

法制検討ワーキンググループにおける これまでの論点整理 (案)

平成24年11月8日

中小企業庁

- P 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
(中小企業基本法)
- P 4. 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
- P 9. 小規模企業者等設備導入資金助成法のあり方
- P11. 下請企業の振興方策
- P15. 創業や成長のための最適な資金調達手段のあり方

中小企業政策全体における中小・小規模企業の位置づけ(中小企業基本法)

“ちいさな企業”未来会議とりまとめにおける具体的論点

- 中小・小規模企業政策の再構築に当たっては、これまでの中小企業政策を真摯に見直し、小規模企業にしっかりと焦点を当てた施策体系へと再構築することが重要である。
- 中小企業基本法における小規模企業の位置づけの精緻化・強化を検討・実施すべき。
- 中規模企業への支援についても、現在の支援策が十分かどうかを検証し、引き続き、着実に支援策を講じていくことが必要。

中小・小規模企業の現状と課題

- 新興国との国際競争の激化、本格的な人口減少社会の到来に伴う内需の低迷等に加え、いわゆる六重苦問題(円高、法人税、自由貿易協定、労働規制、環境規制、電力不足)により大企業さえも経営不振が顕在化。こうした状況下で、我が国中小企業の経営環境は一段と厳しくなっており、特に、経営資源に乏しい小規模企業については、企業数・雇用者数が他の規模の企業と比較して大幅に減少している。
- 一方、中小・小規模企業の中にはグローバル市場の獲得を目指し事業拡大を指向するものや、地域に根ざして経済や雇用の下支えを指向するものなど、大企業に依存せず収益面や雇用面において潜在力を発揮する企業が存在。大企業を中心とした既存の産業構造が揺らいでいる今日において、中小・小規模企業こそが日本経済の再生の牽引役となる可能性を有している。
- また中小・小規模企業の重要性は増大しており、国内の小さな企業、若い企業が雇用を創出している。2001年～2006年にかけて、小さな企業、若い企業が我が国に雇用を創出している。今後、「小さな企業」の雇用増が期待されており、従業員数増加率が2倍を超える小規模企業が全体の5%存在。
- 「小さな企業」における2つの類型
 1. 成長指向型企业…海外市場への販路拡大、研究開発における外部連携等が課題
 2. 地域需要創出型企业…人材の確保・定着、取引先の開拓・個店の魅力向上等が課題

法制検討ワーキンググループにおける委員の主な意見

- 弱者救済の傾向にあった従来の中小企業政策の結果、本来であれば市場から撤退すべき企業が不当に残っている、という批判を踏まえると、法律改正含め、中小企業政策を立案する際は、その支援策の目的と対象を明確にすべきではないか。
- 日々の生活の糧を必死に稼ぐ生業の方も数多くいる。そのような生業の方達の事業をいかに維持していけるかが課題ではないか。
- 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。
- 成長指向型企业と地域需要創出型企业の2類型それぞれに合った支援を行うことが重要ではないか。
- 中小企業基本法の対象として現在は抜け落ちているNPOを、今後対象とすべきか検討するべきではないか。
- 海外展開は大変重要であり基本法に盛り込むべき。また、東日本大震災における各地の被災事業者の経験則を踏まえた記述ぶりも盛り込めないか。
- 中小企業が外国企業から買収を仕掛けられた場合の防衛策等についてどの程度基本法に盛り込むのか。

検討の方向性

○小規模企業に対する施策の充実について

- ・業種、分野、規模、事業段階、地域性、成長の指向など、小規模企業が多種多様な環境に置かれていることを踏まえた、小規模企業の位置付けの明確化を検討すべきではないか。
- ・小規模企業の担い手の不足を踏まえた、女性や若手の参画を促進する施策のあり方の追加を検討すべきではないか。

○小規模企業者の定義の見直しについて

- ・小規模企業者の定義の拡大の効果(支援対象の拡大、支援措置の希薄化等)、さらに小規模企業を取り巻く実態の変化を十分に踏まえ、実情に応じた定義の精緻化・細分化を検討すべきではないか。

○海外販路の開拓等中小企業の対外関係や、事業承継の円滑化等、現行基本法に盛り込まれていないが、中小・小規模企業の活力を発揮するために重要な施策を規定すべきではないか。

本日、議論予定

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

“ちいさな企業”未来会議とりまとめにおける具体的論点

- 少子高齢化に伴う国内需要の減少、新興国の台頭、大企業の海外進出に伴う取引構造の変化、震災・円高など、中小・小規模企業を巡る内外環境がこれまでに大きく変化する中で、小規模企業の経営支援ニーズも複雑化・高度化・専門化している。
- 例えば、新興国市場の獲得を狙った海外展開、内需減少の中での生き残りのための合理化・高付加価値化、新興国企業との競争に打ち勝つための技術力向上、親企業の海外進出に伴う自社ブランドでの新たな販路開拓、環境・安全面に配慮した品質維持など、経営課題は、多岐にわたり、かつ、いずれの課題も専門的な知識に裏付けされた解決が必要となる。
- こうした中、複雑化・高度化・専門化する経営課題・相談ニーズにきめ細かく対応できる経営支援体制を再構築することが必要となっている。

中小・小規模企業に対する経営支援体制の現状と課題

- 意欲はあるものの「知識」が十分でない事業者・起業者・後継者に対し、起業・安定化・成長・事業承継の各段階で必要となる実践的で生きた「知識」を円滑に共有できる新たな仕組みを構築する。
- その際、全ての小規模企業がコストをかけず、容易に利用が可能となる仕組みとする観点から、発達した情報通信技術を活用する。同時に、情報通信技術の活用が困難な小規模企業も新たなビジネス創造の機会が得られるよう、各地域においてビジネスマッチング等を加速させる仕組みを実現する。
- これを踏まえ、知識プラットフォームは、以下2つの機能を有するものとする事が必要。
 - ①「ITを活用した支援」: 全国の事業者と支援機関とをインターネット上で結び、知識・ノウハウの共有、ビジネスマッチングを実現するための情報通信基盤やデータベースを元に、政策情報提供・申請受付、支援機関とのマッチング、中小・小規模企業同士のマッチング、コミュニティ形成、業務連携や経営改善の支援などのサービスを提供
 - ②「現場での支援」: 各地域における拠点を形成し、膝詰めでの新たなビジネスの場を提供

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

「知識サポート・経営改革プラットフォーム(仮称)」の概要

ITを活用した支援

- 国がオーナーとなり、100万社以上の中小・小規模企業と1万以上の専門家・支援機関等が参加するITプラットフォームを構築する。基本機能は、
 - ①政策情報提供と申請受理(国・地方の政策情報(各種支援策の申請機能)のワンストップ提供。支援機関・専門家・先輩経営者の紹介。レイティング機能も付加。)
 - ②企業間等のコミュニティ形成やマッチング(国と中小企業、あるいは中小企業グループによるオンライン上の意見交換フォーラム。中小企業と専門家のマッチング、中小企業同士のマッチング。)
 - ③企業間の業務連携促進(中小企業同士あるいは中小企業と大企業によるBtoBの業務連携アプリケーション等の提供)
 - ④中小・小規模企業の財務面での経営改革支援(中小会計要領を活用した経営改革支援ツールの提供。中小企業の財務データ、経営データの収集とこれを統計的に活用した経営支援機能。)
- システムの開発と運営は、企画競争により、技術的知見を有する民間コンソーシアムが、国の監督の下で実施。

現場での支援

- 国は、地域の中小・小規模企業者と専門家・先輩経営者等が膝詰めで指導や情報交換を実施するための全国200箇所以上の拠点作りを支援。
- 金融機関等の認定支援機関、意欲ある地域の既存の支援機関、NPO等が運営主体。
- 国は、拠点候補を公募し、業務の公正中立性確保のための措置を行う。

法制検討ワーキンググループにおける委員の主な意見

<ITを活用した支援>

- 法律で行うべき施策であるのか、また国が新たに何らかの組織を作るものであるのか、それとも既存の職業・事業者団体、支援機関等を活用するのか。
- 集積が想定される情報の中で流出を防ぐべきものは何か。また、その情報が流出してしまうリスクを防止する観点から、財務の健全性や実施計画を審査することや、システムに対する検査・監督等の法的措置があってもよいのではないか。
- 運営主体の運用コストの一部を国や自治体が費用負担をする支援が必要ではないか。また、大企業を含めて地域の経済を活性化するための方策を考えていくことが重要ではないか。
- 中央はシステム部分を構築し、地方はアナログ的な支援事業を行うという印象を受けるが、地方からも情報発信が可能となるシステムを設計をするべきではないか。また、地方独自のスペースをプラットフォーム上に作成し、その地方の事業者が特に必要とする情報が掲載されるようにすべきではないか。
- 参加者のプラットフォームの制度への主体的な関わり方を検討する必要がある。
- 支援機関が企業から相談を受ける際、その信用情報をいかに管理するかが重要。信用情報の管理について必要となる報酬額は誰がどう決めるのか。経営改革の支援まで行うとすると、その支援が失敗した場合に、責任問題はどのように処理するのか。
- オンライン上では、企業の声拾いマッチング支援等を行うだけでなく、企業がその場を活用したときにビジネス上の何らかの気づきを得られるようなものにすべきではないか。
- ニーズ発掘の「牽引役」となる人が、オンライン上で企業に議論を投げかけるようにし、議論や情報交換の活性化を図るべきではないか。情報共有の仕組みについては、情報提供する企業が開示する情報を選択できるようにすべきではないか。さらに、成功事例をモニタリングすることが重要ではないか。
- 地域間を超えたメール相談機能があってもよいのではないか。

法制検討ワーキンググループにおける委員の主な意見

<現場での支援>

- 地域の企業に、その地域の情報だけでなく、海外等の地域外の情報も提供すべきではないか。
- 先輩経営者との出会いやマッチングを行うためには、先輩経営者を含めて組織化されていないと難しい。
- 商工会や商工会議所のような既存の団体や認定支援機関等との関係、さらに県・市・区の単位で様々な支援施策が講じられており、独自の制度も有する自治体を、地域プラットフォームにどのように位置づけていくのか、整理が必要。
- 既存の支援機関に足りない部分について指摘をしたり、公的資金によって活動している部分の重複を整理する等、政策誘導機能をもたせてもよいのではないか。
- 県内の商工会議所、商工会等が一つに合併し、新たな法人として地域プラットフォームを担うなど、地域プラットフォームが、既存の支援体制の変革や再編に使われてもいいのではないか。またこの場合に、合併によって何らかの不利が生じないようにすべきではないか。
- 詳細な制度設計を行わずに、それぞれの地域プラットフォームが取組を実施すると、地域格差が生じる事が予測されるが、それぞれの機関で最低限保たれるべき機能は何か。
- レイティング制度について、個人事務所のような専門家まで対象にするとレイティングできる主体がないのではないか。制度に法的根拠を持たせ、専門家認定制度を創設すべきではないか。
- 地域プラットフォームについては、欠格者を排除する一定のメルクマールを設け、認定を受けた後も退場処分等の処分があり得る制度設計をすべきではないか。
- 名称に「経営改革」という文言が入っており、支援機関としての役割が従来より重いものであることが想起されるが、従来の支援機関に加えて求められる機能とは具体的に何か。

検討の方向性

○ITを活用した支援についての論点

- サービスを提供する主体は民間ベースとするのか、既存の職業・事業者団体、支援機関等を活用するのか。サービスを提供する主体の財務健全性を確認する必要があるか。
- 国の関与として信用情報の管理を法的に担保する仕組みはあるか。また、中小・小規模企業にとって使い勝手が良く、安心して使えるコミュニティ形成・マッチング機能を構築するためには、事業者や専門家等の情報の真正性をどの程度担保する必要があるか(専門家の身元を照会する責務をサービスを提供する主体に負わせる必要があるのか。その場合、通信の秘密等との関係をどのように整理すべきか)。
- 中小・小規模企業が業務連携や経営状況分析等をし易くするためのソフトウェアを設計する過程において、国が制度設計に参画し、システム会社に委託をするのか、またはスペースのみを用意し、民間の提案を待つべきなのか。
- 提供されたソフトウェアに不具合があった時、国はどの程度の責任を持つべきなのか。
- 中小企業の財務情報や、専門家の個人情報等を含む膨大な情報を管理する主体に対して、情報管理(秘密保持を含む)に関して中小・小規模企業にとって信頼できる基盤であるために特別の行為規制を課す必要があるのではないか(行為規制をかけて守るべき情報は何か)。
- 中小・小規模にとって信頼できる情報であることを証明する表示等の仕組みが必要ではないか。

○現場での支援についての論点

- 現場での支援の具体的な担い手は誰か、また、国はその主体にどのように関与するのか。
- 現存の支援機関(商工会、商工会議所、都道府県支援センター等)で行われている事業と、今回の支援事業の整理。
- 業務の公正中立性を確保する観点から運営主体に課すべき行為規制は何か、国としてどこまで関与するのか。

小規模企業者等設備導入資金助成法のあり方

“ちいさな企業”未来会議とりまとめにおける具体的論点

- 現行の一律のマル経融資(小規模事業者経営改善資金融資制度)を抜本的に見直し、それぞれの小規模企業の段階・形態・指向に応じたきめ細かな新たな融資制度(新“小規模企業融資制度”)を構築する。
- 小規模企業者等設備導入資金制度については、多くの都道府県で貸付又は貸与のいずれかを休止している実態や時代的役割を踏まえ、上記のきめ細やかな「新“小規模企業融資制度”」の創設に合わせ、廃止する。

小規模企業者等設備導入資金制度制度の現状・課題

- 必要資金の半分を国が無利子で都道府県に貸し付けることにより、都道府県が小規模企業に対して資金貸付及び設備貸与を実施することを支援する制度
- 現在、資金貸付事業は22、設備貸与事業は17の都道府県で事業を休止しており、資金貸与事業・設備貸与事業を共に休止している都道府県は、11に上る。
- 業種別の内訳では、製造業の割合が多いが近年は若干低下。逆に建設業、運輸業、サービス業の割合が増加。
- 事業実績は、平成初期のピークから大幅に減少。現行制度移行後の平成12年度以降も10年間で事業実績が約1/3に減少。
- 実績が長期的に低迷している大きな要因は、小規模企業の設備投資の減少。
- 現行制度移行後、さらに本制度の利用実績が減少している要因としては以下の2点が考えられる。
 - －①平成14年の機械類信用保険制度の廃止により、設備貸与事業の採算が悪化。
 - －②小規模企業者等設備導入資金助成法の実績が低迷する一方、信用保証付の制度融資の活用が増加。

法制検討ワーキンググループにおける委員の主な意見

- 実績が低下しているということで、廃止にするのはどうかと思う。信用リスクの高い中小企業への補完的な役割は、今後もあって良いのではないか。本制度の主な利用者である製造業において設備更新は必要不可欠であるため、使い勝手が良い。代替案で補完されるのであれば、検討すべきである。
- 延滞債権が存在していることが問題。貸与機関が金融機関のような審査は行っておらず、形式基準による審査だけを行っているのではないか。償還能力なども含めて金融機関がきちんと審査し、中間のモニタリングをし、場合によっては債権回収まで踏み込むべきではないか。
- 制度自体を知らない人がいて、知ったときには申込みが終わっている、ということが多々あり、政策が伝わっていないのではないか。
- 中小企業であっても大企業であってもグローバルに活動しているので、グローバルに貸付ができるような仕組みというのを、新しい融資ということであればやっていくべきではないか。
- 設備資金制度では、多くの都道府県が貸与機関で損失補償契約を結んでいるが、損失補償契約については業績不振の第3セクターなどに関する重く深い問題であり、この点で、都道府県は消極的になり、休止ということになっているのではないか。

検討の方向性

- 小規模企業者等設備導入資金制度については、制度創設*から既に50年以上経過しており、実績も減少している。こうしたことを踏まえ、他の小規模企業向けの金融支援の枠組みの利用状況等も見ながら、実施主体である都道府県との役割分担も含め、本制度の発展的解消の方向性を検討すべきではないか。*昭和31年に「中小企業振興資金助成法」が制定

下請企業の振興方策

“ちいさな企業”未来会議とりまとめにおける具体的論点

- 中小・小規模企業グループの活用 金融機関や税理士、公認会計士、弁護士等の士業、公的支援機関などによる縦のつながりに加え、地域に根ざした中小・小規模企業同士による横のつながりをベースに、中小・小規模企業の潜在力をなお一層高めることができると考えられる。
- 生産性の向上 生産現場の情報化が進展する中、外部人材による支援や情報通信機器の使用に慣れている青年層などの活用により、各企業の更なる生産性向上を図ることはできないか。

下請中小企業※の現状

- 取引額の最も多い事業者への依存度が50%超である下請中小企業は約40%
- 過去の取引経験等を活かせること、新たな販売先の開拓が必要ないこと等のメリットがある反面、価格等の取引条件の変更が難しいこと、過去の経緯等から無理な注文を押しつけられる等のデメリットも存在。
- 親企業は自社に欠かせない技術等を有する下請中小企業を選択する傾向にある。
- グローバル化の進展等により、下請分業構造の流動化が進展。

※自社よりも資本金又は従業員数の大きい他の法人から、製品・部品等の製造・加工や、当該法人が他社に提供する役務等を受託している中小企業（下請中小企業振興法）

下請企業の振興方策

近年の事業環境変化への対応

- 大企業の海外進出に伴い、製造業を中心に下請中小企業の受注が減少してきているが、多くの親企業では、新たな取引先の獲得支援を十分に実施していない状況。
- 工程をまとめて発注したいという親企業のニーズを受け、とりまとめ企業が設計から品質管理を含め、全ての工程を一括して受注する取組を行うニーズが生じている。
- 下請中小企業を巡る環境は厳しさを増しているが、自ら取引先を開拓する取組により自立化し、顧客のニーズに応える「課題解決型ビジネス」ができる企業は比較的好調。
- 一方、積極的に取引先の開拓を行っていない下請中小企業は3割に達している。
また、取引先の開拓に取り組む企業でも、約半数で十分な成果が出ていない状況。

下請中小企業の対応の方向性

検討の視点

- ①下請中小企業の自立化
- ②課題解決型ビジネスの展開
- ③企業連携の活用

課題解決型企業連携の形成等に必要な要素

- ①知識連携と取引連携を組み合わせた相乗効果の発揮
- ②リーダーシップ等を発揮する者の存在
- ③内部組織運営ルールの確立
- ④取引先との関係におけるルールの明確化

下請中小企業振興法の実績と課題

- 昭和45年の制定以来、昭和46年～平成5年の間に振興事業計画に基づく支援の活用実績は12件となっているが、近年は親企業の協力は得られず、活用されていない。
- 取引構造の流動化、親企業の支援が見込めない等、親企業と下請中小企業との関係は変化し、両者が共同して計画を作成し取り組むスキームが実態と合っていない。

法制検討ワーキンググループにおける委員の主な意見

- 日本に残っている会社と現地に進出する会社との関係、海外での下請関係につき調べるべきではないか。下請企業が海外に行く時は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く対応が出来るのか。
- 海外投資は中小企業だけでなく大企業でもリスクな投資。各分野で集約して、海外で失敗しても大丈夫なようにしていくことが大事ではないか。
- 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ういのではないか。
- 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重要な課題であり、実態を考えて整理するべきである。
- 今は親と下請という関係ではなく、セットで支援対象という現行のスキームをどのように現状に合うようにしていくのかが論点。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。
- 連携のバリエーションは様々あるので、形態を固定するのではなく、状況に応じて変えていける仕組みが大事ではないか。これまで推進役を担ってきた支援機関に加えて、ファシリテーターやコーディネーターが重要。それ自体をビジネスにする等、企業の新しいパターンが必要。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るのではないか。
- 下請企業が自立化し他企業との取引も行えるようになった場合、親事業者にとっては、下請振興法を利用してまで行うインセンティブがない。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。

法制検討ワーキンググループにおける委員の主な意見

- 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。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、地域金融機関や親企業との道筋が切れてしまう。そのような点をよく検討すべき。
- 下請企業同士の信頼関係がないとうまく機能しない。目的意識や人が集まる動機とは何かを、そこに需要があるかどうかという視点で考えなければならない。
- 企業連携の後、一つの会社の技術が劣化したり、経営破綻したとき、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。そのような時の対策はどうするのか。また、グループが成立すると、ほか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。
- 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、国内に需要があるのかという視点が重要。中小企業の海外展開を支援する施策、その一つとしても考えるべきではないか。
- 海外に出ていかない企業に対し、販路を見つけて出ていけるよう指導できる枠組みにするべき。

検討の方向性

- 親企業と下請中小企業との関係が変化中、下請中小企業の新たな取組として①自立化、②課題解決型ビジネスの展開、③企業連携の活用が重要との認識にたち、下請中小企業が他の下請中小企業等と連携して、大企業等の需要に対応した取引の獲得・拡大を自ら行う取組に対して、国が支援することが必要ではないか。

創業や成長のための最適な資金調達手段のあり方

“ちいさな企業”未来会議とりまとめにおける具体的論点

- より円滑な資金調達を可能とするため、資金調達手段の多様化や従来型の不動産担保以外にも担保手段を拡充する観点から、電子記録債権の活用やABL(動産・債権担保融資)の促進について、実務家を含めた関係者間で協議し、必要となる制度・環境整備を進める。なお、会議では「ABL促進のため、売掛金譲渡禁止特約について制限的な取り扱いを検討すべき。」との意見が出された。

不動産担保に過度に依存しない融資の必要性

- 景気低迷等を背景とする不動産価格の下落による金融機関の貸出姿勢の慎重化により、貸出金額・割合が低下。
- 担保となる資金が少ない中小・小規模企業にとっては資金調達の制約にもなり得る。
- 他方、中小企業向け貸出に占める信用保証付き貸出のシェアは拡大傾向。
- 中小・小規模企業の事業に関連する売掛債権や在庫等の事業資産を担保とした資金調達(ABL)を促進することで、資金調達手段を多様化。

ABLの推進

- ABLの対象となる流動資産の規模は非常に大きく、これらを活用した中小企業金融の円滑化が望まれている。

電子記録債権の活用による資金調達の円滑化の促進

- 電子記録債権は中小・小規模企業の既存の資金調達手段の一つである手形やABLのデメリット(保管コスト・紛失リスク、二重譲渡のおそれ)を解消し、資金調達の多様化・円滑化を促進するもの。
- 今年度中に、電子記録債権を流通させる新たな社会インフラ(でんさいネット)が全国規模で立ち上がり、全国の金融機関、中小・小規模企業に電子記録債権が広がっていくことが予想される。

法制検討ワーキンググループにおける委員の主な意見

- 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・啓発が必要ではないか。
- 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、中小企業にはまだまだ電子記録債権の知識やPCが必要ということが課題ではないか。
- コストが低下するからといって、手形を電子債権化するのか。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。電子記録債権を手形の代替としてのみでなく中小企業金融で活用していくということであれば、下請企業からの求めによる親企業の電子記録債権での支払義務まで手当する必要があるか。
- 中堅・中小企業で電子記録債権の支払側になろうとすると、取引先を集めた説明会などコストがかかるため、消極的になりかねない。分かりやすい説明用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、電子記録債権の受取側のメリットをしっかりと伝えていくことが必要ではないか。

今後の検討の方向性(案)

- 中小企業信用保険法を改正し、信用保証の対象に電子記録債権を位置付け、電子記録債権の普及・拡大と相まって、中小・小規模企業の資金調達手段の多様化を図ることが必要ではないか。
- その際、中小企業の資金調達に資する電子記録債権を新たな資金調達手段として普及・定着させるために、信用保証制度の説明とともに、電子記録債権にかかる実務についても普及・啓発を行う等の環境整備を講じるべきではないか。