

中小企業政策審議会 “ちいさな企業” 未来部会
第3回議事録

中小企業庁企画課

中小企業政策審議会第3回“ちいさな企業”未来部会
議事次第

日時：平成24年10月26日（金）13:30～15:29

場所：経済産業省本館17階東6～8 第1～3共用会議室

議事

1. 法制検討ワーキンググループでの議論の概要と今後検討を深めるべきポイントについて
 - (1) 中小企業政策全体における中小・小規模企業の位置づけ
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
 - (2) 小規模企業者等設備導入資金助成法のあり方
下請企業の振興方策
創業や成長のための最適な資金調達手段のあり方
2. 平成25年度中小企業関係概算要求・税制改正要望・財投要求について
3. その他

○蓮井企画課長 それでは、定刻となりましたので、ただいまから「中小企業政策審議会第3回“ちいさな企業”未来部会」を開催いたします。

本日は、御多忙のところ御参集いただき、まことにありがとうございます。

まず初めに、本日は、枝野経済産業大臣、松宮経済産業副大臣、岸本経済産業大臣政務官が出席しておりますので、御紹介を申し上げます。

なお、枝野大臣、松宮副大臣、岸本政務官は、公務のため、途中で退席をさせていただくことになっておりますので、あらかじめお伝えをいたします。

それでは、開会に当たり、枝野経済産業大臣より御挨拶をお願いいたします。

○枝野大臣 皆様方には、お忙しい中、今日もお集まりをいただきまして、本当にありがとうございます。

“ちいさな企業”未来部会も、部会としての開催で今日は3回目になります。また、この間、法制検討ワーキンググループにおいても精力的に御議論をいただいているというふうに承知をしているところでございます。

今日は、その法制検討ワーキンググループで検討、御議論をいただいた中小企業基本法、あるいは知識サポートや経営改革のプラットフォームなどについて中間報告をいただけると聞いております。そして、さらに今後検討を深めるべきポイントについて、幅広く御議論をいただきたいと思っております。

“ちいさな企業”未来会議を通じて、多くの生の声、現場の声を聞かせていただいたことを踏まえて、具体的な政策へと煮詰めていく作業が皆さんのお力で着実に進んでいること、大変感謝を申し上げたいと思っておりますし、うれしく思っております。ぜひ、この政策をしっかりとしたものとしてつくり上げ、その成果を得ていくために、皆様にはさらなる、さまざまなアイデアの御提起をお願いを申し上げ、忌憚のない意見交換で充実した会となるようお願いを申し上げまして、大臣としての挨拶とさせていただきます。どうぞよろしくお願い申し上げます。

○蓮井企画課長 どうもありがとうございました。

それでは、これ以降の進行につきましては、川田部会長にお願いしたいと思います。

○川田部会長 それでは、早速、本日の議題に入らせていただきます。本日も、議事の円滑な運営に向けまして、皆様の御協力をよろしくをお願いを申し上げます。

本日は、議事次第にありますとおり、資料4「法制検討ワーキンググループの概要と今後検討を深めるべきポイントについて」に関しまして事務局から説明を受けました上で、委員の皆様から御意見をいただきたいと思っております。

なお、資料5「平成25年度中小企業関係概算要求・税制改正要望・財投要求について」に関しては、事務局から説明を受けました上で、委員の皆様から御意見、コメント等があれば、いただきたいと思っております。

資料4につきましては、議論を円滑に行うため、第1セッションと第2セッションに議題を分けて進めさせていただきます。

まず、第1セッションでは、①中小企業政策全体における中小・小規模企業の位置づけ、②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について議論を進めてまいります。

次に、第2セッションでは、①小規模企業者等設備導入資金助成法のあり方、②下請企業の振興方策、③創業や成長のための最適な資金調達手段のあり方について議論を行います。

それでは、第1セッションの議題について議論を進めるため、事務局より資料4の該当部分につきまして説明をお願いしたいと思います。蓮井課長、よろしく願いいたします。

○蓮井企画課長 では、説明する前に、恐縮ですが、こちらで枝野大臣は退席でございます。

(枝野大臣退席)

○蓮井企画課長 それでは、お手元にあります資料4に基づきまして御説明をさせていただきます。

ページをめくっていただきまして、目次がございますけれども、上から3つ目の「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」までを、まず第1セッションということで御説明をさせていただきたいと思っております。

1枚めくっていただきまして「取りまとめの関連事項と対応施策」でございます。事前より“ちいさな企業”未来会議の取りまとめの内容につきまして、これがどう施策に反映するのかということ、実は、このペーパーは前回の未来部会でもお示ししているものでございますが、こちらでも再度お示ししたいと思っております。

まず第1に「きめ細かな支援」ということで、先ほど大臣からもお話ありましたが、基本法における小規模企業の位置づけの精緻化・強化ということで、これは基本法改正の検討を行うということでございます。

2つ目の「経営支援体制」で、「知識サポート」の抜本的強化、経営支援機関の評価・能力の“見える化”発信、それから、ITクラウドを活用した経営支援等につきましては、先ほども話がありましたが、知識サポート・経営改革プラットフォーム事業という予算要求とあわせまして、その法制化の検討を進めているという状況でございます。

それから「(3)人材」でございますけれども、インターンシップ事業の充実ですとか、地域一体となった一貫通貫の支援体制ということで、これは既存予算、それから、新規のサポートプログラム、プラットフォーム事業など、あわせてここで位置づけていきたいと思っております。

めくっていただきまして「販路開拓・取引関係」でございますが、海外展開の更なる支援という御指摘がございました。これにつきましては、地域の新しい海外展開中小企業の発掘・事業化の支援をする事業ということで予算要求とさせていただいております。

あわせまして、下請企業等の振興への対応という御指摘もいただいております。こちらにつきましては、振興法の見直しということで、法律の対応、あわせて予算措置を今、要

求しているところでございます。

「技術」につきましても、ここにありますように、既存予算、それから、新規予算についての要求等を行っているところでございます。

6つ目の「資金調達」でございますけれども、段階・指向に応じたきめ細かな資金調達手段の整備ということで、その中で、小規模企業者等設備導入資金制度の廃止についての検討を進めることになっておりますし、あわせて、ここに明確には出ておりませんが、電子記録債権等の新たな資金調達の多様化の手段ということで位置づけております。

なお、7番目の「若手・女性層による起業・創業の抜本的推進」につきましても、“ちいさな企業” 未来補助金をはじめ、税制要求、金融等の措置を講じるべく、今、要求中でございます。

8番目の「女性が働きやすい環境整備」につきましても、特に主婦向けのインターンシップ事業といった施策を展開したいと思っておりますし、最後に「地域（商店街等）」につきましても、地域商業再生事業の強化を図りたいということで、今、対応しているわけでございます。

めくっていただきまして、そのうちの基本法に絡む中小・小規模企業の位置づけの議論でございます。一番上にありますように、未来会議の取りまとめにおいては、真ん中の○にございますが、基本法における小規模企業の位置づけの精緻化・強化の検討・実施が提言されているところでございます。

それにつきまして、未来部会の法制検討ワーキンググループ第1回において検討されたわけでございますけれども、その変遷におきましては、戦後、中小企業庁ができたときに、金融政策、組織化、診断指導を位置づけと、こういった歴史でございまして、その後、基本法が制定されて、大企業と中小企業の二重構造の問題対応ということでございましたが、安定成長期における規模の拡大、資本金基準の改正を受けて、さらにバブル期以降、抜本改正をし、先ほどのような不利の是正から、中小企業の多様で活力ある成長発展へと政策思想を転換したということでございます。

その中で、現在の「中小・小規模企業を取り巻く課題と可能性」ということでございまして、めくっていただきますと、新興国との国際競争の激化、人口減少社会の到来、さらに六重苦問題ということで、大企業さえも厳しい状況にある中、中小企業の経営環境は一段と厳しくなっております。

しかしながら、その中でも、グローバル市場の獲得を目指すでありますとか、地域に根ざして経済や雇用の下支えを志向するものなど、大企業に依存せず収益面や雇用面においても潜在力を発揮する企業などが存在しており、そういった小さな企業が雇用面においても大きな力を持ってきているということでございます。

こうした「小さな企業」の2つの類型、成長指向と地域需要への創造を受ける形で、どのようなきめ細かな支援が行われるかということ、基本法の観点から整理していくということでございます。

5 ページ目でございますけれども、委員の皆様の主な御意見でございます。中小企業政策の立案の際の支援の目的、対象の明確化でございますとか、生業の方への支援、さらには、廃業から開業へと容易にシフトできるような再チャレンジの施策、先ほどの成長指向と地域需要の2 類型それぞれに合った施策、さらにNP0の対象化、海外展開の基本法への盛り込み、さらに東日本大震災の経験則を踏まえた記述ぶり、あるいは外国からの買収を持ちかけられた場合の対応をどうするのか等も基本法で議論すべきではないかという御指摘をいただいております。

そういったことを受けまして、「今後の検討の方向性」が6 ページ目でございます。まず、小規模企業者の定義の見直しでございますが、定義の見直しには、拡大の効果をどういうふうに見るのかということも踏まえた必要性の検討が必要ではないか。それから、制定時からの実態の変化を踏まえ、業種ごとの実情に応じた細分化等の必要性。さらに、売り上げ、企業の創業年数といった、これまでの基準以外の基準の必要性についての検討が求められるのではないかと考えております。

それから、小規模企業に対する施策の充実でございますが、非常に多種多様な環境に置かれている小規模企業を踏まえた、きめ細かな施策の充実。それから、担い手の不足という問題がございますので、女性や若手の参画促進、こういった位置づけが重要かと考えております。

さらに、時代の要請に基づく海外販路の開拓・拡大、事業承継の円滑化等の規定の位置づけを検討する必要があるということで、こういった議論を第4回、11月8日に予定をしております法制ワーキングで実施してまいりたいと考えております。

続きまして、7 ページ目以降が、きめ細かい経営支援体制の構築という点でございます。こちらは、“ちいさな企業” 未来会議の取りまとめにおきましても、小さな企業を取り巻く環境が非常に厳しいという中であっても、経営支援ニーズにおきましても非常に高度化・多様化・専門化が進んでいるということでございまして、こうした複雑化・高度化・専門化する経営課題や相談ニーズ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ことでございます。

そのために、下でございますけれども、意欲はあるものの「知識」が十分ではない事業者・起業者・後継者の方々に対しまして、各段階ごとに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の構築が求められているところでございまして、その際、特に小規模企業に配慮し、コストをかけず、容易に利用が可能となるようにということで、発達した情報通信技術の活用、あわせて、そういった活用が難しい方にとっても、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が求められるということです。2つの大きな機能ということで、ITを活用した支援、それから、現場での支援が求められているというふうに認識をしております。

この「地域サポート・経営改革プラットフォーム」の概要でございます。これは8 ページ目になりますが、こちらはITを活用した支援ということで、国がオーナーとなり、100

万社以上の中小・小規模企業、それから、1万以上の専門家・支援機関が参加するようなプラットフォームを構築したいということで、基本の機能は4つございます。政策情報提供と申請受理、企業間等のコミュニティ形成、マッチング、企業間の業務連携促進、さらに中小・小規模企業の財務面での経営改革支援といった4つの機能を想定しているわけでございます。

一方、現場での支援ということで、地域の中小・小規模企業者と、専門家や先輩の経営者等が膝詰めで指導、情報交換を実施するような拠点を200カ所以上に設けていきたい。その運営主体につきましては、ここに書いてあるとおり、認定支援機関や意欲ある地域の既存の支援機関等を考えておりまして、国の関与をどうしていくかが課題になると思っております。

ちなみに、9ページ目以降は、こういう経営体制の構築についての事例でございまして、説明は割愛させていただきますけれども、政策情報提供の事例ですとか、マッチング、さらには業務連携等でも、こういった先行的な取り組みが行われていることを御紹介しております。

その中で、12ページ目でございますけれども、法制ワーキングにおける議論での御意見を簡単に御紹介しますと、国が何らかの組織をつくるか、それとも既存の事業者団体や職業団体等を活用するのかどうか。また、ITでございますので、集積が想定されるさまざまな情報の中で、特に流出を防ぐべきものは何であるのか。また、そのシステムに対する監督や検査等の法的措置が要るのではないか。また、運用コストの一部を国や自治体が企業負担する支援が必要ではないか。さらに、地方からも情報発信を可能とするシステムとすべきではないか。参加者がどう主体的にかかわるか。それから、信用情報などがある場合が想定されますので、それをいかに管理するか。また、経営改革支援が失敗した場合の責任問題の御指摘があります。それから、ニーズ発掘の「牽引役」がオンライン上で企業に議論を投げかけるような情報交換の活性化が必要ではないかという御指摘もございました。

一方、現場での支援につきましては、13ページ目でございますが、海外と地域外の情報も提供すべきではないか。先輩経営者の組織化、さらには商工会、商工会議所等の既存の団体、認定支援機関等との関係、さらに地方自治体もいろいろな策を講じておられますので、そういったところの位置づけの関係、さらに、この支援機関に足りない部分の指摘ですとか、重複の整理等、政策誘導の機能を地域のほうに持たせてもよいのではないかということ。さらに、既存の支援体制の変革、再編に使うことも可能ではないか。それから、それぞれの機関での最低限保たれるべき機能は何か。地域の格差が生じないような観点も必要ではないかという御指摘。それから、レイティングの主体等についての御指摘もございました。さらに、欠格者を排除するようなメルクマールを設ける必要があるのではないかという御指摘もございました。

こういったことを踏まえた論点が14ページ目の「今後の検討の方向性」ではないかと思っております。中小・小規模企業にとって使い勝手がよく、安心して使え

るコミュニティ形成やマッチング機能等を構築するためには、こういった情報の真正性をどのように担保する必要があるかという問題。それから、業務連携、経営状況分析等をするためのソフトウェアを開発する際の国の関与の度合い。それから、そういったものに不具合があった場合の責任関係。なお、専門家の個人情報等を含む膨大な情報がございしますので、そういった管理する主体に対する情報管理について、特別の行為規制を課す必要があるかどうか。さらに、中小・小規模事業者にとって信頼できる情報であることを証明するような何らかの仕組みが必要ではないかということでございます。

一方、現場のほうにつきましては、具体的な担い手、それに対する国への関与、さらに現存の支援機関で行われている事業の整理、さらに、そういった運営主体に課すべき業務の公正中立性の観点からの担保、あるいは行為規制は何かということが論点として考えられるのではないかとございます。

以上でございます。

○川田部会長 どうもありがとうございました。

ここで、議論に移る前に、法制検討ワーキンググループの松島委員長より、第1セッションの議題に関するこれまでの議論の総括をお話しいただきたいと思います。松島委員長、よろしく願いいたします。

○松島委員 松島でございます。

ただいま事務局から詳細に議論の内容が御紹介をされましたので、概括的に幾つか、私のほうで気のついた点を申し上げたいと思います。

まず第1に、中小企業政策全体における中小・小規模企業をどういうふうに位置づけるかということが大事なポイントになるわけでありましてけれども、そういった際に、中小企業基本法というのは大変重要な位置づけを持っている法律である。その中で、中小企業、特に小規模企業の定義をどうするかということは大変大きな課題であるというふうに確認をいたしました。

同時に、小規模企業に対する政策というのは、小規模企業の多様性に応じて、これからさらに細かく検討が進んでいくことになると思いますが、そういった検討を踏まえて、もう一回、小規模企業の定義を考えていくことが必要ではないか。つまり、この定義に関する議論というのは、最初に行う必要もありますが、政策全体がどうなるかということ踏まえて、もう一回、最後に見直すという作業をする必要があるということを確認をいたしております。

また、定義の見直しにつきましては、その定義を変更した場合に、どういう影響がどういふところに生ずるのかということも慎重に検証しながら進めていく必要があるというのがワーキンググループでの議論の中で確認をされております。

2番目に、中小・小規模企業に対する、きめ細かな経営支援体制の構築についてでありますけれども、ただいま紹介がありましたように、知識サポート・経営改革プラットフォームがまさに今、検討され、その内容が詰まりつつあるわけでありましてけれども、どうい

うプラットフォームがどういう機能を持つかということを中心に詳細に検討した上で、それに応じて法的な担保措置が必要かどうかの検証を行っていく必要があるということを確認をいたしております。これからさらに事務局における検討作業が進むと思いますが、それに応じて、法的な担保措置についても検討してまいりたいと考えております。

とりあえず、以上を申し述べたいと思います。

○川田部会長 どうもありがとうございました。

それでは、これより議論に移りたいと思います。御発言される方はネームプレートを立てていただきたいと思います。

なお、なるべく多くの皆さんから御意見をお伺いしたいと思いますので、御発言は約2分程度にまとめていただけますよう、お願いを申し上げます。

それでは、議論に入ります。御意見のある方。上山さん、よろしく申し上げます。

○上山委員 ありがとうございます。全国中小企業青年中央会の上山でございます。どうぞよろしく申し上げます。

実は、先日、宮崎の地におきまして、全国中小企業団体中央会の全国大会が開催されました。宮崎に約3,000人のメンバーが全国から集まりまして会を持ったわけですが、そのときの要望事項等、決議した内容を含めまして、意見を述べさせていただきたいと思います。

まず、日本の経済の活力の源である中小企業は全企業の約98%を占めているという中で、先ほども御報告ありましたように、組合等の連携組織における地域の取引ネットワーク組織の強化、8ページの2番に書かれましたようなものを強化して、企業組合との共同による創業組合の強化を図るように、中小企業基本法及び中小企業関連法律の改正をお願いしたいと思っております。これは従前のように御説明がありましたので、引き続きお願いしたいところでございます。

また、先ほど法制ワーキンググループの委員長から御報告がありました小規模企業の定義に関してでございますけれども、特に組合設立要件の緩和といたしまして、地域の雇用創出に向けまして、若年層、女性層の少人数のボランティアなどが、地域資源を活用した特産品の開発・販売する企業組合ということで、実は中小企業等協同組合法でいいますと、24条に設けられた条項では、4人以上が必要という発起人要件がございますが、こちらを緩和するなどして、組合法の法制度が活用しやすくなるような改善をぜひお願いしたいと思っております。

以上でございます。

○川田部会長 どうもありがとうございました。

そのほか、いかがでございましょうか。落合さん、よろしくお願ひいたします。

○落合委員 1点お願いしたいのは、6ページの小規模事業者の定義の見直しでございます。中小企業基本法というのは、小規模企業だけではなくて、中小企業の定義全体に影響します。そして、いろいろな施策に影響してくるので、ぜひ慎重に見直していただきたい。その場合の注意点ですが、売り上げや企業創業年数などと新しいファクターが入っている

ということは大変いいことなのですけれども、基本的な資本金、従業員、特に今まで資本金というものを日本の中小企業は非常に軽視していました。しかし、これから本当に未来型の、あるいは海外に通用するような企業をつくっていくには、自己資本が少ないと資金調達がなかなか難しい、あるいは経営の安定性が非常に低くなる、このような時代背景がございます。従ってグローバル化の進展により、ヨーロッパ、欧米型の会計ルールからいくと、低自己資本比率は大きな経営課題となります。したがって、日本の中小企業はこれからもっと資本金を強化していかなければいけないということを考えると、今までの概念で資本金を見ないでいただきたいというのが1つ。

あと一点は、従業員の数でございます。これから少子高齢化で高齢者を活用するとなると、一時的な正規従業員と比較し、勤務形態が非常に多様化していくわけです。3分の1ぐらいしか出ていない人を1名と見たときに、本来の企業規模と合わない数字になっていくと思われる。もう既にそういう現象が随分出てきています。さらにこれから、高齢者ですとか、あるいは一時子育てで退職した人たちが、パートなどで勤務する、そのようなものが増加したときに、昔つくった従業員の数とは随分違った定義になっていると思います。したがって、従業員の定義に関するところもきちんと見直さないと、実態と数が合わない。また、そのことが新たな産業に参入される規制の枠組みになっていってもいけないのだと思います。したがって、その辺のところをぜひ慎重に見ていただきたい。このことをお願いしたいと思います。

○川田部会長 ありがとうございます。

ほかにいかがでございますか。中島さん、よろしく願いいたします。

○中島委員 今のお話も絡むのですけれども、小規模企業の場合に、4ページのグラフにあるのですが、企業規模別に見ると、5人未満のところ雇用がふえている。ただ、社歴で見ると、0～5年、要は、極めて小さい、新しく出てきた企業のところで雇用が生まれているということが伺われるわけですね。したがって、小規模企業の定義と、その区分け、そして、それをどういうふうに育てていくかということと絡むのですけれども、5ページ目の成長指向型企業と地域需要創出型企業に分けるということ自体は、多分、ベンチャー的なところであれば、前者、成長指向型に入ってくると思うのです。こういう小規模企業の区分けをして、そこを支えていくということは大いに結構なのですが、今、いろいろなベンチャー支援がありますので、ベンチャー支援とダブらないように、一方ではベンチャー支援的な色彩もよく踏まえた上で、成長指向型の企業を区分けしていただいて、しっかりと支えていくと、こういう形で区分けをやっていただければと思います。

○川田部会長 ありがとうございます。

野坂さん、よろしく願いいたします。

○野坂委員 読売新聞の野坂です。

ワーキンググループの検討、どうも御苦労さまでございました。私も大体賛成の立場でございますけれども、未来会議で議論をずっと続けてきた経緯から言って、支援する対象

は、潜在力がある、あるいは成長力がある企業。つまり、非常に立ち行かなくなっている企業を支えるということよりも、未来に向かって育てていく、それが地域全体の活性化につながるような、そういう小さな企業を支える、それが基本だと思っております。

その中で1点言いたいのは、5ページにNPOの話に触れていらっしゃる御意見が紹介されています。日本政策公庫の融資の中でも、最近、ソーシャルビジネスなど、NPO法人に対する融資が伸びていると聞いております。介護だとか、医療ビジネスだとか、恐らく今後創業される中でNPO法人というのは非常にふえてくる可能性があって、この意見の指摘というのは非常に重要なのかなど。検討の対象とすべきかどうか、次回、また第4回のワーキンググループがあるということですのでけれども、その必要性について、ぜひ検討していただきたい。そこに将来成長する可能性を秘めたNPO法人があるのではないかと思いますので、しっかり見ていただきたいと思っております。

以上です。

○川田部会長 ありがとうございます。

そのほか、いかがでございましょうか。浜野さん、よろしくお願ひします。

○浜野委員 私、東京墨田で金属加工をしている浜野製作所の浜野と申します。

地域サポート・経営改革プラットフォームの研究会の中でもいろいろ御議論していただいているところだと思いますけれども、特に我々みたいな中小といいますか、零細規模のものづくり企業は日に日に数が減っていっております。私は東京墨田で事業を行っておりますけれども、約30年前までは約9,700ぐらいあった事業者が、今は3,100ぐらい、来年には3,000を切るのではないかとされる状況であります。こういうものづくりに対する基盤的な技術の業者は、一回なくなってしまうと、次に立ち上がってくるということがなかなかできない。ですから、新しく創業というのは、設備投資も含めて、人材教育も含めて、ぼんぼんと出てくるものではないので、これを何とか減らさないようにしていく工夫を早急にしないといけないと考えております。

そういう意味からも、表現方法としてはよろしくないのでしょうけれども、小規模、例えば、3人から5人、10人以下ぐらいの友好的な事業承継という形で、M&A、そういうものも、本来は事業承継をする上でしていかなければいけないところだと思うのですが、そういう情報が表に出てこない。知らない間に、気づいたらシャッターが閉まっていて、その会社がなくなっていた。是々非々ではありますし、個人情報も絡んできているところですので、公の情報として、こういうプラットフォームの中に入れるのはなかなか難しいのかもしれないですけれども、人と人を通して、こういう情報が出てくれば、そういうところの経営者の老後、残りの人生の生活と、そこで働いている従業員の新たな職場の確保、あわせて、その会社に長年根づいている技術が日本の中にまだまだ保たれていくのではなかろうかという思いがあります。

実際、我々も今、ある3人の会社のM&Aをやっております。情報として上がってくるのは人と人とのつき合い、言えば居酒屋会議的のところから縁をもらってと

いうことになっておりますので、そこら辺のところはもうちょっと情報として取りまとめができるようなことがあれば、まだまだこの国の中小の技術が継続、継承されていくのではなかろうかと思っています。

以上でございます。

○川田部会長 ありがとうございます。

久保さん、よろしく願いいたします。

○久保代理 久保と申します。眞中という者の代理で今日は出席をいたしてございますけれども、今後の検討に当たって、ぜひこういう視点もお願いしたいという観点で発言をさせていただきますと思います。

知識サポートのプラットフォームの拠点を、今、ここに出されているところだと、全国で200くらい想定されているということですが、中小もしくは小規模事業者を想定をすると、全国に200カ所という、気軽にちょっと相談に行ってみようかなというような単位たり得るのかと思います。極端な話ですと、下駄ばきで相談に行けるくらいの拠点配置を考えるべきではないのか。これはお金のことを考えずに申し上げていますから、非現実的かもしれないですが、理想的にはそういうようなことで、ちょっと困ったら、すぐそこへ相談に行ってみるという拠点のつくり方があるべきではないか。

そうしたときに、どういう組織がこれを担うのかということについて、いろいろ検討されているようですが、全く別の組織をつくるというのはあまり効率的ではないと思っておりますから、既存の組織をどう機能強化をするなりして使えるのかという視点で、私自身は、中小企業政策というのは、そもそもは地方自治体が主体になって考えなければいけないものだと思っております。国はそれを支援すればいいと思うのです。ですから、役場の片隅に机一個でもいいですから、何かあったら相談に行けるというような形が望ましいなと思っておりますので、ぜひ御検討いただければと思います。

以上です。

○川田部会長 どうもありがとうございます。

宮窪さん、お願いいたします。

○宮窪委員 全国商工会青年部連合会の会長を務めております。家業は建設業をやっております。

松島委員長、本当にお疲れさまでございます。ワーキンググループで今、もんでいることの中で、今、中小企業と小規模企業という形で分けて考えているという内容だったかと思うのですが、もう一つ、個人事業主というような観点でももんでいただければなど。個人事業主というのは、お一人でしている方が多いのです。そういう方は、なかなか相談に行くことすらもできない。そして、問題が何なのかすらわからないというような方々も全国に本当に多くおられると思っております。そういう部分にも何か光を当てるような形で同時に考えていただければなと思いました。

もう一つ、13ページに、現場での支援ということで、現状ある支援機関のあり方的なも

のが議題に上がっているかと思えます。このワーキンググループの中で可能なかどうか分からないのですが、そういう支援機関の方々に、オブザーバーとか、そういうような形でもいいので、いろいろな意見を聞くような形ででも同時に進めていただくような形をとられれば、よりよい支援策、そしてまた法施行が出てくるのではないかと思いました。意見です。

○川田部会長 ありがとうございます。

兵頭さん、よろしく申し上げます。

○兵頭委員 日本商工会議所青年部から来ております兵頭と申します。家業は税理士をしております。

今回、中小企業の施策についての話で、国も当然施策等を考えられておりますが、私も地方で税理士をしておりまして、そんな中で、県や市も、やはり中小企業に対する施策、支援等について一生懸命取り組んでおられるなどというのは、地方の人間としては感じております。その中で、我々、商工会議所という立ち位置もございまして、創業支援につきましては、各自治体で市と会議所が連携して、利子補給制度等の支援もやられているところが多々あると聞いております。今回の創業面という中で考えた場合に、国の場合と地方の場合、同じような制度があるものを、それを使われるユーザーの方が、どういう特徴があるかということと比較検討できるようなことも考えていただきたいというのがあります。その中で、今回、ITプラットフォームということで考えるときに、地方の人間からすると、地域にはどのような政策があるのか、国はどのような政策があるのか、比較ができて検討できるような仕組みづくりも、今回のこのプラットフォームの中で御検討していただきたいというのがまず1点でございます。

もう一つは、今回の部会について、1つ疑問があります。私、前回、第2回の部会に参加をさせていただきました。今回のこの未来部会のメンバーの皆さんが、各思いを持って、ここで御意見をいただいております。ただ、その御意見に対して、どういうふうな協議、議論されたか、いわゆるフィードバックがない状況でこの第3回の部会が開始されております。前回の場合であれば、“ちいさな企業”未来補助金でしたか、それに対する御意見がいっぱい出ています。それに対して、これについては協議中だとか、これはなかなか難しいとか、フィードバックをいただくようなことも考えていただければ、多分、今日来られている皆様も、その思いで来られていると思いますので、ぜひ御検討いただければと思います。

以上です。

○川田部会長 どうもありがとうございました。

そのほか、いかがでございましょうか。落合さん、よろしく申し上げます。

○落合委員 8ページの経営改革プラットフォームのイメージ図なのですが、私たちが実際にいろいろな企業の課題解決支援をしている経験を勘案すると、中小企業の方々が直に専門家に行って、そこで相対で調整できるというのは結構少ないのです。また、その先生

がいいかどうか、実は情報が少ないのでわからないので、この仲介機能が結構大事なのだと思います。したがって、左側の1番に先ほど出ていました、全国200カ所の拠点がその仲介機能になるのか、あるいはここはそうではない、膝詰めのただの場所だけですよというものなのか。拠点が仲介機能なら、この図の中に拠点の位置づけを入れていただきたいし、もし仲介機能でなければ、新設していただきたい。また、既存の中小企業の支援機関、いっぱいあるはずですよ。そういう既存のものほどの辺のところに入るのか。ITだから1対1でダイレクトにやっていて、本当に実効性が上がったり、あるいは問題解決できるのか疑問である。また、悪用する人が出てくる可能性もありますから、そういうものに対する防御体制も含めると、間に仲介機能を入れたほうが私はさらにいいのではないかと思いますので、その辺のところのイメージ図に入れていただければと思います。

○川田部会長 兵頭さんと落合さんのお話で、誰かコメントございませんでしょうか。

○富田次長 今まで御指摘のあった点について、私のほうで少しお答えをさせていただきたいと思います。

部会の運営についての非常に重要な御指摘で、フィードバックのお話がありました。私ども、そういった点を十分な配慮がなかったのかなど、あるいはそういうふうに印象を持たれたということなので、しっかりフィードバックを今後とも進めていきたいと思えます。各回ごとにそれぞれテーマが分かれていますので、全ての意見を次回に的確にというわけにはなかなかいかない部分がございますけれども、第1回目で頂戴した意見、あるいはこれまでにいただいた意見の中で、今日の議論にかかわるような部分については、あらかじめこういう意見をいただいて、これに対して、どういうふうに我々は考えているかというのは、できるだけ説明の中で対応ができるように進めてまいりたいと思えます。

それから、さまざまな御意見を頂戴をいたしました定義のところについては、いろいろな施策にかかわってくるということなので、私ども、そこは慎重にやっていきたいと思っておりますが、やはり変えるべきところはしっかり我々としても提案をしていきたいと考えてございます。

それから、ソーシャルビジネスについての重要性ということで御指摘をいただきました。これは私どもも全く同感でございます。ソーシャルビジネスの中でのNPOの役割というのは非常に高まっておりますので、御指摘も踏まえて、さらに目を向けていきたいと考えてございます。

あと、事業承継等の中で、M&Aというお話がありました。従来の事業承継というのが、家族の中での承継が主体だったという経緯もあるのかと思えますけれども、後継者難という非常に厳しい実態もございますので、どうやったら会社で培われた技術を次の世代に残せるか、これは必ずしも家族単位での承継に限らず、御指摘があったM&Aみたいなことについても視点をきちんと置いてやっていきたいと思っております。

ちなみに、今、事業承継税制というのがございまして、相続との関係なので、どうしても御家族の中で事業承継をするという要件がかかっている。こういう要件のままだと、な

なかなか事業承継がうまく進まないの、親族外承継というのができないかということも、今、実は模索したりしております。問題意識は持っておりますので、ぜひ、そういったことで対応していきたいと考えてございます。

それから、地域の拠点の位置づけについて幾つか御質問をいただきました。地域の拠点については、私どもの説明が十分でないところがあるかもしれませんが、拠点が全て自己完結して、そこで相談に対応するというよりは、既存のいろいろな支援機関がございますから、そういったものをしっかりネットワーク化をしながら、既存の機関の役割をうまく活用するような形で、そこをコーディネートしていくというような位置づけかと思えます。ですから、御指摘があったように、地方自治体も含めて、いろいろな支援機関が身近なところで対応できるような、そういう仕組みになるように、我々としてもできるだけ対応していきたいと思っております。

○川田部会長 次長、どうもありがとうございました。

伊藤さん、よろしくをお願いします。

○伊藤委員 日本電鍍工業の伊藤でございます。

ちょっと視点が違うかもしれませんが、海外展開する企業に対しての支援という意味では、当然、本社機能は国内に置きながら、事業所であったり、販路先を海外という位置づけで国は発信していると思うのですけれども、そうとらない人もすごく多い。経営者の方でも、何名かそういう方とお会いしたことがあるのですが、中小企業、小規模企業が一度海外に行ってしまうと、国内の本社であるのか、工場を守りながら海外も発展していくというのは非常に厳しくなっていて、結局、成功している事例のほうが少ないというのは皆さん御存じだと思います。

そんな中で、私、個人的には、何とか国内に残る企業をふやしていくこと、それから、震災後に多くの企業が日本から出て行きました。シンガポールとか香港、アジア拠点にするということで。そういった企業を呼び戻すのではないのですけれども、この施策の中では、国内の既存の中小企業、小規模企業という位置づけなのでは、海外の小さい企業をもっと国内に呼び寄せるような、何か魅力ある、それが税制面なのか、何か日本のよさなのかわからないのですけれども、そうすることによって、それに関連した国内の企業がさらに刺激を受け、場合によっては売り上げを上げたり、さらに雇用はすごくプラスになりますね。そういう意味で、国内だけを見るのではなくて、何とかほかの国から呼び寄せられるような案があればいいかなと思って発言させていただきました。

○川田部会長 ありがとうございます。

諏訪さん、よろしくをお願いします。

○諏訪委員 ダイヤ精機の諏訪と申します。

ワーキンググループでの御議論、まことにありがとうございました。8ページにありますプラットフォームの概要のところ、これを構築するからには、大手企業も巻き込んだほうが、B to Bの業務連携というのがありますが、やはり大手企業の協力と理解が不可欠

ではないかと思えます。ある自治体で、群馬県だったと思うのですがけれども、大手企業内での展示会という形で、小規模企業が大手企業の体育館に行って展示会を開くだとか、直に大手企業とのやりとりで受注につなげていくだとか、そういう活動をやられているところもあるのです。ただ、そういうものの情報というのは、自治体、自治体で異なりますので、これは自治体同士の情報の連携というのも必要なのではないかなと思いました。

以上です。

○川田部会長 ありがとうございます。

上西さん、よろしく願いいたします。

○上西委員 税理士の上西でございます。

3点ございます。6ページの1つ目の○で「小規模企業者の定義の見直しについて」とあります。資本金、従業員数以外の基準についての御検討をされているようですが、創業年数については、ぜひとも前向きに御考慮いただきたいと思えます。それと、資本金の部分につきまして、資本金以外の資本の部の要素を加味するかどうかについては、慎重にさせていただいたほうがいいかなという気がしております。

2点目が5ページの3つ目の○の「再チャレンジできる環境が重要。儲からなければ気軽に店を閉じて、廃業から開業へと容易にシフトするような方向性を打ち出せないか。」という御意見でありまして、ニュアンスはちょっとわかりませんが、あくまでも再チャレンジをしやすいということであろうかと理解しております。モラルハザードが起こるようなことがあってはいけないわけでございます。廃業しようとしたときは、会社でしたら総会決議するわけですが、株主が決めればいいわけですね。そうすると、出資している人がやめるというのは幾らでもやっていただければいいわけですので、要は、創業時の資金調達のあり方とも非常にかかわってきているのではないかなという気がいたします。自分で出した資金についても、儲からないからやめようと株主が決めることは全然いいわけですが、金融機関から借りたものを簡単に踏み倒していいというわけでは決まらざるべきでございますので、ここの趣旨は、創業時に投資しやすい環境をつくってはどうかというふうには私は解釈したいなと、こう思っております。

3点目ですが、先ほどおっしゃいました親族外承継についての税理士からのコメントでございますけれども、ぜひとも進めていただきたいと思えます。親族外承継が余り行われていないのは、その必要がないからではなくて、税制上、ほかの施策の手当てがないからでございます。ですから、少子化の中で、親族による承継が必ずしも見込まれない状況が今後増えるわけですので、親族外承継については幅広く御検討いただきたいと考えているところでございます。

○川田部会長 どうもありがとうございました。

次に、中川さん、小出さん、久禮さんの順番でお願いいたします。まず、中川さん、よろしく願いいたします。

○中川委員 こんにちは。Verb Creationの中川です。

8 ページ目の現場での支援なのですけれども、これは商工会がやることとの差がよくわからないのです。質問なのですけれども、これは商工会でやれることなのではないかと思うのです。私も一応、5万円払って商工会に入っているのですけれども、助成金をもらうために入ったのですけれども、商工会がやれば200個以上あるのではないですか。何で商工会がやらないのか、私にはわからないのです。ITとか、いろいろな企業があるので、いっぱい使っていけば、それだけでも支援になりますね。お金を使えるので。何で商工会がやらないのか教えてください。

○川田部会長 どうなのですか。どうぞ。

○高島経営支援課長 商工会がやらないということではなく、商工会がやっていただけるなら、やっていただいてももちろんいいのだと思っております。商工会がやらないということ的前提にしたものではございません。

○川田部会長 よろしゅうございますか。

○鍛冶事業環境部長 若干補足いたしますと、この数年間、いろいろな経営支援を中小・小規模企業の方にお届けするやり方として、地域力連携拠点事業でございますとか、地域応援センター事業でございますとか、非常に基本的な、例えば、記帳指導とか、日々の巡回指導という、ベーシックないろいろな経営指導を、商工会、商工会議所の方に担っていただいているのはまさに中川さんのおっしゃるとおりなのですが、それに加えまして、さまざまな専門家派遣とか、新しいビジネスマッチングなどの機会を、これまで、いろいろな形で、例えば、地域連携拠点であれば全国300カ所、応援センターでは80カ所といったような形で、この数年間、見直しをしてまいりました。仕分けのプロセスで、やり方に問題があるという御指摘を受けて、さらに付加価値をつけるようなタイプの支援ですとか、いろいろなマッチングについて、今、試行錯誤してきて、未来会議の場でも、そこをもう一度練り直せという御指摘をいただいて、今、200カ所の新しい拠点を、先ほど御説明しましたように、当然、商工会の方にも頑張って参加をしていただきながら、他の方の可能性も追求する。NPOという話もございましたけれども、そこを今、アイデアとして出しているところでございまして、この未来部会での御指摘、先ほど兵頭委員から御指摘もありましたように、これまでの2回の御意見も踏まえて、さらにそこを詰めてまいりたいと思っております。

○川田部会長 どうもありがとうございました。

小出さん、よろしく願いいたします。

○小出委員 富士市産業支援センターの小出です。

流れからすると、とてもいい流れかなと思っていまして、私が今から申し上げるのは、いつもどおりの話になるのですけれども、結局のところ、この中に書かれている地域サポート・経営改革プラットフォームの概要を見ましても、狙いとか、仕組みそのものはとてもいいと思うのです。これは毎度のことなのですけれども、経産省、中小企業庁の皆様方がつくられる施策はとてもよくできているのです。とてもよくニーズをつかんでいて、と

でもよく仕組みができていられるのだけれども、運用の世界に入った途端にパフォーマンスが落ちるのですよ。やってもやっても全然成果が上がらないというのは、このところ、十数年なのか、20年なのかわかりませんが、中小企業支援施策がさまよってしまっているところではないかと思うのですね。

今、お話にあった地域力連携拠点の事業にしましても、仕組みはとてもよくできているにもかかわらず、思ったようなパフォーマンスが上がらない。応援センターもしかり、ネットワーク事業もしかり、その前の施策もしかり。今、経産省サイドで、いわゆる中小企業支援の予算は全体で1,900億円ぐらいあるのでしょうかね。さまざまな施策が既存の支援機関に行っていると思うのです。そんな中で、全国各地くまなく経営相談ができる場所があると思うのです。ここでも何回も申し上げているとおり、日本国内全ての企業が経営的な課題、悩み、問題点を抱えていて、恐らく100%の企業が、今よりもよくありたいと思っているわけだから、そこに行けばよくなるというふうに期待される経営相談の窓口があるとなれば、そこに必ず列をなして人が集まるはずなのにもかかわらず、全国あまねく閑古鳥状態と。こんなような状態を踏まえて考えてみると、何が問題があるかというところ、ここで再三再四申し上げているとおり、運用のところ明らかに大きな問題がある。

だから、この会議を通じて、あるいはワーキンググループを通じて新たな制度をつくられるのはいいのだけれども、よっぽど運用のところを気をつけていかないと、またぞろ同じことが起きますよということは強く申し上げておきたいところなのです。今までの問題点を深く深く抽出し、なおかつ既存の方々に仮に運用面での課題があるとなれば、そこを今度こそきちんと改善すべくやっていただきながら、この200カ所の拠点も含め、ITを活用した支援もしかり、本当の意味で投入された税金が生きた形になることを祈っております。ぜひよろしくをお願いします。

○川田部会長 ありがとうございます。

久禮さん、お願いします。

○久禮委員 社労士の久禮と申します。よろしくをお願いします。

ここにいろいろな施策として、すばらしいかなという感じはするのですが、社労士としても、今までいろいろなところで、いわゆる知識サポートということでやってきているわけですが、多くの事業主がなかなかそういうことに気がつかない。助成金、補助金、いろいろあっても、どれが自分のところのニーズに合っているのかということが的確にわからない。したがって、話しかけてくれれば、我々、受け皿として対応ができる部分があるのですが、そこに至らない事業主がかなり多いわけですね。こんな助成金あるのか、ないのか、これはどういうものなのか。要は、こういうものを、かなりすばらしいものを進めていく上で、これは法律の上でそこまで言うのは限界があるかもしれませんが、PRを十分加味したものを実行していただきたい。特にITということで出てきますと、最近ITでいろいろな情報が飛び交っていますので、事業主も、これを見て、本当に自分のところに合っているのかどうか、そういう判断がなかなか難しい。そういう

こともあるので、より工夫して、IT関係でのPR、そういうことも含めて、PRをお願いしたい。

我々も、中小企業と人を大切に経営ということで、今、この時間に大阪でシンポジウムを開いて、きょう、ここにいらっしゃる多くの方の協賛もいただいて進めているのですね。こういうことも含めて、PRの方法はいろいろな方法があると思うので、そういうこともできれば実行する段階では含めて出していただきたいと思います。

以上です。

○川田部会長 どうもありがとうございました。

まだ議論は尽きないかと思いますがけれども、ちょうど時間的に第1セッションはこの程度にいたしまして、次に、第2セッションの議論に移りたいと思います。

第2セッションに移るに当たりまして、事務局から資料4の第2セッションの議題に関する部分につきまして説明をよろしくお願いいたします。蓮見課長、よろしく申し上げます。

○蓮井企画課長 それでは、資料で申しますと15ページ目以降でございます。御説明させていただきます。

まず「小規模企業者等設備導入資金助成法のあり方」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は、マル経融資なども含めた小規模企業者向けの融資制度を、より使い勝手をよくするというような新しい融資制度の構築とあわせまして、小規模企業者等設備導入資金制度、これは昭和31年くらいからある制度でございますが、多くの都道府県で貸付や貸与のいずれかを休止している実態や時代的役割なども踏まえながら、こうした新しい制度の創設等とあわせまして廃止をする方向での御提言をいただいているところでございます。

では、この制度でございますけれども、真ん中にありますように、必要資金の半分を国が無利子で都道府県に貸付をしまして、それで都道府県が小規模企業に対して資金を貸付、あるいは設備の貸与を行うという制度でございます。

ちなみに、資金の貸付の場合には、真ん中の図で、ちょっと字が小さくて恐縮ですが、無利子なのですけれども、その必要資金の半分を貸し付けるというような制度でございます。

現在、資金貸付事業は22の都道府県、設備貸与事業は17の都道府県で事業を既に休止しておられます。両方とも休止しているところは11ございます。

こういった中で、下にございますが、事業実績は大幅に減少し、現行制度に移行した平成12年度以降も、10年間で事業実績3分の1ほどになっております。もともと小規模企業の設備投資の減少がベースにあるわけでございますが、それに加えて、①の機械類信用保険という機械のリースですとかに保険を掛ける制度がございましたが、これは平成14年に廃止されております。また、都道府県の制度融資の利用増加なども出ているということでございます。

他方、今も一定の役割を果たしているのではないかという声もあるところでございますが、ワーキンググループにおける委員の皆様の御意見等をまとめたのが次の16ページ目でございますが、やはり信用リスクの高い中小企業への補完的な役割というのは今後もあってよいのではないかという御議論もございました。

他方、延滞債権が存在しているというのは問題であり、形式基準による審査のみを行っているのではないか。償還なども含めて金融機関がきちんと審査をし、モニタリング、さらに債権回収等まで踏み込んだ対応をすべきではないのかという御指摘もございました。さらには、そもそもこういった政策がちゃんと伝わっていないのではないか。

一方、仮に新しい貸付をするのであれば、グローバルに貸付をできるような体制をつくるべきではないかという御指摘もございました。

なお、この設備資金制度につきましては、先ほど申し上げた貸与機関が貸付とかリースをしているわけでございますが、都道府県がその貸与機関、県の財団等が多いわけでございますけれども、そちらに対して損失補償契約をしているということがありまして、都道府県のほうも消極的になっているのではないかという御指摘もございました。

ということを受けて、「今後の検討の方向性」といたしましては、その代替措置としてのきめ細かな金融支援策のあり方とあわせて、必要な経過措置のあり方なども含めて検討していかなければいけないということかと思っております。

続きまして、17ページ目でございます。「下請企業の振興方策」でございます。こちらは、未来会議の取りまとめにおきまして、縦のつながりのみならず、地域に根差した中小・小規模企業同士の横のつながりをベースにするような中小・小規模企業、あるいは下請企業の潜在力を高めることができるのではないかと、あわせて、その中でも生産性の向上ということ、外部人材による支援等々によって図ることができるのではないかと、このような御指摘をいただいているところでございます。

では、その下請中小企業の現状について、法制ワーキング等で議論したわけですが、特定の親企業への依存度が50%を超える下請中小企業も引き続き多く存在しているといった実態。一方、一番下の○にございますように、グローバル化の進展によって、下請分業の構造がかなり流動化しつつあるというような実態もあるということでございます。

めくっていただきまして18ページ目、さらにその展開でございますが、大企業の海外進出等に伴って、製造業を中心に下請中小企業の受注の減少が見られる。一方、多くの親企業では、新たな取引先の獲得支援ということになかなかリーチが届いていないという状況でございます。こういった中で、工程をまとめて発注したいというようなニーズも出てきておりまして、そういった親企業に対する、全ての工程を一括受注するというニーズが生じている中で、4つ目の○にありますように、みずから取引先を開拓する取り組みということで、かなり顧客のニーズにこたえるような自立化を図っていると、こういう課題解決型ビジネスを行っているような企業、あるいは企業のグループというのは比較的好調であるという話も出ております。

しかしながら、積極的に取引先の開拓を行っていないという下請中小企業も引き続き3割に達しているということですし、頑張っている、半数では十分な成果が出ていないという中で、対応の方向性といたしましては、真ん中にありますように、下請中小企業の自立化、課題解決型ビジネスの展開、企業連携の活用といったことを推し進める必要があるのではないかということでございます。

では、そういったことに対して、現行の振興法はどうなっているかということですが、活用実績は12件。特に平成5年以降、あまり親企業の協力も得られない中で、活用はされていないという実態でございます。これは、現行の法律が親企業と下請中小企業の両者が共同して計画を作成して取り組むと、こういうスキームでございますので、それは実態に余り合っていないのではないかなという御指摘をいただいているところでございます。

その中で、19ページ目、検討ワーキンググループでの委員の意見でございますけれども、海外での下請関係についての御指摘。それから、海外投資自体が非常にリスクなので、海外で失敗しても大丈夫なように集約化が必要なのではないか。また、逆に海外に下請業者が出る場合であっても、複数企業でジョイントベンチャーをつくるようなケースも考えられるのではないかなということもあまして、企業の合併による体力強化とともに考える必要があるのではないかなということでもございました。

他方、海外進出する2次サプライヤーの一部につきましては、今まで違う環境の中でどう生き延びるかという御指摘。さらに、セットで支援対象という現行のスキームをどのように変えていくのかというのが論点であります。親に当たるところが海外に展開するところも考えられるというのが、今の法律でどのように読めるのかということの御指摘をいただいております。

他方、他企業との連携ありきというよりも、状況に応じて変えていく仕組みが重要であるという御指摘がございまして、特に従来の支援機関に加え、ファシリテーターやコーディネーターの役割が重要ではないかという御指摘もございました。

他方、親企業にとっては、現状の中では、下請振興法を利用してまで下請事業者とともにやっていくというインセンティブはあまりないのではないかな。

20ページに移りますけれども、共同事業体というグループの資金決済のあり方の問題の御指摘もございました。

また、下請企業同士の信頼関係がないと、そもそもこういう取り組みはうまくいかないのではないかなという御指摘。さらに、企業を連携したとしても、その中で1つの会社の技術が劣化したり、経営破綻した場合におけるグループ内での扱いはどうなっているのかなということがございました。

最後に、ここにありますように、国内の需要があるのかという視点が極めて重要であって、その需要にどうアプローチするのかということがある。あわせて、国内だけでは厳しいのであれば、海外展開の支援策も重要であるという御指摘がございました。

こういった、さまざまな御意見を踏まえて、今後の検討といたしまして、下請企業はやはり自立化に向けた新たなビジネス創造の具体的な支援策、さらに、そのための効果のある支援措置の内容を検討する必要がある。さらに、下請企業のグループの中でも、内部でどういう関係があるのか、誰がリーダーシップをとるのかといった話。

他方、対外的にも、どこと取引ができるのか、誰が資金的な部分について代表的な立場に立つのかといった、対外関係に資するような連携体の体制整備。

あとは、自立化に向けた、先ほど来、話が出ておりますが、知識サポートや認定支援機関の活用のあり方、特に小規模な下請に対する支援措置の深掘りですとか、あとは、連携体の活用における組合法等の組織法制的弾力化、最適化なども今後の検討の課題かと思っております。

なお、今までは下請の振興でございますが、他方、下請取引の適正化という観点もございまして、こちらにつきましては、現在、取引の実態等に関するアンケート調査を行っております、その取りまとめをしている段階でございます。それを受けて、11月8日の法制検討ワーキンググループでさらに検討を進めたいということになっております。

22ページは、新たな資金調達手段のあり方でございますが、一番上の未来会議取りまとめにもございますように、電子記録債権の活用ですとか、アセット・ベース・トレンドイング、動産債権担保融資の促進という御指摘をいただいているところでございます。

不動産担保に過度に依存しない融資というのは、最近、特に不動産が非常に厳しい中で、金融機関の貸出姿勢などもなかなか厳格になっている可能性があるということでございます、次のページにもございますけれども、円滑化法の関係もございまして、こういった中で、不動産担保に依存しない、さまざまな資金調達手段の多様化が求められているというふうに理解をしております。

その中で、このABLの推進、中でも、今回新しくできた電子記録債権というものが、いわば電子手形的なものとして位置づけられるというふうに我々は理解しております、その中で、それを新たな金融手法として位置づけていくことが重要ではないかということで、それを中小企業信用保険法の改正の中に位置づけていけないかということでございます。

1枚めくっていただきまして、先ほど申し上げた、その背景の1つでございます金融円滑化法の期限の最終延長というのが出ております。来年の3月末までとなっている中で、中小企業の経営資源のために政策パッケージというものを組んで、金融庁等とも連携しながら進めているところでございます。こうした環境の中で、いかに資金調達の多様化を図っていくのが重要な課題だというふうに理解をしているわけでございます。

こうした中で、法制ワーキング第3回での御指摘につきましては、24ページ目でございますように、電子記録債権が先ほど申し上げましたような電子手形的なものという位置づけがかなり強いという理解でございます。そうしますと、決済手段という理解が出るのではないかと、資金調達の手段という理解が薄いのではないかとという御指摘があり、資金調達に資するというメリットの普及・啓発が重要である。

また、中小企業の方は、まだまだパソコンとか、そういう知識等について、なかなかそこまで達していないという方もおられますので、そういったことへのサポートも要るのではないかと。

さらには、中小企業金融を活用するための親企業との関係の整理、さらに電子記録債権を受け取る側のメリットを伝えていくことが重要だという御指摘があったところでございまして、こういったことも含めた、新たな資金調達手段としての普及・啓発の重要性が今後の課題かというふうに理解をしているところでございます。

以上でございます。

○川田部会長 どうもありがとうございました。

次に、法制検討ワーキンググループの松島委員長より、第2セッションの議題に関する、これまでの議論の総括をお願いしたいと思います。よろしく願いいたします。

○松島委員 松島でございます。

第2セッションで取り扱いましたトピックは3つあるわけですが、これは大きく2つの部分に分かれます。1つは、従来から非常に長く続いてきている制度で、やや時代の状況に合わなくなった制度をどういうふうに整理するかということ。もう一つは、資金調達に関する新しい動きをどういうふうに法律的に担保するかという問題であります。

第1の、従来から長く続いてきた小規模企業者等設備導入資金助成制度の扱いに関しましては、もう既に制度設置当時の状況とは随分変わって、もちろん、まだ使っている方もいらっしゃるのですけれども、当初の狙いからはやや変わってきているなということを確認いたしました。そういった制度につきましては大胆に見直しを行って、新しい状況に合わせた制度に組みかえていくことが必要である、そういう基本的な方針を確認いたしました。ただ、さはさりながら、従来の制度をまだ利用している方がゼロではないので、そういうことを前提としまして、代替措置を考える、あるいは経過措置を考えるということも必要だなということで合意をいたしております。

下請企業振興法という法律がございます。これはやはり相当長い歴史を持つ法律ですが、基本的には、親企業との取引だけというか、そのウェイトが非常に高い下請企業群があることを前提として、親と子と、両方セットで振興したらどうかというアイデアに基づく法律であります。これもまたやや古い状況を前提とした上で組み立てた制度でありまして、現在におきましては、特定の親企業とだけつき合っているというワンパッケージが崩れてきているというのが実態でありまして、そういったことを前提としますと、少し制度を見直して、新しい状況にあわせて、従来からの下請企業振興法が対象とした政策目的を実現するための制度を考えていくということもあっていいのではないかと議論がありました。

その1つのポイントは、企業全体、親企業とサプライヤー企業と言ってもいいと思いますが、そういったところが全体として海外展開をする場合の仕組みとして、従来の下請企業振興法の枠組みが使えるか、使えないかをチェックして、それに合わせた法改正をする

ことも1つの重要な論点ではないか。

もう一つは、もともと親を前提にした制度なのですけれども、中小企業が1つの新しいネットワークをつくって、新しい取引先を探していく、従来の親企業に当たる重要搬入企業を探していく、それとの結びつきで振興を図っていくというやり方もあるかもしれない。従来の下請企業関係で対象にしていた実態が変わってきていますので、それにあわせてこの振興政策を考えたらいいのではないかということで意見が出ておりました。

最後の新しい電子記録債権については、これは当然、制度自体には問題ないので、これをうまく担保するために、信用保証制度が組み合わされてもいいのではないか。また、こういった電子手形のような制度についての皆さんの理解を広めていくということも必要ではないか。そういった議論が出たことを御紹介をしたいと思います。

○川田部会長 どうもありがとうございました。

それでは、第2セッションの議論に移りたいと思います。第1セッション同様、御発言される方はネームプレートを立てていただきまして、御指名をさせていただきます。

中島さん、よろしく願いいたします。

○中島委員 今の議論の最初のほうの小規模企業者等の設備導入資金の話なのですけれども、確かに使い勝手があまりよくないということでもありますし、モラルハザードみたいなものがあるとはいけないということもあると思うのです。これは先ほどの小規模企業の定義とも絡んでくる話だと思うのですが、できて間もない企業というのは、当然、資金需要もあるし、設備も必要だということなのですけれども、反面で、当然ある一定のリスクというか、割合で立ち行かなくなる企業も多く出てくるというのが現状なわけですね。したがって、そういうところに対しては、助成する必要はあるのですが、他方で、例えば、設備資金を出すときに、審査を厳格にするとかということは矛盾した話で、資金の回収ももちろん大事なのですけれども、他方で、倒産リスクの大きい中で頑張っていく小規模企業をどうやって支えるかということでは必ずしもマッチしないと思います。

むしろ、そういうことであれば、これはベンチャー企業などについてよく言われる議論と全く似通ってくるのですが、いわゆる貸出の形よりも、資本性の資金を活用できないかということを考えるということがありますし、あるいはある一定の割合で貸し倒れが出るということを前提にした保証機能みたいなものをつけるということもありましようし、さらに設備貸与の形にする。すなわち、設備資金を出すのではなくて、設備を貸与するというので、スタートしたばかりのような小規模企業については、むしろ貸与資金という、借りる代金といいますか、そういうものをある一定減額するとか、免除するとかということはよろしいかと思うのです。そういうようなやり方を考えて、見直しということは当然あるわけなのですけれども、厳格ということばかりではなくて、むしろ、どういう形で支える金融的な措置、あるいは設備対応であれば、代替的なやり方はいいのかということ、小規模企業の類型等とも絡みながら、ぜひ御検討いただければと思います。

○川田部会長 どうもありがとうございました。

久保さん、よろしくお願ひいたします。

○久保代理　こういう場ではふさわしくない話になるのかなと思うのですけれども、動産担保、もしくは債権担保の話であります。実は、私自身の仕事の中で、会社の倒産に随分立ち会ってきました。資金調達手段を多様化しようということの裏側には、うまくいかなかったときには債権者に一銭も配当がされないということとの抱き合わせだというところがあると思っております。ですから、ふさわしくないかもしれませんという話は、実は会社のやめ方を上手に教える方があまり少ないのではないかと考えています。もうどうしようもないときには、どうしようもないでしょうがないのですけれども、そうしたときに、債権者にかかる迷惑をどれだけ小さくするかという視点が必要だと思ひます。かつ、債権者の関係で言うると、実は労働者も債権者になるのですけれども、仮にこういうものに全部担保がついてると、立て替え払い事業というのがあるのは承知の上での話ですけれども、労働者については、そういう担保措置などというのは、実務としてはほとんど使えない話であります。そうしたときには、結果として、仮に退職金があっても一円も払われないだとかいうことも起こり得るということも、一応、考えの1つには置けていたきたいと思ひます。

以上です。

○川田部会長　松島さん、よろしゅうございますか。何か、よろしいですか。

○松島委員　後でまとめて。

○川田部会長　池内さん、よろしくお願ひいたします。

○池内委員　私はワーキングの委員なので、ワーキングでされた議論については触れるつもりはないのですが、23ページはワーキングで議論されていない部分なので、一言御意見を言わせていただきたいと思ひます。

円滑法の最終期限の延長、政策パッケージ、円滑法を終了させた場合、どうするかというのは、このテーマではなかったのかなと思ひたので、していなかったのですけれども、ここに出ているのであればテーマなのかなと思ひるので発言しますが、円滑化法が終わったときに、かなりの議論の中心が事業再生に行っているのですね。民事再生をどうするか、ソフトランディングをどうするか、会社を潰さないようにするか。法的手続に入らなければいけないときに会社を潰さないようにするにはどうすればいいかといったら、民事再生という形に行っているのですけれども、私は倒産専門なので言ひますけれども、中小企業で民事再生に耐えられる企業はほぼないのです。やってしまった瞬間に取引先から取引を切られてしまいますから、そうすると資金が入ってこないで、例えば、6カ月も回せないわけなのです。

かといつて、では、これはどうするか、潰してしまつていいのかという問題がありまして、私は、自分自身で破産管財人をやりながら、事業継続型で破産整理したのが3件ありますし、破産申し立ての中で、事業譲渡プレパッケージで破産申し立てをしたというケースが2件あるのです。これは非常に重要なこととして、例えば、金融機関に関してだと、

先ほど言った動産担保なのですけれども、倒産して、商品がくずになったときに、動産担保などは何の意味もないわけなのです。同じ倒産手続に入っても、事業が続いているという形でやって、担保がつくと、これはフルに価値が出るわけですね。私、その形で、動産担保権者に100%弁済をしたことがあります。そういうことがあって、倒産、破産なのだけれども、事業継続するということを考えるべきではないのかというのは持論として持っているところなのです。

その中で非常に重要なのは、先ほど浜野さんが言われたようなM&Aなのですけれども、実は、倒産した会社の事業を引き取るというのはすごく安いのです。倒産してしまったので、のれんは要らないわけです。在庫は、事業継続がなければ3%とか5%で処理されるものが、事業継続されれば5割ぐらいで買ってくれるわけです。5割で買えば、残りの5割をちゃんと売れば、利益が出るわけです。そうすると、引き取った段階で商売が成り立つという前提で引き取れる。そういうようなやり方があるのですけれども、一番重要な問題は、誰が引き取ってくれるか。私が破産管財人として3件事業譲渡したのは、会社の社長に、要するに、業界のことは業界の人間が知っているからということで、たまたま見つかったというところで、引き継ぐ人が見つからなかったら、事業継続できないで、清算しかなかったわけなのです。

こういうものは、タイミング的に合うのかどうかわからない、円滑化法のエンドが3月ですから、プラットフォームとつながるのかどうかわからないのですけれども、プラットフォームの中で、例えば、参加している企業がどういう企業があって、浜野さんが言っているように、自分たちはそういう意識があるのだというような情報が出ているのであれば、それを見て、例えば、倒産しました、これから事業譲渡しますけれども、買いませんかという話ができる。倒産した場合、公にできますので、そういう形でできますし、倒産していないような場合に関しても、そういうところを見て声をかけて、こういう事業で、大したものはないのですけれども、この中小企業はこういった顧客との口座を持っています、口座を開くというのは大変なことではないですか、事業を引き継げば口座を開けますというような話もできると思うので、そういうような形で、円滑化法終了に向けた政策とプラットフォームの関連をぜひ考えていただきたいと思います。

以上です。

○川田部会長 ありがとうございます。

小島さん、よろしく願いいたします。

○小島委員 8ページにあります知識サポート・経営改革プラットフォームのイメージ図の中に、人材確保、人材育成、人材活性という、採用から定着、能力開発の知識の部分の部分をぜひ入れていただきたいと思っています。というのは、今日も午前中に取材を受けてお話をしたのですけれども、経団連の倫理規定で大学生は12月1日まで企業とは接触できない。そこで、大学生は、大企業の就職エントリーはするのですけれども、あつという間に知っている会社はなくなって、そこで立ち行かなくなった学生たちが、どこで自分たちの社会

人としてのスタートを切ればいいのかとあって、非常に迷走が続きます。ここに国からの指導によって、魅力のある中小企業のIT化が進んでいった場合になると、今、ものすごい多くの学生たちは、企業情報をどこで取っていいかわからない。中小企業庁もたくさんのところでやられているのですけれども、一括化されていないので、学生の情報というのは非常に狭いところで取っていますので、やはり全国規模で、バリューのあるところで見えないと、個人の方で、今、中小企業が人材をどういうふうに求めているとか、活用しているとか、そういうことが手に入っていないので、今回の法制の中には、主婦のインターンシップ向けというところが予算には入っていますけれども、大学生、それから、高校生の人材確保のところが出ていませんので、御検討いただきたい。

もう一点が、主婦向けのインターンシップ事業に5億円の予算計上が出るようなのですが、実際に主婦がインターンシップという言葉聞いて、目にして、そこに参加するのかというところまでいくと、私は非常に懐疑的に思います。なぜならば、主婦が働くとなったときは、実情的に言うと、金銭的な部分、教育負担だとか、そういうことがありますので、インターンシップであれば、どんなに働いても賃金は発生しないわけで、であれば、ミスマッチを少なくするために、主婦向けのトライアルワーク、3カ月、5カ月の間働いて、賃金が出る、しかし、そこでうまくいかなかったときには、また違うところで働くというように、自分のブランクを埋められるような幾つかの経験ができるのであれば主婦も見ると思いますけれども、インターンシップというのは基本的に大学生、高校生向けの事業名ですので、ここはあまり即さないのではないかと思います。

以上です。

○川田部会長 よろしゅうございますね。

それでは、次に、上山さん、落合さん、久禮さんの順番でお願いしたいと思います。

○上山委員 ありがとうございます。自分のお話をしたいと思うのですが、私は大学卒業しました後に大企業に5年ほどおりました、それから宮崎に帰りまして家業である建設業を継いだわけでありまして。大企業におりましたときには、それぞれのプロフェッショナルがおりますので、いわゆる相談窓口といいますか、企業内で完結しているというような状況でございました。

私は、宮崎に帰りましてまず初めに携わったのは、第1回の部会で申し上げましたように、小規模組合での情報の収集ということでスタートしてまいりました。ここには、先ほどからお話出ていますような小規模企業、個人企業の方もたくさんいらっしゃいまして、そこは横断的に、異業種の方もおられるわけですが、先ほどプラットフォームでもお話がありましたように、中間的役割というのを中央会が担っております。これは皆様が属されている組合で、中央会とどのようなかわり方をされているかどうかというのはわかりませんが、特に宮崎というような地方では、九州管内でも中央会が非常に中間的役割を担っているところでございます。

ここで下請企業の振興方策ということで、御提案、御意見等いただきました17ページの

中小・小規模企業同士の横のつながりをベースにという部分、そしてまた18ページの中段の知識連携と取引連携を組み合わせた相乗効果の発揮ということに関しましては、現在、自発的に、この中央会の内部で、第2回の部会でも御報告しましたように、異業種間の商売等が発生しております。ですから、私どもにこのような情報はございますので、ぜひ情報交換をさせていただいて、この件は進めさせていただければ、非常に有効に使っていただけるのではないかと思います。

また、19ページの2番目の○でございますが、企業の連携をもっと推進して法人化を支援するというを政策として支援するのかというワーキンググループでの主な御意見でございましたけれども、実は、これも中央会でも取り組んでおりまして、ぜひ取り組んでいただきたいわけですが、今回が無理ならば、次回の機会に御検討をぜひしていただければと思っているところでございます。

以上です。

○川田部会長 どうもありがとうございます。

落合さん、よろしくお願いたします。

○落合委員 3点ほどお願いしたいと思っております。1点は、15ページの金融制度のところでございます。まず、制度疲労を起こしているのだということの中で、なぜ違っているのか、使えないのかということ、実は、昔みたいに資金不足の時代から、今、資金余剰の時代になっているのです。2点目は、金融機関も取引実績の時代から、キャッシュフローで貸す、貸さないを判断する時代になっている。この2つのキーワードが、貸付制度が使われないというところにあるのです。したがって、先ほど中島委員が言ったのは大變的を得ていまして、私は、こういう創業支援は、ローンではなくて、ファンドであったり、あるいはローンにするならエクイティ的なモデルで、非常に長い期間をとった保証をしてあげて、そして、その企業の実態に合った返済ができるような、どちらかというとエクイティ的な色彩を帯びていかないと活用できない。

では、なぜ国とか、あるいは県が貸してはいけないかということ、国、県はその企業をフォローしてあげられないですね。こういう新しい企業は、周りの支援機関がどんどんフォローしたり、そして、これがだめになったら困るからと言って、一生懸命いろいろなところを紹介する、そういう支援があって生き延びて、あるいは成長していけるわけですね。したがって、金融機関の保証も、100%保証ではなくて、貸した金融機関にも、この企業がだめになったらリスクが及ぶ一部保証的なものでやっていく。こういう制度にしていけないと、なかなかここは難しいのではないかと。こんなことが1点でございます。

2点目は、全体を見て、先ほどもだめだったらすぐやめればいけないとか、簡単に事業再生で一旦破産してしまえばいいのではないかと意見が出ていますが、企業経営というのはゲームではございませんから、この企業には多くの社員がいたり、そして取引先もあるわけです。自分が簡単にやめると、多くの方たちに問題が起きて、信用経済の収縮に結びつくのです。そうすると、一生懸命やっている企業の資金調達までできなくなりま

すから、国が出す施策としては、安易な倒産を助長するような、あるいはだめだったらすぐやめて、また新しいものをやればいいのかというような考え方はちょっと危険ではないか、そんなふうに思っております。

それから、3つ目は、17ページで、下請企業の振興なのですけれども、これは私たち、非常に悩んでいます。下請企業というのは、簡単に下請がなくなってくるから、親企業が減るから、今度は自立製品を持って、そこでやればいいのかというのは、これは正しいのです。でも、ベストではないのです。それができないのです。この技術だけに生きてきたところに、急に最終製品まで、いろいろなものを持ったものをつくれというのは非常に難しい。それは、経営の能力ですとか、技術の問題ですとか、あるいは販路のネットワークだとか、いろいろなものがあります。したがって、こういうものに対しては、正しいのですけれども、これができる企業はいいのですけれども、そうでない企業は、どうやって連携させていかなければいけないのだとか、あるいは、新たな販売先をこの技術でどうやったら生かしていけるのだとか、このようなサポート的な活動をどうやって生かせるか、こういうものを考えていただきたい。

それと、先ほどちょっと忘れましたが、潰さないほうがいいのだ、どうやって継続するかが大切だと2点目に言いましたけれども、では、代案がないではないかと。あるのです。1番は、そのビジネスモデルがもうだめで潰れていくのは、これはしようがないですが、企業は環境に対応して活性化しなければいけないですから。そうではなくて、一番かわいそうなのは、その企業のビジネスモデルはいいのですけれども、取引先の倒産で連鎖倒産する企業を防がなければいけない。そうすると、売掛債権をカバーする、倒産防止共済があるのですが、こういうものを今の時代に合った額に引き上げて、潰れないで、どうやって生き残させるかという道を制度として模索していくべきだと、そんなふうに考えております。

以上です。

○川田部会長 どうもありがとうございました。

久禮さん、よろしく願いいたします。

○久禮委員 社労士の久禮です。よろしく申し上げます。

まず、17ページの上のほうにもありますように、中小・小規模企業グループの活用とか、地域に根差した、中小・小規模企業同士によるつながり、縦と横というようなことで進めていくということは非常にいいと思うのですね。こういう形をつくったということの中から、やはり大事なことは、そこに関係している企業がいかに自分たちの潜在的な力というものいかに掘り起こすようなきっかけになるか、そういうトリガーになるようなものとか、そういうものの縦横の関係の中から、自分のところではわからないけれども、こんなことをやったら、よりプラスになるような共同体みたいなものをインキュベートとするような、そういうものをより前向きに出すようなことを中でしていただきたい。

それと、「今後の検討の方向性」というところで、21ページにもあるのですけれども、

下請企業の自立化ということで、恐らくこれは言わなくてもできるところはどんどんやっているかと思うのですね。いろいろな環境整備したり、補助金や助成金を出して、とことんやるのが本当に自立化に有効なのかどうかということもあるので、我々もそういう点では、どうしたら自立化できるかということについては、非常に難しいなという思いがあるのです。

ただ、現実を考えると、自立化を阻害している要因というものは結構あるのですね。それをまず取り除くということが自立化を助長することになるのではないかと。例えば、コストとか、人件費とか、かなり絞られてきている。そうすると、教育をするという場もなかなかコスト的にもとれないというようなことが、いろいろなところに影響を及ぼしているわけですね。顕著な例は、最近、労災事故がふえているのですね。これはやはりベテランが定年過ぎて、65歳、職場から完全に離れる年齢になってきているわけです。そうすると、若い方が、いわゆる安全教育というものを十分に経験もない、勉強もできないままに現場へ行って仕事をする。そうすると、そこで労災事故が起きるということが、具体的に今、増えているわけなのです。

そんなことを考えると、仕事を下請に出す場合には、一定のコストとか、時間とか、教育の内容ですとか、そういうものを担保するようなことを含めて取引をするような形を考えられないか。我々も労働条件ということで進めてはいるのですけれども、企業の側でもそれを取り組んでやっていくというところまでいっていませんで、これももっともっとふやさなければいけないということですが、ぜひそういうことも政策面で御検討願いたいと思います。

○川田部会長 ありがとうございます。

中村さん、いかがでございましょうか。

○中村委員 公認会計士の中村です。

22ページのABLと電子記録債権について、ちょっとコメントさせていただきたいと思います。ABLは推進すべきだと思っておりますけれども、先ほど池内委員などがお話しされたように、どうしても在庫等、評価が非常に難しい。会社が潰れてしまうと3%程度の評価となるという話もされておりましたけれども、金融機関と話をしても、評価がつけられないから、結局、だめですよということで、結果的には担保としては難しいというのが、実務で見ていると、よく感じております。客観的な時価が通常はなく、難しいのですが、場合によっては、業界団体等が入って、一般的にはこれぐらいの金額だとか、目安とか、何かそういうものがあると、このABL、特に在庫関係では進むのではないかと思いますので、実際にうまく動くようなものをぜひ御検討いただければというのが1点目でございます。

あと、電子記録債権についても、特に印紙税がかからなくなるとか、非常にメリットがあると思いますので、ぜひこれも推進していただきたいと考えております。私も公認会計士で、監査をしております、期末の勘定残高について確認状出しておりますけれども、銀行ではなくて、電子債権記録機関から確認状を入手するということになるので、結構、

会計士なども実務でばたばたしているという状況でございます。会計士でも電子記録債権について、よくわからない状況なので、それこそ中小企業では、この仕組みがよくわからないと考えられますので、いかに便利かということをぜひ啓蒙活動していただければと考えております。

以上です。

○川田部会長 どうもありがとうございました。

皆さんのお話を受けて、鍛冶部長、いかがでございましょうか。

○鍛冶事業環境部長 幾つかの御指摘について、お答え申し上げます。

特に小規模企業をめぐる資金調達につきましては、融資だけではなく、出資の活用、資本性の融資の活用、保証の活用といった、さまざまな御提案が出ております。今回の資料も、設備近代化資金、それから、ABLと、部品的な御報告をしたこともありまして、全体像が見えにくくなっております。御指摘のとおり、小規模企業、なかんずく創業段階企業の資金調達のあり方につきましては、よりトータルなパッケージの形で、次回また御紹介をしたいと思っております。

それから、円滑化法についての御指摘も頂戴いたしました。そもそもこの部会は、3月の未来会議の流れを受けまして、中長期的、構造的、前向きなテーマを未来会議の提言としていただいて、それについての具体策を練るという会議の間ではございますが、当然のことながら短期の極めて重要な問題としてのポスト円滑化法という御議論があり、資金調達ということでは裏腹でございますので、今後もこの会議の場で必要に応じて御紹介をしていきたいと思っております。

それから、倒産をめぐることも、今日、非常に貴重な御意見を複数の方から頂戴しております。特に専門家の先生の御意見の中には、我々も気づかないような新しい御提案も頂戴しておりますので、基本は確かにさまざまな企業の資産なり、そこに働いておられる方の雇用を守るといような視点とか、今日いただいた皆様の御指摘を、これも直接、未来部会の提言にどう反映させるかということは詰めたいと思っておりますけれども、非常に重要な御指摘として受けとめてまいりたいと思っております。

それから、人材につきましては御指摘もいただきました。特に若い方々の中小・小規模企業への就職についての御指摘はそのとおりでありまして、知識プラットフォームなどにそういう情報提供機能の追加というのはぜひ考えたいと思います。

また、主婦のインターンも、名前がやや適切でないかもしれませんが、これそのものにつきましても、一応、一定の助成金を支給するという前提で制度設計を検討中ではございますが、引き続きこれは予算折衝プロセスの進む中で決定してまいる形を、また次の機会などに御紹介したいと思っております。

それから、下請についての御指摘もいろいろいただきました。下請と言いましても、いろいろなケースがございまして、自立化ということをただ抽象的に言うだけでは本当の解決になってこないと思います。自立化を促しつつ、同時に親企業との関係をさらに高度化

していくという両にらみの作戦も大事だと思っております、今日、そういう意味からのアドバイスも頂戴しましたので、さらに次回以降、あるいはワーキングにきょうの部会の御指摘を持ち帰って、ワーキングの先生方にもさらに制度設計について深めていただきたいと思います。

全体へのお答えになっていないかもしれませんが、幾つかの点につきまして御回答申し上げます。

○川田部会長 どうもありがとうございました。

第2セッションをこの辺で打ち切りたいと思いますが、よろしゅうございますか。それでは、いろいろ御意見ありがとうございました。次に移らせていただきます。

最後に、資料5をもとに「平成25年度中小企業関係概算要求・税制改正要望・財投要求について」に関しまして、事務局より説明をお願いいたします。藤野参事官、よろしくお願いたします。

○藤野参事官 それでは、資料5にございます中小企業関係概算要求・税制改正要望・財投要求について、簡単に御説明させていただきます。

前回の未来部会におきましては、次年度の概算要求、税、財投の要求に際して、基本的にどういうことを考えてやっていくのかということについて御紹介申し上げ、また御報告申し上げたかと存じますが、本日は、9月7日に締め切られました概算要求の内容等について、手短に御報告申し上げたいと思います。

資料5に移る前に、先ほど使っていただきました資料4の1、あるいは2ページをごらんになっていただきますと、◆、あるいは★、あるいは●、このあたりのものが予算、金融、税で考えていくべきところだという御指摘だと思っております。

前回の御議論、あるいは前回、私どもが申し上げたことを踏まえまして、今回、予算要求をまとめましたものが資料5の1ページ目に当たります。ごらんになっていただきますと、中小企業全体の予算の構造は2つの考え方を取り入れております。

1つは、「ちいさな企業に光を当てた施策の再構築」、すなわち、未来会議等で御指摘いただきました内容、提言をもとにして予算の再構築をさせていただいた部分と、本日、直接に関係するものではございませんけれども、「東日本大震災における被災中小企業等の復旧・復興支援」、これを2本の柱として予算を大胆に組みかえて要求をいたしております。

また、8月ですか、日本再生4大プロジェクトという形で中小企業が位置づけられております。そういう点にもらみまして、我が国の経済成長を牽引し、従来のグローバル企業の苗床、あるいは地域の雇用社会をしっかりと支える地域の核となる中小企業という柱も踏まえましての政策の構築となっております。

内容でございますけれども、まず、総額の理論でございますが、前年、全部で1,060億円の中小企業関連予算でございました。決算処分でございますけれども、1,060億円の内容でございました。ことしは新規のものの要求をいろいろさせていただいておまして、総額

において1,314億という形になっております。さらに消費税関係の部分などがございまして、事項要求という形でございしますが、さらにプラスという形になっております。

未来会議との関係でいろいろ御指摘いただきました点のうち、先ほども御議論いただきました知識サポート・経営改革プラットフォームの構築に向けた事業につきましては、その表の中の経営支援体制の抜本強化、Iの中の一番左上になりますけれども、こちらについて74億円。

また、議論をいただきました多様な起業・創業スタイルに応じたきめ細かな支援という形で、いわゆる“ちいさな企業”未来補助金につきましても、認定経営支援機関等の支援を受けながら創業を進めていかれる小さな企業の皆様方に対して支援をさせていただく。その過程におきましては、いろいろな経営支援機関の支援を受けるという形になりますが、こういうものにつきましても、新規で50億円の要求をさせていただいております。

先ほど多少話題になりました主婦層向けインターンシップ事業につきましても、5億円の新規の要求をさせていただきました。

以下、このような形で、できるだけ多くのものを新規の要求をさせていただいておりますと同時に、今度は一番右上になります。地域商業再生事業のように、既存の事業でも拡充が必要であると御指摘をいただいたような事業につきましては、抜本的に要求をふやすという形で対応させていただいております。こういう形で現在、関係当局との折衝に励んでいるところでございます。

また、次のページでございしますが、税制につきましては、こちらのほうでもよく議題に捉えていました事業承継税制の抜本的な見直し、この部分につきましては、先ほど御議論もありましたが、この対象として、親族外承継を対象化するとか、あるいは雇用要件につきましても、一定の要件の緩和を図るといようなことをお願いをしておりますし、また、創業時の登録免許税、印紙税の免除、これは1の(2)になりますけれども、特に地域型の小さな企業の皆様方にとって、1円創業というものに実質的な意味を持たすために、この税のあり方を考えるべきという御指摘をいただいておりますが、そういう点についても、現在、要望いたしている次第でございします。

最後に、中小企業関係財政投融资の関係でございしますが、先ほど話題になりましたような、いわゆる資本金劣後ローンにつきましても、その財源手当てをするとか、あるいは中小企業経営力強化資金というものにつきましても財源手当てをする等の要望をいたしている次第でございします。

以上、できるだけ多くの御提言を実行するべく要求いたしております。また、この秋、コアメンバー、あるいはサポーターの皆様方に、このような要求につきましても、どのようにお考えかということにつきましても、意見の照会をさせていただきました。一応、10月上旬段階では約100件程度の御意見を頂戴いたしております。現在、その内容について精査いたしております。そこにて盛られました使い勝手のよさを特に担保するとか、そういうような御要望については、引き続き真摯に対応していきたいと考えている次第でござい

す。

以上、簡単でございますが、御報告させていただきます。

○川田部会長 ありがとうございます。

皆さん、御意見ございませんでしょうか。

藤野参事官、さっき小島さんから、主婦層向けのインターンシップの事業が若干問題があるのではないかと、トライアルワークなどに変えたほうがいいのではないかという話がありましたけれども、これは特別に予算がついているのですが。

○藤野参事官 先ほど鍛冶からも御説明申し上げましたが、この部分につきましては、インターンシップ事業に参加される主婦の皆様方にある一定のお金を供給する形によって実行していくという形で考えております。そういう意味では、先ほど小島先生から御指摘がありましたトライアルワークにやや近い制度を考えておりますが、現在、折衝が進行中でございますので、折衝に当たりましても先生の御指摘を踏まえながら進めていきたいと思っておりますし、次の機会にその結果について報告させていただければと思います。

○川田部会長 ありがとうございます。

長官、ひとつよろしく願いいたします。

○鈴木長官 今の主婦向けのインターンシップなのですけれども、実は、学生向けのインターンシップをこの1年半ぐらやってまいりました。これは最大半年間ということで、学生にはたしか1日7,000円、それから、それを受け入れてくれた企業には3,000円ということでお支払いいたしましてやりました。1万数千名のインターンシップを受けていただきまして、これは3年間内定が取れなかった人という条件でやりました、結果、40%が正社員として就業できたということがございます。

ただ、反省もありまして、企業向けに3,000円お支払いしましたら、3,000円だけが目的で、雇用することが目的でない企業も結構いらっしやいまして、今回はそういう反省を踏まえて制度設計をしたいと思っております。

それから、当然のことながら、トライアル雇用との関係で、1つの政府で同じようなことをやってもしようがないので、どういうふうにするかは、今、厚生労働省と話をさせていただいているところです。

もう一つは、出ましたのは未来会議の埼玉での会議と、それから、伊予西条での会議があったのですが、そこで主婦向けにこういうことをやっていらっしやるNPOの方とか、実際にやっている方がいらっしやいまして、そういう方々に聞きますと、数千名単位でネットワークを組んでいらっしやるのですね。だから、そういうような方々とどういふふうに関係を築いて、そういう方々中心にやってもらえるのか。むしろそういうことを既にやっていらっしやる方々の背中をもう一つ押すことができるような制度をどうしたらいいのかということで、これはぜひ考えていきたいと思っております。

あわせて、今、厚生労働省でもやっているのですが、正規の雇用契約がないと、なかなか子育て施設に申請ができない。ただ、こういうようなインターンシップ制度といいます

か、トライアル雇用といえますか、こういう制度で、主婦の方が働くという意図表明をしたとみなして、制度を変えて、この時点から、保育所とか、そういうところへの申請ができるように、今、制度を変えていただくべく、厚生労働省と調整していきまして、どちらかというと未来会議地方版で伺った意見は、お金の面よりも、どうすれば子育て施設にちゃんと申請ができるのか、そういうようなことをやってくれというのが中心だったかなと思っています。そういう意味では、学生のような、今まで全然情報がないので、インターンシップで情報を取るという目的ではなくて、ちょっと違うようなことで、インターンシップという言葉がいいかどうか、よく考えてみます。

それから、もう少し御紹介したいのは、25年度要求はこういうことをやっておりますが、実は、経済対策をしっかりと打つようにという支持が別途来ております。1カ月間かけて、この経済対策をしっかりと打っていく。そのときは両面あるかと思っています。未来会議の御提言のような前向きなものを徹底的にやっていくのと、あわせて、先ほど池内さんからも御指摘ありましたけれども、金融円滑化法というものが控えていますので、そういうものを踏まえまして経済対策をどういうふうに打っていくのか。ただ、ちゃんと経済が活性化していくような対策を打っていききたい。今日いただきました御意見は、そのような経済対策を今後1カ月間検討してまいりますので、その際にも生かさせていただきたいと思っております。

長くなって済みませんが、最後に1つだけ御紹介ですが、資料4の8ページに知識サポート・経営改革プラットフォームがございますけれども、先の通常国会で中小企業経営力強化支援法という法律が成立いたしました。金融機関、税理士、社労士、弁護士、行政書士の方々を中小企業支援機関として認定する仕組みでございます。9月の中旬から申請を受け付け始めまして、10月20日か、二十何日までの状況ですと、1カ月間で既に2,600を超える者の方から申請をいただいております。そのうちの300ぐらいは金融機関の方々でございます。地銀、信用金庫、信用組合等々でございます。11月5日に第1弾の認定をいたしまして、多分、今のペースでいきますと、年内に4,000から5,000の方から申請が出るかなと。そのうちどこまで認定できるかというのは、中身次第なもので、何とも申し上げられませんが、かなり大きいオーダーで、そういう認定支援機関というものができてくる。そうしますと、そういう方々をどういうふうにこういうプラットフォームの中で御活躍いただくのか。4,000とか5,000以上になりますと、大きい、有効な戦力でありますので、そういう戦力をどういうふうに活用させていただくのかということもあわせて考えていきたいと思っております。

ちょっと長くなりまして申しわけありません。

○川田部会長 長官、どうもありがとうございました。

一応、いろいろ皆さんから御意見いただきましたけれども、本日の議論はここまでとさせていただきますと、1人おられますか。坂本さん、どうぞ。

○坂本委員 すみません、税制改正要望の5番について、中小軽減税率のさらなる引き上

げということで、これができれば非常にありがたいとは思いますが、あわせて、これに関連してお願い事なのですが、今、鈴木長官が言われました中小企業経営力強化支援法を受けました認定機関、特に税理士事務所がやるべきことというのは、中小企業の財務体質を強くするというので、中小会計要領ですね。これは上西先生とかと一緒に作った中小会社の会計ルールですね。これを徹底して中小・小規模企業に導入しまして経営力を高めるというのが1つの核になっているわけです。

そこで、中小会計要領の導入を我々税理士もやっていこうと思っているのですが、ネックがありまして、端的に言いますと引当金ですね。賞与引当金と退職給付引当金、この2つは原則として上げるということになっております。ただ、法人税法上、しばらく前の改正で、引当金は一切損金にしないという、ひどい改正があったものですから、あえて計上して決算書を赤字にし、法人税は払うという状況があるもので、なかなか導入しにくいところがあります。日本税理士会連合会の公式な税制改正の方針もありますが、私もそう思いますけれども、軽減税率導入とあわせて、2つの引当金の損金算入をもとに戻すということをお願いしたいと思うのです。これは、やったところで免税ではないのですね。ただ課税の繰り延べというレベルの話ですから、長期的には財源は落ちません。これをやることによりまして、日本の260万の中小・零細企業に、ほとんど中小会計要領ないし中小指針が入ります。これがないと経営力強化をするきっかけができませんので、ぜひあわせて要望をお願いしたい。仮に軽減税率の下げがだめだと言われた場合には、だったら引当金を認めてくれというような戦法でお願いしたいなど、そういうふうに思います。よろしく申し上げます。

○川田部会長 よろしゅうございますか。どうぞ。

○上西委員 同意見でございます。パートナーではなくて、引き下げ、かつ引当金の復活であるという認識を持っておりますので、両方やりたいと思っております。

○川田部会長 ありがとうございます。

時間もありませんので、一言、落合さん、どうぞ。

○落合委員 3番の事業承継の円滑化なのですが、今回、大変使いやすくなったのだらうなという意味では、非常に評価できるものだと思います。ただ、実際にはこれは猶予ですから、簿外負債になるのですね。これがどんどん膨らんでいくと、円滑な資金調達は多分できなくなるのだらう。そういうことを考えると、中小企業、法人は、相続税の対象から外さなければいけないのではないかと。特にこれから相続税の対象がさらに低い金額までいくと、それだけで相続倒産していくのではないかと。そうすると、日本の雇用は守れなくなる。あるいは、海外はほとんど企業に相続税をかけていませんね。グローバル化というルールを一定にしていながら、国内だけ反対のものを置くというのは、中小企業の健全な育成、そう言うと、企業は随分有利ではないかと言うけれども、企業というのは雇用を持っていますから、雇用で毎月給料払っているものは納税と同じ効果があるわけですから、私は逆に、今すぐではないですよ、長期的な視点として、事業承継をきちんとしてい

くためには、企業に相続税をかけることは変えていただいて、所有と経営の分離という観点から、もう一度見直していただきたい。どうしたらいいかというのは、私、腹案ありますけれども、きょうは時間がないので、これだけにさせていただきます。お願いいたします。

○川田部会長 どうもありがとうございました。

時間もまいりましたので、本日の議論はここまでとさせていただきますけれども、さらにコメント等がございましたら、別途事務局までお寄せいただければと存じます。

長時間にわたりましていろいろと御議論いただきまして、ありがとうございました。以上で本日予定しておりました議題を全て終了いたしましたので、事務局にお返しをいたします。

○蓮井企画課長 本日は長時間にわたり大変貴重な御意見をいただきまして、ありがとうございました。

事務的な連絡でございます。次回の第4回の部会でございますが、11月の下旬をめどに開催したいと考えておりますが、詳細日程につきましては、別途事務的に調整をさせていただきます。

以上をもちまして「中小企業政策審議会第3回“ちいさな企業”未来部会」を閉会いたします。ありがとうございました。