企業についても同様であり、決して中小企業だけの問題ではない。各分野で集約して、海外で失敗しても、国内ではそれほど致命的な悪影響にならないようにしていくことが大事ではないか。

(松島委員長)

- 国内では合併しないが、海外に出るときは複数企業でジョイントベンチャーを作って出ていくというケースはあると思う。国内の企業の合併による体力強化とともに考えておくといよいのではないか。
- 自動車関係サプライヤーの場合、1次は大体上場している企業で、2次サプライヤーは従業員数50～150、200人程度、資本金が8000万～1億程度の企業、小さいところだと3000万程度の企業が多い。やや系列化が進んでいる場合もあるし、複数の取引先を持っているケースもある。従来は2次サプライヤーのごく一部が海外に出ていたが、昨今の状況では1次サプライヤーは、2次サプライヤーをもっと連れて海外進出したいとしており、10～20%程度を連れていきたいと考えているようだ。
- 残りの60～70%の部分と小さな企業という概念にあたる20人以下の製造業の3次サプライヤーに当たるところは、絶対に海外に出ていくことはない。2次サプライヤーの一部が海外進出した際に、残った二次サプライヤーや三次以下のサプライヤーが今までと違う環境の中でどう生き延びるかということが、もう一つの重要な課題であり、実態を考えて整理すべき。

(柿崎委員)

- 課題解決型企業連携を促進していこうとする考えはよいと思う。ただし、連携の内容や相互関係が変化していくことを阻害するようなものであってはならない。ビジネスの進展に伴って連携の在り方は変わっていくことが想定される。それを許容するような仕組みが大事ではないか。
- 連携は事業者間だけで自然に進むとは限らない。仲介、調整する機能が必要。これまで推進役を担ってきた商工会議所等の支援機関に加えて、新たなファシリテーターやコーディネーターの登場が望まれる。また、その機能は公的機関、公的資金が担うことになるかもしれないが、そのコーディネート自体をビジネスにする企業や人が出てくる可能性もある。昔の「産地卸」などは、ある意味でそうした機能を担っていたともいえる。そういった機能を持った企業を重点的に支援していく施策もあり得るのではないか。

(多田委員)

- 資料3中 P21にあるとおり、振興法の見直しでは自立化をどうとらえるかが重要。自立化にあたっては複数の企業との取引として八ヶ岳型が考えられるが、現状の下請振興法ではピラミッド型や垂直型になっており、特定の親事業者に依存していることが前提になっている。振興計画により依存度が高まる一方で、下請企業が製造技術等を磨いて他企業との取引も行えるようになり得るが、親事業者にとっては、自分のもとで育てた下請企業が競合他社と取引するのであれば、下請振興法を利

用してまで行うインセンティブがないかも知れない。どこまで特定の親企業と下請企業との間の関係を重視するのかを考えていく必要がある。

(中村委員)

- 単加工受注の現状もあり、下請は一般に弱い立場であるというマイナスのイメージがあるが、一方で大事な得意先関係を構築しており、メリットは大きい。その意味で、下請企業にとって親業者は大事な取引先なので離したくないし、資本関係、人の関係で緊密化を図ることもある。そうすると他社とのグループ化が進むというのが議論されたと思うが、関係が希薄な下請企業の自立化の支援と捉えると有意義であると思う。企業連携の後、一つの会社の技術が劣化したり、経営破たんしたとき、グループから取引を切られることなどが生じるのではないか。経済原理上、大企業の側に選択の自由があるので、仕方ないと判断することになるかもしれないが、そのような時の対策はどうするのか。また、下請取引を望む事業者同士にとっては「自由な競争」の環境にあることが原則となる。その場合、また、グループが成立すると、他の会社はそのグループに参入したい場合に実質的な参入障壁とならないか。市場原理として仕方ないのかもしれないが、何か政策的に配慮可能ではないか。
- 下請企業の中で、親会社との関係が緊密でないところが連携するのは有意義だが、共同事業体というイメージが先行する。何らかの形で親会社ないし、金融機関と取引をする際に、共同事業体という単なるグループ等の権利能力なき社団であるとすると資金決済はどのように行うのか分からない。LLPとか合同会社であれば権利能力があるので、組織体として法人格を持つのはよいが、そこまでするのか。権利能力なき社団の状態でもグループ化しても、地域金融機関との金融の道筋や親企業との決済の道筋が切れてしまう。そのような点をよく検討すべき。
- 24ページに組合行政、事業協同組合のことだと思うが、組合は中間法人である。中間法人なので相互補助を目的に設立しており、純粹に営利を目的としたグループ化を前提とすれば、違和感がない訳ではない。

(池内委員)

- やりたいことはよく分かるが、かなり指導的に行う必要があると思う。集まる必然性があるところが集まって事業を行っている。信頼関係や仲が良くないとうまく機能しない。中小企業の社長は一筋縄ではいかない方もいらっしゃるの、そういうところを変えていくというのは目的意識を持っていかないといけない。目的意識や人が集まる動機とは何かを考えなければならない。重要なのは、サプライサイドの視点ではなく、需要があるかどうかという視点。先に需要があつて、そこに新しいソリューションを提供していくという視点が重要。

- 親企業の需要に下請企業が合わせることは簡単。親子の縁が切れることを前提に新事業、海外進出ということではなく、国内に需要あるのかという視点が重要。これでやるなら海外に展開していくことも視野にいれたほうがいいのではないか。現状、日本の需要はシュリンクしているので、パイの取り合いでしかない。日本経済を大きくしていかないといけないが、かなりのところで海外進出という選択肢があると思う。自分がアドバイスしているケースを見ると、海外では日本人会がそのような機能を持っている。中小企業だけでそのような目的意識もってやっているのは海外に存在しない。中小企業を海外支援する施策、その一つとしても考えるべきでは。
- 3次サプライヤーは海外進出しないが、その間に中国からねじ等の安いものが日本市場に流入してくる。海外に出ていけないところに対し、販路を見つけて出ていけるような形で、部品メーカーも指導していけるような枠組みにするべき。自立させることは良いことだが、需要がないと自立させられない。国内に需要ないなら、海外を目指さないといけない。

(松島委員長)

- 26ページにあるように、親企業が市場につながっている。親企業と特定下請組合はつながっているが、特定下請組合は市場とつながっていない、これが現行法の現状。今は親と下請けという関係ではなく、セットで支援対象というスキームを現状に合うようにしていくのが論点。この枠組み自体は、親企業に当たるところが市場につながり、下請に当たる部分もまとめて、ということの意味はあるとサマライズできる。親にあたるところが海外に展開するところも考えられるのかというのが、今の法律では読みにくいので整理する必要があるのではないか。

(三浦課長より資料4「電子記録債権を活用した中小・小規模企業の資金調達の様態の促進について」をご説明。)

(松島委員長)

- この中小企業保険法の改正は、中小企業基本法との関係でどのように考えればよいか。基本法の考え方を考える必要があるか。

(中村委員)

- 電子記録債権が創設された背景の1つに手形の減少がある。要因は印紙税などのコスト。手形は有価証券であり、管理に手間がかかるという指摘もあり、大企業、中小企業を問わず敬遠される向きがある。そのため、勘定科目中の受取手形が減

少し、売掛債権が増加するという流れにある。手形交換高で見ても、ピークの10分の1以下となっている。支払い側の大企業としてみれば、電子化による効率化が図られるというメリットがあるが、中小企業側としては、支払能力の拡充とともに受け取った電子記録債権を割引や担保という形で資金調達に活用できるという、決済機能と信用創造機能という双方のメリットがある。

- 電子記録債権法の立法化の際には、中小企業団体から制度創設について応援があった。今回検討している中小企業信用保険法の改正によって、電子記録債権でも信用保証制度の活用が可能となると民間金融機関による電子記録債権を活用した融資などの呼び水になる。是非、法改正により手当して頂きたい。
- でんさいネットは来年にはスタートすると見られている。これにより全国の金融機関を網羅する形で電子記録債権が普及していく。まさに、この時期を捉えて、法律を見直し、制度変更を行うべき。
- 中小企業には、電子記録債権が資金調達に資するという理解が薄い。しっかりと資金調達にも資するというメリットの普及・啓発が必要。金融機関によっては、決済機能のみを用意する機関もあり、電子記録債権による資金調達に理解を促し、活用していくためには、金融庁からの働きかけも必要ではないか。

(井坂委員)

- 売掛債権を可視化した新たな債権としての電子記録債権を資金調達に活用することは手段として絶対に必要。また、中小企業の中には、信用力が弱い企業もあるので、信用保証制度は必要。
- 問題は、親企業の都合で手形債権が電子記録債権に変わるといったときに、下請企業は拒絶することが考えにくいということと、中小企業にはまだまだ電子記録債権の知識やPCが必要ということ。特に電子記録債権に関する知識が必要。中小企業には、手形の代替としての電子記録債権といった認識しかないため、制度が開始するとき、開始した後でも良いので、周知活動が必要。
- 下請代金支払遅延等防止法において、一般の金融機関による割引を受けることが困難である手形の交付が禁止されているが、電子記録債権においても同様の仕組みが必要ではないか。

(池内委員)

- まずは手形の代替として、信用保証制度上認められるべきものとする。他方、制度の普及には、しっかりとした情報提供が必要。
- 手形にかかっていたコストが低下するからといって、手形が電子債権化するかは大きな論点。中小企業金融において、電子記録債権を活用するように誘導していくのかどうか。受け手側の企業において、電子記録債権で受け取りたいと言えば、支払

い側に資金に困っているということと同義と捉えられ、取引を避けようとするところにもつながりかねない。そのため、現状でも、手形と振り込みを半々とするなどの工夫がなされている。

- このまま何もしなければ、電子記録債権は手形の代替で終わりかねない。中小企業金融で活用していくということであれば、下請法で、下請企業からの求めがあれば親企業は電子記録債権での支払いに応じなければならないといったような措置まで手当するかどうかも論点。

(中村委員)

- でんさいネットでは、業務規程で譲渡禁止を付すことはできない形となっており、下請企業側も安心して受け取ることができる仕組みとなっている。
- ある中堅企業から、電子記録債権の受け取り側になるのは良いが、支払い側にはならないという声を聞いたことがある。中堅・中小企業で電子記録債権の支払い側になろうとしたときには、取引先を集めた説明会などコストがかかる。そのため経理担当者も消極的になりかねない。そのため、分かりやすい説明用のテキストなどがあると良い。また、中小企業団体の合同説明会や実務説明会を開催し、電子記録債権の受け取り側をしっかりと伝えていくことが必要ではないか。

(柿崎委員)

- 制度的な手当の必要性は理解。導入や普及コストを誰がどのように負担しながら進めていくのかということが課題。

(多田委員)

- 電子記録債権にはメリットがあるため、しっかりと普及していけば良く、より普及が容易になる改正を進めることには意味がある。

(村上委員)

- 電子記録債権の普及が、下請企業に特に不利益がないのであれば良いことと考える。

(松島委員長)

- 電子記録債権のメリットについては理解が得られており、広く普及していくことが求められる。また、中小企業における電子記録債権の活用については、その普及・啓発について一層検討していく必要がある。