

法制検討ワーキンググループにおける 取りまとめに向けた骨子(案)

2012年12月26日

目次

1. 小規模企業に光を当てた中小企業政策の再構築(次回WGで議論予定)
2. 経営支援体制(「知識サポート」の抜本的強化)
3. 下請取引の適正化
4. 下請企業の振興への対応
5. 資金調達
 - (1) 創業や成長のための最適な資金調達手段のあり方
 - (2) 小規模企業者等設備導入資金制度の取扱い

2. 経営支援体制(「知識サポート」の抜本的強化)

2-1. 問題意識

- 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。
- これにより、起業や事業承継などに悩む者が、地域ごとに悩みを身近に相談し、解決できるようにするべきである。
- こうした仕組みを構築するに際しては、意識と質の高いアドバイザー、起業や事業承継の経験者(先輩経営者)、経営支援経験者等を中心とした仕組みとするべきである。機関を参加単位とするのではなく、新たな発想で構成・運営されるものとして、意欲ある個人の集合体として構成される仕組みとするべきである。

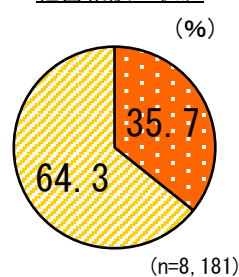
2-2. 「知識サポート」の現状と課題

- 中小・小規模企業の相談ニーズが複雑化・高度化・専門化しているにも関わらず、中小・小規模企業は十分な経営相談が受けられておらず、その傾向は企業規模が小さいほど顕著。

- 未来会議における「知識サポート」に対する声
(※未来会議でご意見いただいた1623名の内、137件は「知識サポート」に関する声)

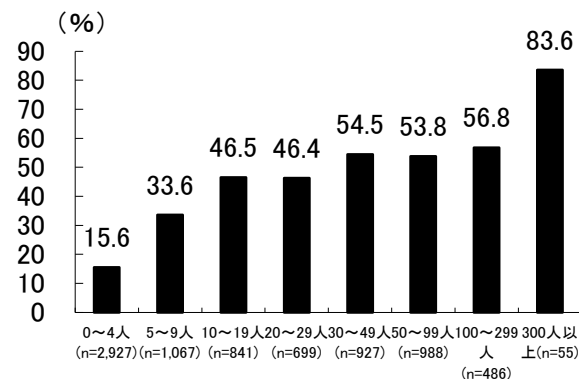
- ・「知識サポートというのがあったら面白いと思う。お金の問題だけでなく、経営を進める中でどう歯車を回していくか、その中で知識が必要」
- ・「各種支援機関を一般に認知されていない現状において、どのようにサポートをしていくのか、インフラ整備をしていくのかというところは、行政が少しサポートをしていただいて、民間も行政も一緒になってプラットフォームをつくっていく必要があるのではないか」

中小・小規模企業経営者の
経営相談の状況



- 定期的な経営相談をしている
- 定期的な経営相談をしていない

従業員規模別の定期的な経営相談実施企業の割合



資料: 中小企業庁委託「中小企業の経営者の事業判断に関する実態調査」(2011年12月 (株)野村総合研究所)

2-3. 小規模企業等に対するビジネス創造支援の意義

(1) 事業の趣旨

○中小・小規模企業の経営課題が複雑化・高度化・専門化している中、きめ細かな経営支援体制の再構築が必要。その第一段として、経営支援の担い手の多様化・活性化のための中小企業経営力強化支援法を平成24年8月に施行し、11月5日に2102の支援機関を第一次認定。

○今般、中小企業支援の再構築の第二段として、専門家、先輩経営者も含む強力な支援体制を構築し、小規模企業に加え創業予定者、事業再生に取り組む中小企業等が、実践的で生きた知識を容易に得られるようにすることにより、上記法律に基づく認定経営革新等支援機関による個別事業者への経営支援と相まって、小規模企業者等が求める高度な支援ニーズに的確に対応する経営支援体制を整備することが必要ではないか。

(2) 事業の対象

以下の者を支援対象とすべきではないか。

- ①若手経営者や女性経営者を始めとする小規模企業
- ②創業予定者(第二創業も含む)
- ③事業再生や再チャレンジに取り組む中小企業 等

(3) 事業内容

上記対象が行う起業・創業、業務連携、海外展開・販路開拓、事業再生(廃業を含む)等の新たな取組に対し、以下の3点を有機的・総合的に結びつけた支援を実施することとすべきではないか。

- ① ITを活用して実践的な知識・ノウハウの提供・交換を行う事業(IT活用支援情報提供事業)
- ②地域で膝詰めの相談やビジネスマッチング等を行う事業(地域ビジネス創造支援事業)
- ③高度な支援を行う専門家を地域の隅々まで派遣する事業(高度専門家派遣事業)

2-4. 小規模企業ビジネス創造支援事業の構成

① IT活用支援情報提供事業<法的措置事項>

○主体:

IT活用支援情報提供事業を適正かつ確実に行うことができると認められる事業者

○事業内容:

政策情報提供・申請受付サービス、コミュニティ形成・マッチングサービス、企業間の業務連携支援サービス、経営改革支援サービスを小規模企業等に提供。

② 地域ビジネス創造支援事業:

○主体:

各地域の商工会・商工会議所、金融機関、税理士、NPO、民間コンサル等の支援機関(認定支援機関を含む)等の意欲、能力、実績のある中小企業支援者を想定。

○事業内容:

- ・地域での自発的な中小企業支援者の連携も活用し、中小・小規模企業等に対して、膝詰めの相談やビジネス創造の場を提供。
- ・地域内で解決できない課題に対しては、高度専門家派遣事業(③)の専門家の派遣を利用できる。
- ・地域におけるIT活用支援情報提供事業(①)の普及・広報活動も実施。

③ 高度専門家派遣事業:

○主体:

専門家派遣についてノウハウを持つ民間企業等

○事業内容:

IT活用支援情報提供事業(①)や地域ビジネス創造支援事業(②)において行われる申請に基づき、専門家を派遣し、受託者から専門家に対して謝金等を支払う。

2-5. IT活用支援情報提供事業の法制化の必要性及び措置の概要

(1) IT活用支援情報提供事業の法制化の必要性

○IT活用支援情報提供事業については、

- ①多くの小規模企業等や専門家が登録する情報には、経営情報等の機微な情報も含まれるところ、インターネット等の課題である情報の拡散性、漏えい情報の消去困難性を踏まえると、これらの情報の適切な管理が必要ではないか。
- ②小規模企業等の事業活動の活性化のためには、ビジネス創造につながる情報の提供が適切に行われることが必要ではないか。

○このため、IT活用支援情報提供事業を実施するにあたって、上記①②の観点から、当該業務を適正かつ適切に遂行することができる事業者を、国が認定し公示するとともに、必要な支援を行うという法的措置を講ずべきではないか。

(2) 措置の概要

○国による認定の基準については、上記認定の趣旨を踏まえ、以下のとおりとすべきではないか。

- ・提供するサービスや情報が中小・小規模企業の経営資源の確保に資するものであること。
- ・継続的な事業を実施するための財務的基盤及び技術的能力を有すること。
- ・情報を漏えい、滅失又は毀損を防止するため、内部的なルール整備等の必要な措置が講じられていること 等

○上記の認定基準に基づく認定事業者の信頼性を継続的に担保するために、報告徴収等の規定が必要ではないか。

○IT活用支援情報提供事業の運営を支援するため、認定事業者に対し、金融措置上の特例や、中小企業基盤整備機構による協力(情報提供など)等の支援措置を講ずることが必要ではないか。

3. 下請取引の適正化

3-1. “ちいさな企業” 未来会議とりまとめにおける問題意識

- 親事業者の認識不足による違反への対応：親事業者のコンプライアンス体制は、必ずしも十分に整備されていない場合もあり、こうした体制整備を速やかに行うことが必要である。
- 悪質な親事業者の違反への対応：現状では、必ずしも中小・小規模企業が相談しやすい環境となっていないため、相談しやすい環境を整備することが必要である。
- 悪質な親事業者に対して十分な取締を行うことができているかを十分に検証するとともに、対象を他の取引にまで広げる必要はあるかどうか、また、広げる場合にはどのような範囲に広げることが適切かを調査・検討し、必要な場合には、制度見直しを行うことが適当である。

3-2. 下請取引の適正化についての現状

(1) 大企業と中小企業との取引の実態

- 下請取引以外の取引（下請代金法で規制されていない取引）については、発注側の都合により行われ、結果として中小企業が経済的に損害を被る可能性のある行為が、全体として一定程度見受けられるが、経済的な損害が発生する割合は下請取引より低い。
- 下請取引（下請代金支払遅延等防止法（以下、「下請代金法」という。）で規制されている取引）については、下請代金の減額や買ったたき、返品などを中心に、親事業者による下請代金法違反のおそれのある行為が、全体として一定程度見受けられる。

(2) 下請代金法に基づく取締り状況

- 中小企業庁では、下請代金法違反に対する厳正かつ適切な改善指導を実施するため、書面調査や立入検査の件数を増加させてきているが、親事業者による違反行為の件数（おそれを含む）は、依然として減少していない状況。

(3) 下請取引の適正化について

○下請代金法に基づく取締りに加え、親事業者の実務担当者を主たる対象とした下請代金法の講習会の実施や、ベストプラクティスなどを掲載した「下請適正取引等の推進のためのガイドライン」の策定などにより下請取引の適正化を図っている。

(4) 相談体制

○全国47都道府県(48箇所)に設置している「下請かけこみ寺」において、無料で相談員や弁護士による取引に関する相談対応を実施するとともに、ADR(裁判外紛争解決)手続を実施している。

○中小企業から「下請かけこみ寺」へ寄せられている取引に関する相談件数は年間4,000件以上にも達しており、多くの中小企業では、取引上のトラブルなど様々な悩みを抱えている。

○相談内容としては、建設業関係や下請代金法関係が多くなっており、特に下請構造の中で立場の弱い中小企業からの取引上の悩みについての相談ニーズが発生している。

○他方で、中小企業では、取引先による不当と考えられる取引上の行為に対して、ほとんどの場合に他社への相談を行っておらず、相談を行っている場合の相談先としては、弁護士や司法書士等の専門家が多い。

3-3. 下請取引の更なる適正化の方策について

(1) 下請取引以外の取引への対応

○下請取引以外の取引については、経済的な損害が発生する割合が下請取引よりも低いことに加え、汎用品などの取引については業界特有の取引実態が様々あり、下請代金法と同様に形式的・画一的にルールを定めるのは難しいのではないか。

○このため、これら取引については、業種ごとの実態に即して、独占禁止法の優越的地位の濫用に関するガイドライン等のきめ細かな措置により個別に対応していくことが適切ではないか。

【優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の考え方(優越的地位の濫用に関するガイドライン)】

○独占禁止法 第2条第9項第5号において、自己の取引上の地位が相手方に優越していることを利用して、正常な商慣習に照らして不当に、受領拒否、返品、代金の支払遅延、代金の減額、やり直しなどの行為をすることを禁止している。

○また、優越的地位の濫用に関するガイドラインにより、下記のとおり考え方が示されている。

①「自己の取引上の地位が相手方に優越していることを利用して」

・取引の相手方との関係で相対的に優越した地位があること(取引依存度、市場における地位、取引変更の可能性などを総合的に考慮)

②「正常な商慣習に照らして不当に」

・公正な競争秩序の維持・促進の立場からは是認される正常な商慣習に照らして不当かどうか

③優越的地位の濫用となる行為類型

・購入・利用強制、経済上の利益の提供、受領拒否、返品、支払遅延、減額 など

これら3つの要素から優越的地位の濫用が判断される。

優越的地位の濫用に該当する場合は独占禁止法により規制(排除措置命令、課徴金納付命令)される。

3-3. 下請取引の更なる適正化の方策について

(2) 下請取引への対応

○下請取引については、下請代金法の積極的な運用がされていることを評価すべきである一方、下請代金法違反行為(おそれを含む)件数は依然として減少しておらず、調査の結果、経済的な損害が5割程度発生している状況が見受けられることから、一層の運用の適正化について検討を深めるべきではないか。

その際、運用強化の副作用(親事業者が取引先を中小企業から大企業へシフトさせる可能性)とのバランスを見ながら、具体的な手法の改善等について対応していくことが必要ではないか。

○法律の執行だけでなく、大企業と中小企業の取引の実態を大企業の経営者層に知ってもらうことで、社内コンプライアンスの強化を推進すべきではないか。

【下請適正取引等の推進のガイドライン】

○違反行為が多い業種などでは、親事業者と下請事業者との間で適正な下請取引が行われるようにするため、各業界の特性に応じて、理想的な良い取引関係であるベストプラクティスの例示や、下請代金法等で問題となりうる行為や望ましくない取引慣行の例示などを内容とする「下請適正取引等の推進のためのガイドライン」を策定している(現在15業種において策定)。

○また、一部の業種のガイドラインについては、必要に応じて改訂を実施していることに加えて、毎年、全国各地で、業種ごとに上記ガイドラインの説明会を開催することなどにより、下請代金法等の違反行為の未然防止を図っている。

(3) 相談体制の強化

○中小企業では、取引上のトラブルなどについて、他者への相談を行うことは少ない反面、公的機関などに相談した結果として、取引上のトラブルや悩みが解決するなど一定の成果を上げていることから、中小企業が公的機関などに相談しやすい環境を整備すべきではないか。

○また、相談窓口の設置に当たっては、下請取引に限らず、中小企業の取引全般に対応した相談窓口とし、匿名での相談・情報提供も受け付け、必要に応じて関係省庁との連携をとるべきではないか。

4. 下請企業等の振興への対応

4-1. 問題意識

- 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。

4-2. 下請中小企業※の現状と下請中小企業振興法の実績について

- 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%存在する。
- 下請取引は、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する。
- 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している。
- 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にある。
- 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である。
- 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、自らの商品等の競争力や人材・ノウハウ等の不足などを理由として、約半数で十分な成果が出ていない状況にある。

※下請中小企業：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）

- 下請中小企業振興法(以下、「下請振興法」という。)については、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。

4-3-1. 下請中小企業の振興についての基本的考え方

- 円高の継続等による新興国とのコスト競争の激化などを背景とし、親事業者の生産拠点の海外移転や国内での集約化等が進み、製造業の下請中小企業を中心に受注が減少するなど、下請中小企業は厳しい状況におかれており、その中で下請中小企業が生き残っていくためには、受け身の姿勢を脱し、課題解決力を高めるべきではないか。
- 多くの下請中小企業では、深い技術やノウハウを有しているものの狭い分野に限られており、また、経営資源も不足していることから、下請中小企業単独で課題解決力を高めるのは大変難しいため、下請中小企業同士の連携の強化が重要ではないか。
- 下請中小企業がこうした取組を行うに当たり、親事業者、経営革新等支援機関や下請企業振興協会が、企画・設計等のノウハウの提供、取引先開拓などに関する協力を行うべきではないか。
- こうした取組を支援するため、下請振興法を改正し、国による支援を行うべきではないか。

4-3-2. 具体的な法律の枠組み

○以下を内容とする計画を下請中小企業が共同で策定し、国が認定した場合に金融等の支援措置を講ずることとすべきではないか。

①下請中小企業の提案力の向上と取引関係の多様化(自立化)

・新たな取引先の獲得・拡大などによる、多様な取引関係の構築を図る取組であること。

②課題解決型ビジネスの展開

・既存の親事業者に限らず、顧客の需要に対応した商品・サービスの提供を行う取組であること。

③企業連携の活用

・企業連携の態様が以下の要素を核とするものとなっていること。

1)知識連携と取引連携とを組み合わせた相乗効果の発揮

※知識連携:経営・技術・生産活動等のノウハウを共有・向上させるための活動

取引連携:目に見える成果との繋がりを意識したビジネスに直結する活動

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

○認定に当たっては、事業の目標や実施内容の適切性や、事業遂行の確実性等を基準として認定すべきではないか。

○認定された下請事業者に対して次のような支援を講じてはどうか。

・連携活動の基盤強化等に対する補助金や金融支援措置 など

○また、下請中小企業が上記の取組を行うにあたっては、親事業者や経営革新等支援機関、下請企業振興協会が協力し、以下の点などについて一体となって取り組むべきではないか。

・下請企業振興協会が下請取引のあっせん等による協力を行うこととしてはどうか。

・親事業者に企画・営業等に関するノウハウ獲得及び取引先の開拓などへの協力を行うことを求めているかどうか。

5. 資金調達（（1）創業や成長のための最適な資金調達手段のあり方）

5(1) - 1. 問題意識

○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・環境整備を進めるべきである。また、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である。

5(1) - 2. 創業や成長のための資金調達の現状・課題

（資金調達の現状）

- 直接金融市場から資金調達が困難な中小企業は、不動産担保や個人保証による資金調達を行ってきたが、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を通じて、貸出金額及び割合が低下。また、そもそも担保となる資産が少ない中小企業にとっては資金調達の制約にもなり得る。
- 中小企業向け貸出の全体額は縮小傾向にある中、リーマンショックや大震災を経て、同貸付に占める信用保証付き貸出のシェアは拡大傾向にある。

（創業・成長のための資金調達の枠組み）

- 小規模企業の経営状況や経営力は一様ではなく、それぞれの段階・形態・指向に応じ、多様な資金ニーズを有している。例えば、事業拡大・新分野開拓、海外展開、技術力向上等を目指す成長指向型の企業のための規模の大きな資金の供給（成長に向けた資本等）や、地域に根ざし、安定した経営を目指す地域密着型の企業のための安定的な資金の供給（安定的な運転資金等）等、それぞれの段階に応じたきめ細かい資金調達環境を整備していく必要がある。
- また、中小企業を取り巻く経済環境が大きく変化する中、直面する経営課題は一層多様化・複雑化してきており、新分野等に挑戦していくためには、自らが持つ強みと弱みを明らかにした上で、事業の継続性や資金調達の安定性を確保する事業計画の策定を行うことが重要である。

5(1) - 2. 創業や成長のための資金調達の現状・課題

(資金調達手段の多様化)

- それぞれの段階に応じたきめ細かい資金調達環境の整備に際しては、中小・小規模企業の売掛債権や在庫等の事業資産を担保とした資金調達を促進し、資金調達手段の多様化を図るとともに、金融機関としても売掛債権や在庫等を通じて事業の内容を把握することにより、両者のリレーションシップを高めながら、中小・小規模企業の成長を促していくことも重要である。
- こうした観点から、動産・債権譲渡登記制度の整備(平成17年)や、流動資産担保融資保証(平成13年)等により、売掛債権や在庫等の動産を担保とした融資(ABL)を推進している。
- 他方、約240兆円の中小企業金融の中で、ABLの市場規模は、動産の担保評価ノウハウ不足、債権譲渡禁止特約等の問題により、現状年間2,000億円～3,000億円程度と限定的である。
- しかしながら、ABLの対象となる流動資産の規模は、資本金1億円未満の中小・小規模企業だけでみても、122兆円と非常に大きく、これらを活用した中小企業金融の円滑化が必要ではないか。

(電子記録債権について)

- 平成20年12月に電子記録債権法(平成十九年法律第百二号)が施行され、取引の債権・債務の関係を電子記録化した債権である「電子記録債権」が創設された。
- 電子記録債権の活用は、従来、中小・小規模企業の資金調達において重要な役割を果たしていた手形の代替や売掛債権の活用による資金調達等、中小・小規模企業の資金調達の多様化、資金繰りに重要な役割を果たすものである。
- これまで、電子記録債権の電子記録に関する業務を行う電子債権記録機関は一部の銀行により設立・運用されているのみであり、その利用は一部の金融機関・事業者に限られていたが、平成24年度中に、一般社団法人全国銀行協会による株式会社全銀電子債権ネットワーク(でんさいネット)の運用開始が予定され、中小・小規模企業のメイン行である地域金融機関、信用金庫、信用組合等、全国約1,300の金融機関が参加予定である。

5(1) - 3. 創業や成長のための資金調達の枠組みの方向性

(成長指向型の中小・小規模企業のための資金調達の枠組みの方向性)

- 成長指向型の中小・小規模企業は、グローバル市場も視野に、事業拡大、海外展開、技術力向上等を図り、急速な成長を図っていくが、急速な成長に要する資金は、リスク性の高い資金であり、融資による資金調達が困難な状況。本来、資本を調達し、成長のための資金を確保していくことが望ましいが、ベンチャーキャピタル等による投資も低調であり、IPO市場も活発とは言い難い状況。
- 成長指向型の急速な成長を融資の形態でも支援することを可能とする資本性資金を供給することにより、自己資本の充実を図り、積極的な事業展開を支援していくことが求められている。加えて、中小機構によるファンド出資機能の向上や成長指向型の小規模企業向けの出資スキームの創設等、出資を通じた資本の供給を一層促進していくことが重要。
- また、こうした成長指向型の企業が持つ多種多様な資金需要に対応するため、それぞれの段階・形態・指向に応じた資金が求められており、そうした資金ニーズに対応するため、経営支援と一体となった融資を促進していくことが重要。

(地域密着型の中小・小規模企業のための資金調達の枠組みの方向性)

- 地域密着型の中小・小規模企業は、成長指向型の企業とは異なり、地域経済に根ざし、安定した事業を目指す経営を行っていく中、日々の安定的な運転資金等を確実に融資を受けることにより調達することを求めている。
- こうした資金需要に対しては、地域金融機関が顧客とのリレーションシップを高めながら資金を供給していくとともに、それを補完するものとしての政府系金融機関や信用保証により対応していくことが基本。
- 他方、それぞれの企業の段階・形態・指向に応じきめ細かな支援を行っていくことが重要である中、特に、創業や新事業展開等、リスクのあるチャレンジングな取り組みに対する資金需要に対しては、外部専門家の知見を活用する経営支援と一体となった融資や、財務基盤を安定化し、民間金融機関の呼び水効果のある資本性劣後ローンの供給を図り、企業の実態に合った、安定的な資金調達が可能となるよう支援をしていくことが重要。

(起業・創業のための資金調達の枠組みの方向性)

- それぞれの企業の段階・形態・指向に応じ、出資、融資等による資金調達環境を整備していくとともに、若手・女性起業家や先代から事業を引き継いだ若手後継者、大企業等からのスピンアウトした人材等が、起業・創業に際して、きっかけとなるシードマネーを大胆に供給していくため、補助金を創設する。

5(1) - 4. 電子記録債権の信用保証への位置付けの必要性

- それぞれの段階に応じたきめ細かい資金調達環境の整備に際しては、中小・小規模企業の売掛債権や在庫等の事業資産を担保とした資金調達を促進し、資金調達手段の多様化を図っていくことも重要。
- 電子記録債権の活用は、手形や売掛債権を資金調達に活用する際の制約要因を克服し、債権の安全を確保することによる資金調達の円滑化や資金調達手段の多様化など、小規模企業を中心とする中小企業の資金調達に大きな役割を果たすものとして期待されている。
- また、電子記録債権を記録・流通させる新たな社会インフラが立ち上がり、電子記録債権の普及が見込まれるこの時機をとらえ、電子記録債権を活用した資金調達(電子記録債権の割引やABL)を促進することが重要ではないか。
- そのため、中小企業信用保険法(昭和二十五年法律第二百六十四号)を改正し、信用補完制度の対象に電子記録債権を位置づけ、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っていくことが必要ではないか。

5. 資金調達（（2）小規模企業者等設備導入資金制度の取扱い）

5(2)－1. 問題意識

- 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”）を構築すべきである。
- 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、上記のきめ細かな「新“小規模企業融資制度”」の創設に合わせ、廃止すべきである。

5(2)－2. 小規模企業者等設備導入資金制度の現状・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である。
- 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している。
- 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に減少している。
- 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と考えられるが、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上記①の影響により、都道府県においては、本制度の事業規模を縮小する一方、信用保証付の制度融資の活用が増加。

5(2) - 3. 小規模企業者等設備導入資金助成制度の取扱い

- 本制度については、信用リスクの高い小規模企業の資金調達を補完する役割を果たしているとの考え方がある一方、①一部の貸与機関で多くの延滞債権が存在しているのは、審査方法や債権回収にも原因があるのではないかと、②損失補償契約が存在するため都道府県が制度の利用に消極的になり、休止に至っている例も少なくないのではないかと。
- 本制度については、以下のような整理が必要ではないかと。
- ・ユーザーである小規模企業の経営課題が多様化する中で、設備資金のみならず、より広範な資金ニーズに対し、専門的な経営支援と連携しながら、柔軟に対応できる金融支援が求められているのではないかと。
 - ・返済の実現可能性の最終的な審査や、確実な債権回収を行う主体は、金融について専門の知識・ノウハウを持つ金融機関に委ね、産業振興センター等は、地域の産業振興・企業支援や、金融機関への企業の推薦までを行うという形の役割分担が、求められているのではないかと。
- 今般、創業や成長のために必要な資金調達を円滑化する観点から、資本金の供給や認定支援機関による経営支援と連携した保証などの新たな金融支援措置を講ずることとしており、上記の整理も踏まえ、制度創設から長期間を経て事業実績が低迷している本制度は廃止すべきではないかと。
- その場合、都道府県にとって過度な事務負担等が生じないように、必要な経過措置を設けるべきではないかと。