資料3

参考資料

2012年12月26日

参考資料　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）

未来部会における主な指摘事項

２．経営支援体制（「知識サポート」の抜本的強化）

①様々な支援機関がバラバラにあり、どこにどのような情報があるのかということについて、小規模企業には探す余裕がない。地方自治体が少なくとも情報を集約して現場に届けていくということが必要。

②相談窓口をチョイスできるようにしていただけるとありがたい。

③事業承継などへのお手伝いは一人では辛い。中小企業診断士や、弁護士など様々な専門家に協力してもらっている。ただ、個人の人脈で対応しているところもあり、知識サポートプラットフォームには期待をしている。その場合、企業としてはワンストップで支援が受けられるようにしてほしいと思うのではないか。

④地域格差が大きく都市部に人材が集中していることを考えると、どこにどのようなアドバイスをしてくれる先生がいるかが一箇所のサイトに掲載されているのはとても便利である。分野別・地域別などで検索できるサイトにするべきである。

⑤専門家と専門家の間に落ちるようなテーマに対応するためにも、知識サポートはチームで対応すべき。また、単年度で終わるのではなく、継続性のあるサポートをすべき。

⑥支援機関のレーティングに関しては、顧客の判断次第で変動するものなので、客観的な格付は非常に困難であると考えている。支援機関を格付けして「見える化」するというのは、現実的には困難ではないか。

⑦知識プラットフォームを実施する地域と実施しない地域の間で開業率等にどのような差が生じるかを調査し、実施する地域の方が開業率等がプラスという結果になれば、そこに集中的な投資をしていくというように、メリハリの利いた方法で事業を実施していくべき。

⑧ 知識サポートについて、ITが全てではない。インターネット上で全てマッチングするというのは不可能。対面での、きめ細やかな対応が必要。例えば、過去の事業で必ずしも機能していないものがあったが、それはITの場だけではなくリアル（現実）の場における支援が機能していなかったことが原因と考えられるのではないか。

未来部会における主な指摘事項

２．経営支援体制（「知識サポート」の抜本的強化）

⑨下駄履きを履いてでも行けるような身近な相談拠点をつくるには、200箇所ではやや不十分だと思う。

⑩商工会議所、商工会といった既存の団体と知識プラットフォームが連携できるような費用のかからない施策を考えていただきたい。

⑪起業・創業時又は第二創業時の知識サポートとして、事業計画の策定にどのような者の関与を義務づけるかという点に関しては、全国中央会を絡ませるとよいのではないか。

⑫多くの中小企業事業者が国の支援制度についてあまり知らず、そうした補助金や助成金にたどりつかない。国には施策のPRをしっかりして欲しい。

⑬ネット上では情報が溢れすぎていて、本当に必要な情報が見つかりにくい。新しい知識サポートプラットフォームには本当に必要な情報を載せてほしい。

⑭国の施策と地方自治体の施策を比較できるようなプラットフォームを作っていただきたい。

⑮知識サポートプラットフォームを効果的に運営するため、大手企業との協力や、地方自治体どうしの連携・情報共有を支援すべき。

⑯知識サポートプラットフォームに付け加えてもよいが、経営塾を作って、経営者に経営能力を高めていただく仕組みをつくるべき。

⑰知識サポートプラットフォームではＭ＆Ａや事業承継に関する情報を共有できればいい。

⑱まず我々中小企業が海外に販路を探そうとしても、どこでどのように知識を得て良いかがわからなかった。海外展開支援協議会等と連携する形で支援体制を構築してはどうか。

⑲知識サポートで重要なのは下請企業を強くすること。

⑳中小企業金融円滑化法終了に向けた政策と知識プラットフォームを関連づけて考えていただきたい。

中小企業を取り巻く経営課題

○小規模企業におけるIT導入率について、パソコン、ブロードバンド環境等のインフラ系は、中規模企業に比べても遜色なく普及しているが、グループウェアや財務管理については、小規模企業であるほど、低調。

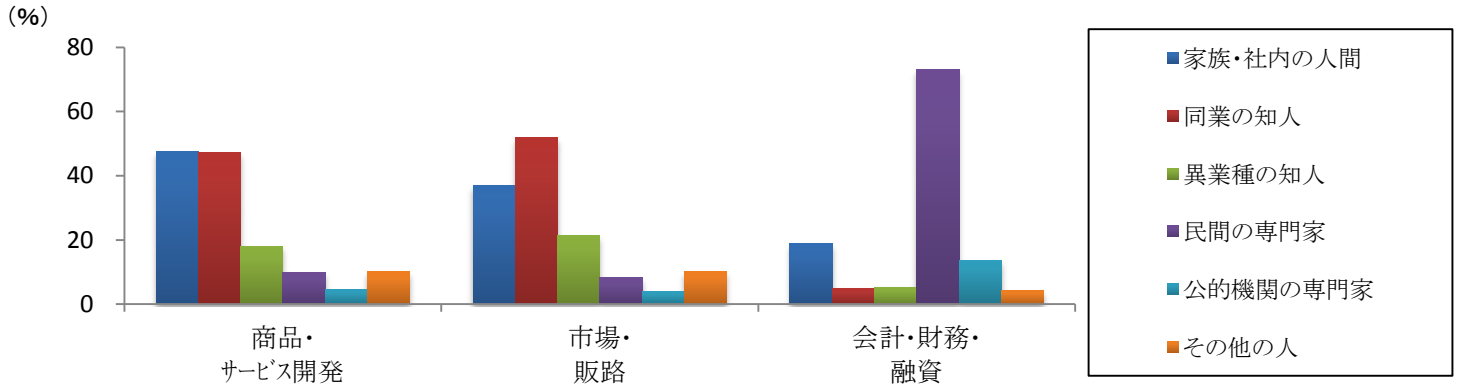
従業員数別IT導入率（%）

	20人未満	20～49人	50から99人	100人以上
パソコン	91.8	95.6	96.7	97.3
ブロードバンド環境	80.2	90.1	92.7	92.8
グループウェア	16.7	31.9	38.5	61.5
財務会計	49.4	70.7	83.2	84.4

資料：「中小企業のＩＴ活用に関する実態調査」
（平成20年3月　日本商工会議所　（株）ノークリサーチ）再編加工

○経営課題に直面している際、主な相談相手は家族や社内の人間、同業の知人が多く、専門家に相談できている企業が少ない。

経営課題に直面する中小企業の相談相手

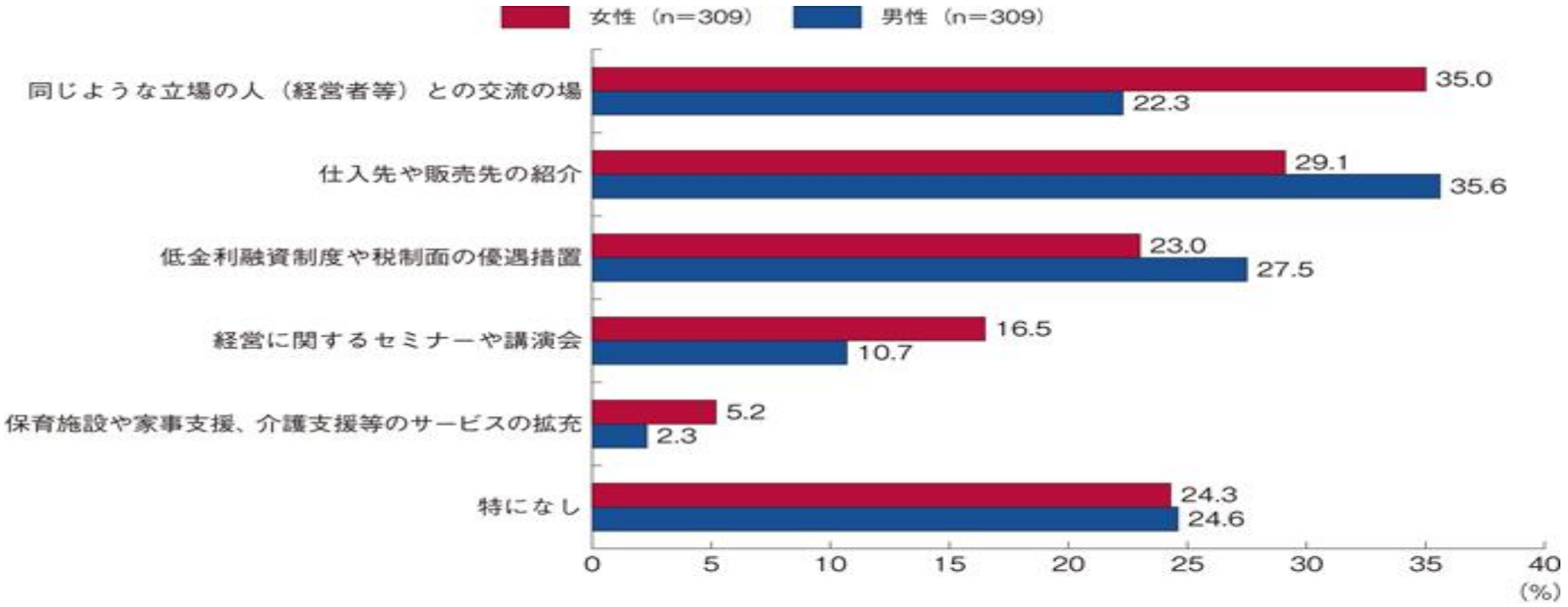


※公的機関の専門家には、商工会・商工会議所を含む。

資料:2008年版中小企業白書

中小企業を取り巻く経営課題

○起業時に欲しかった支援として、「同じような立場（経営者等）との交流の場」や、「仕入れ先や販売先の紹介」と回答する中小企業が多く、先輩経営者とのマッチングやビジネスマッチングを求めるニーズが高い。



資料：経済産業省委託「女性起業家に関するアンケート調査」（2011年3月、三菱UFJリサーチ＆コンサルティング（株））
（注）　男女差の大きい回答及び「特になし」の回答を抜粋。

３．下請取引の適正化

未来部会における主な指摘事項

３．下請取引の適正化

①労働条件を適切に整備していく必要があるが、会社同士の取引では、下請けの立場だと取引先に言われたとおりにするしかなくなる。本来、元請けの労災を使うべきケースであっても、次の仕事がもらえなくなるなどの理由で、その労災を使えない場合もある。この辺りは個社の努力では難しく、改善をお願いしたい。

②下請けの問題も、まず、大企業の経営者に取引の実態を知ってもらうことが必要。

下請取引の適正化についての現状①

（1）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（おそれを含む）の件数は、依然として減少していない状況。

（2）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。

＜下請代金法に基づく取締り状況＞

	19年度	20年度	21年度	22年度	23年度
書面調査（社）	130,848	202,096	229,321	249,588	250,098
指導文書（社）	6,954	8,329	8,720	11,770	9,712
立入検査等（社）	979	1,117	1,052	1,224	1,319
改善指導措置（社）	902	1,000	975	1,139	1,190
公取委への措置請求（件）	1	4	2	4	4

＜平成23年度下請代金法講習会実績＞

○調達担当者向け　：　開催回数86回　／　参加者数9,941人

○経営者層向け　：　開催回数50回　参加者数1,430人

＜ガイドライン策定状況＞

①素形材産業、②自動車産業、③産業機械・航空機等、④情報通信機器産業、⑤繊維産業、⑥情報サービス・ソフトウェア産業、⑦広告業、⑧建設業、⑨トラック運送業、⑩建材・住宅設備産業、⑪放送コンテンツ、⑫鉄鋼産業、⑬化学産業、⑭紙・紙加工産業、⑮印刷業

下請取引の適正化についての現状②

（3）大企業と中小企業との取引の実態

○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いたたき、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（0.1～8.6%）見受けられる。

○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（懸念行為）が、全体として一定程度（1.5～9.4%）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。

＜下請取引の下請代金法違反のおそれのある行為の状況＞
（中小企業による回答）

	違反行為のおそれあり			
	取引全体	大企業との取引	中小企業との取引	不明
①割引困難手形の交付	1.1	0.5	1.7	0.3
②代金の支払遅延	4.3	3.5	4.6	6.8
③代金の減額	8.6	7.3	9.8	8.2
④買いたたき	7.1	6.6	7.9	4.4
⑤有償支給材の早期決済	1.4	1.3	1.5	1.0
⑥返品	8.2	7.6	8.6	10.6
⑦受領拒否	1.5	1.3	1.6	2.7
⑧不当な給付内容の変更及びやり直し	2.9	3.0	2.7	4.5
⑨不当な経済上の利益提供要請	1.6	2.1	1.5	0.3
⑩購入・利用強制	2.1	2.2	2.0	1.7
⑪公取委、中企庁への申告等に対する報復	0.1	0.2	0.1	0.0

＜懸念行為の現状＞
（中小企業による回答）

	取引全体	大企業との取引	中小企業との取引
①代金の支払遅延	4.7	3.1	5.9
②代金の減額	6.2	5.9	6.5
③買いたたき	4.1	3.9	4.1
④返品	9.4	9.8	9.3
⑤受領拒否	1.5	1.7	1.2
⑥給付内容の変更及びやり直し	5.6	5.5	5.6
⑦経済上の利益提供要請	5.6	8.1	3.8
・協賛金等負担要請	4.3	6.0	2.9
・従業員派遣要請	1.7	2.5	1.1
・知的財産権無償譲渡等	2.0	2.8	1.3
⑧購入・利用強制	2.8	3.6	2.3

＜下請取引における経済的な損害の発生頻度 ＞

	ない	25%未満	25%～50%	51%～75%	75%超
取引全体	51.4	36.0	3.7	1.4	7.6
大企業との取引	54.3	33.7	3.0	1.6	7.4
中小企業との取引	49.1	37.8	4.2	1.2	7.7
不明	50.6	36.3	3.8	1.3	8.1

＜下請取引以外の取引における経済的な損害の発生頻度＞

	ない	25%未満	25%～50%	51%～75%	75%超
取引全体	87.4	11.4	0.5	0.2	0.5
大企業との取引	85.5	13.1	0.5	0.3	0.6
中小企業との取引	89.2	9.9	0.5	0.1	0.4
不明	88.1	10.1	0.9	0.6	0.3

出所：「大企業と中小企業との取引の実態等に関する調査」

下請取引の適正化についての現状②

【独占禁止法上の優越的地位の濫用で問題となる行為／問題とならない行為の例】

①返品

（問題となる場合）

・正当な理由のない返品（セール後に売れ残ったことを理由に返品するなど）であって、相手方が今後の取引に与える影響等を懸念してそれを受けざるを得ない場合。

（問題とならない場合）

・契約時に正当な商慣習の範囲内で定めた返品の条件に従う場合。

・あらかじめ相手方の同意を得て、相手方に通常生ずべき損失を負担する場合。

②減額

（問題となる場合）

・正当な理由のない減額（商品の納入後に、業績悪化等の自己の一方的な都合により減額するなど）であって、相手方が、今後の取引に与える影響等を懸念してそれを受けざるを得ない場合。

（問題とならない場合）

・対価を減額するための要請が対価に係る交渉の一環として行われ、その額が需給関係を反映したものであると認められる場合。

③経済上の利益提供要請（例：従業員等の派遣の要請）

（問題となる場合）

・相手方が得る直接の利益等を勘案して合理的であると認められる範囲を超えた負担となり、取引の相手方に不利益を与えることとなる場合。

（問題とならない場合）

・条件についてあらかじめ相手方と合意し、かつ、派遣のために通常必要な費用を自己が負担する場合。

下請取引の適正化についての現状③

（4）相談体制

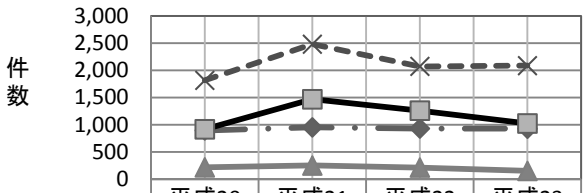
○全国47都道府県（48箇所）に設置している「下請かけこみ寺」において、無料で相談員や弁護士による取引に関する相談対応を実施するとともに、ADR（裁判外紛争解決）手続を実施している。

○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（93.6%）、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（77.2%）。

＜下請かけこみ寺への相談件数＞



	平成20年度	平成21年度	平成22年度	平成23年度
・下請代金法関係	894	949	928	925
建設業関係	914	1,466	1,257	1,021
運送業関係（代金法除く）	214	248	211	148
その他	1,814	2,479	2,072	2,085

出所：「下請かけこみ寺」委託事業結果

＜他者への相談の有無＞

相談した	6.4
相談していない	93.6

＜相談している場合の相談先 ＞

①中小企業庁、経済産業局	7.9
②公正取引委員会、地方事務所	12.7
③下請かけこみ寺	3.5
④「①」、「②」以外の国の機関や、都道府県や市町村等の行政機関	4.4
⑤弁護士、司法書士等の専門家	77.2
⑥商工会議所、商工会、中小企業団体中央会などの中小企業団体	11.4
⑦その他	3.9

出所：「大企業と中小企業との取引の実態等に関する調査」

４．下請企業の振興への対応

未来部会における主な指摘事項

４．下請企業等の振興への対応

①下請のメーカーがどうやれば下請から脱却できるかということを話し合う方が、支援をしやすく、経営者が自分で考え、次に進めるシステムの構築に繋がるのではないかと思う。

②重要なのは、どのように企業の既存の技術を活かして他の企業と連携をさせていくかという点。既存の技術をどのように活かしていけば販路の開拓につながるか等、支援機関を活用して取り組んでいくことが重要。

③親企業が下請企業に仕事を発注する際、下請企業の教育コスト等を担保するような取引が考えられないか検討すべきではないか。

下請中小企業現状①

○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%。

※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）

＜下請中小企業の取引額の最も多い事業者への依存度の推移＞

	（N）	50%以下	50%超
平成3年度	9,934	49.5	50.5
平成8年度	4,323	49.6	50.4
平成13年度	1,801	51.5	48.5
平成18年度	3,683	58.6	41.4
平成23年度	6,146	59.6	40.4

（%）

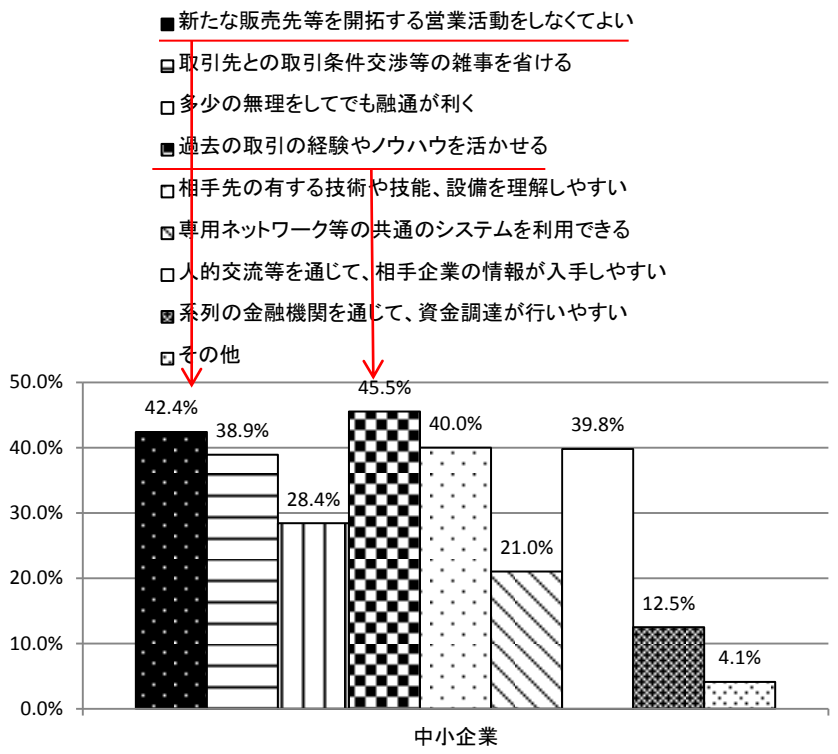
出所：
発注方式等取引条件改善調査（平成23年度）

下請中小企業現状②

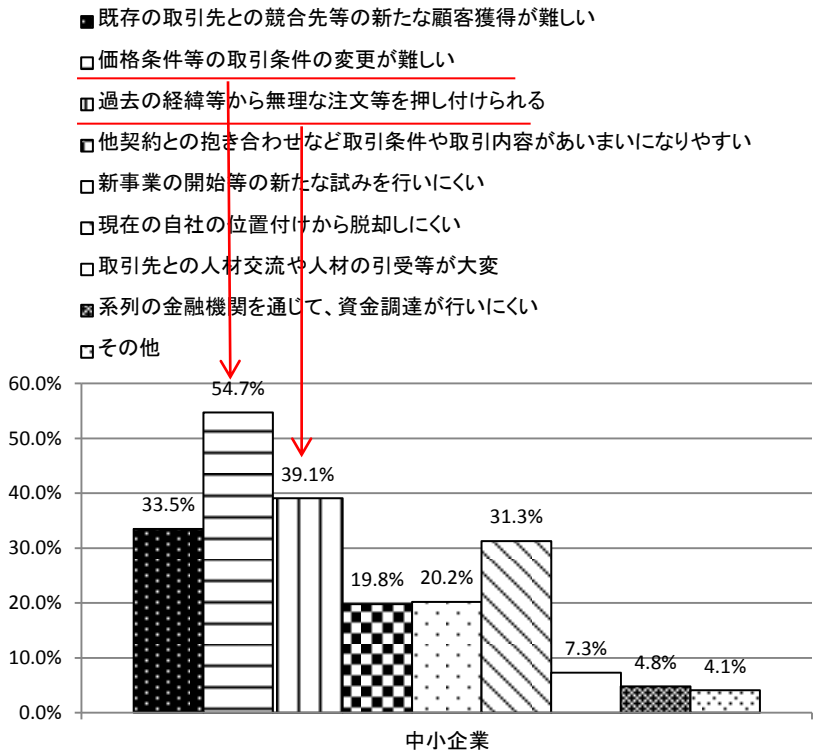
○下請取引は、過去の取引経験等を活かせること、新たな販売先の開拓が必要ないこと等のメリットがある反面、価格等の取引条件の変更が難しいこと、過去の経緯等から無理な注文を押しつけられる等のデメリットも存在。

＜系列組織に属することのメリット・デメリット＞

メリット



デメリット



出所：中小企業白書２０１１年版

下請中小企業現状③

○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。

＜下請中小企業の選定理由＞

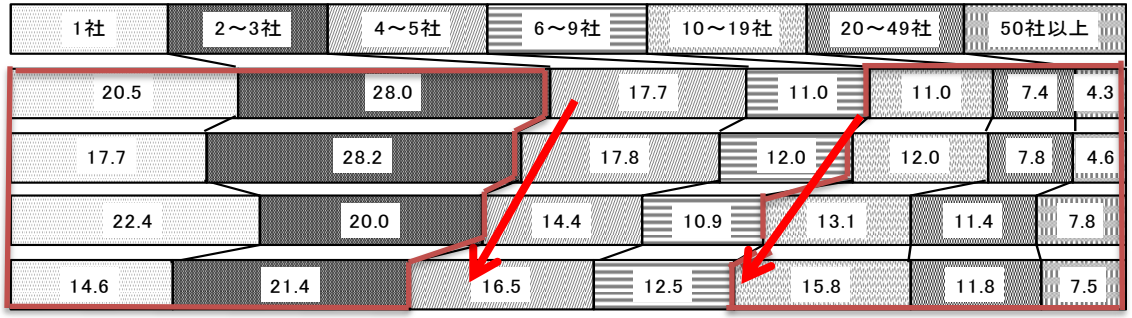
	（N）	技術力が高い下請事業者 %	取引量が多い下請事業者 %	自社にとって欠かせない技術・ノウハウを持っている下請事業者 %	商品開発や技術改善に係る提案能力がある会社 %	長年の取引がある下請事業者 %	特段選択はしていない %
業種別全体	420	59.0	27.1	68.1	36.9	38.1	7.1
製造業	243	60.5	27.2	70.8	39.1	35.8	8.2
サービス業	168	57.7	25.6	65.5	34.5	39.9	4.8

出所：発注方式等取引条件改善調査（平成23年度）

○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。

＜下請中小企業の常時取引している親企業数の推移＞

	（N）
平成8年度	4,237
平成13年度	1,799
平成18年度	3,600
平成23年度	6,120



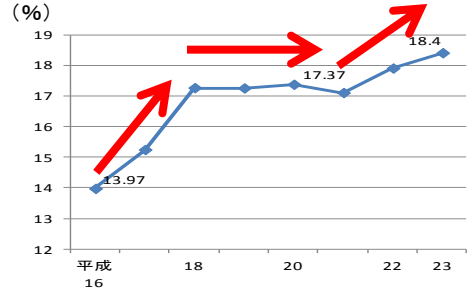
出所：発注方式等取引条件改善調査（平成23年度）

グローバル化の進展や国内需要の減少①

○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。

○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。

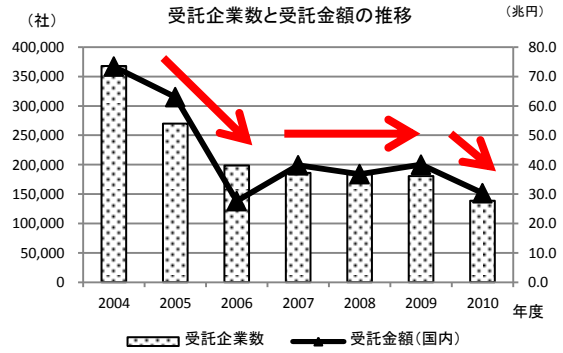
＜上場企業（製造業）の海外生産比率の推移＞



・製造業の海外生産比率
＝現地法人生産高／（現地法人生産高＋国内法人生産高）＊100

出所：内閣府「企業行動に関するアンケート調査」

＜受託企業数と受託金額の推移＞



出所：中小企業庁「中小企業実態基本調査」

＜親企業による下請中小企業への支援の状況＞

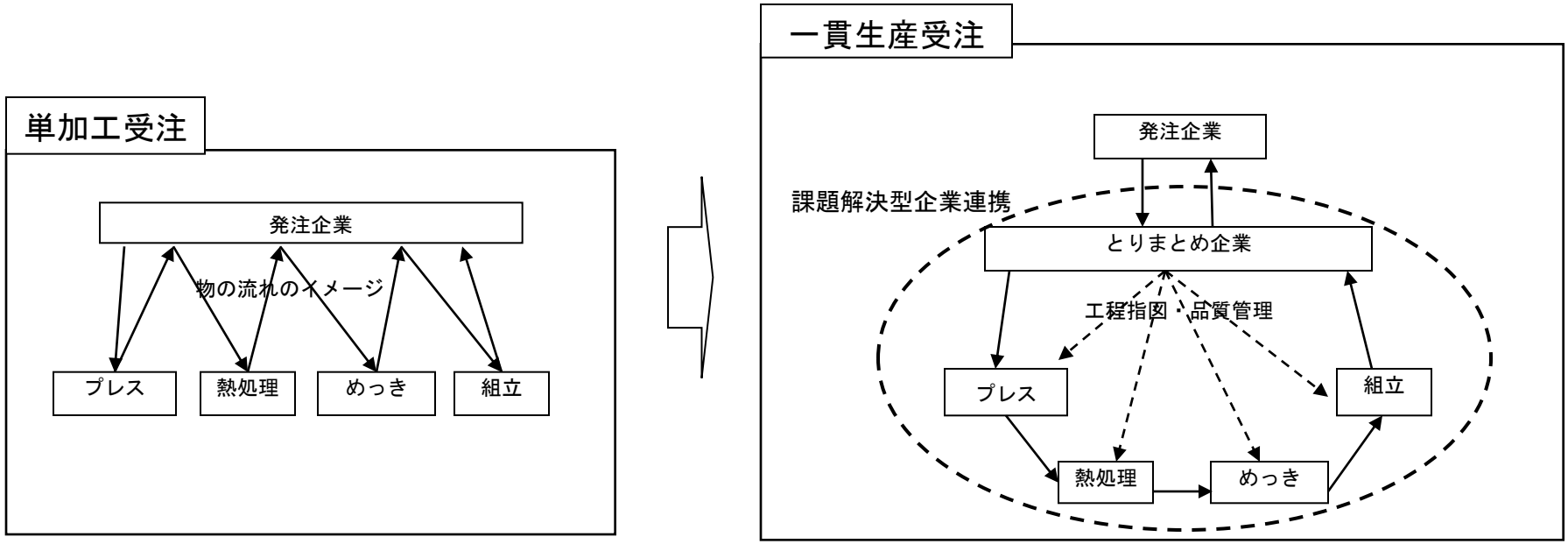
	(N)	技術者等を派遣し、生産技術や営業等の指導を行っている %	海外進出等の支援を行っている %	生産効率改善のための指導をしている %	他分野への進出を支援している %	特に行っていない %
業種別全体	323	2.8	0.3	13.3	3.7	78.9
製造業	156	4.5	0.6	23.7	7.1	65.4
サービス業	162	1.2	0.0	3.7	0.6	91.4

出所：発注方式等取引条件改善調査（平成23年度）

グローバル化の進展や国内需要の減少②

○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。

＜大企業の新たな発注ニーズへの対応＞



出所：中小企業庁作成

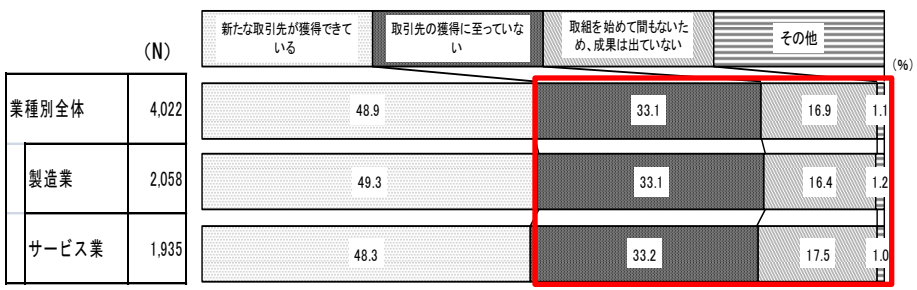
事業変化への下請中小企業の対応

○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。

＜取引先開拓の取組状況＞

	(N)	ターゲットへの直接的な営業（訪問営業など）%	商談会等の企業マッチングへの参加 %	異業種交流会等への参加 %	展示会等への出展 %	広報・宣伝 %	取引先・金融機関等への相談 %	公的支援機関への相談 %	ビジネス・マッチング・ステーションへの登録 %	取引先開拓を特に行っていない %
業種別全体	6,297	48.3	13.6	17.3	11.3	11.1	17.4	3.0	2.6	30.3
製造業	3,274	45.0	19.2	15.8	17.0	10.4	17.6	4.7	3.9	31.2
サービス業	2,977	51.8	7.6	18.9	5.1	11.8	17.1	1.2	1.3	29.5

＜取引先開拓の成果＞



＜取引先開拓の成果が得られていない理由＞

	(N)	取引先の候補が上手く見つからない %	販路開拓にあてる時間が不足している %	営業面のノウハウが不足している %	販路開拓を行う人材が不足している %	製品・サービスの競争力に課題がある %
業種別全体	1,243	38.9	22.9	31.4	38.1	25.7
製造業	643	40.9	23.6	25.8	35.3	28.1
サービス業	591	36.9	22.2	37.4	41.3	23.5

出所：発注方式等取引条件改善調査（平成23年度）

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

未来部会における主な指摘事項

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）

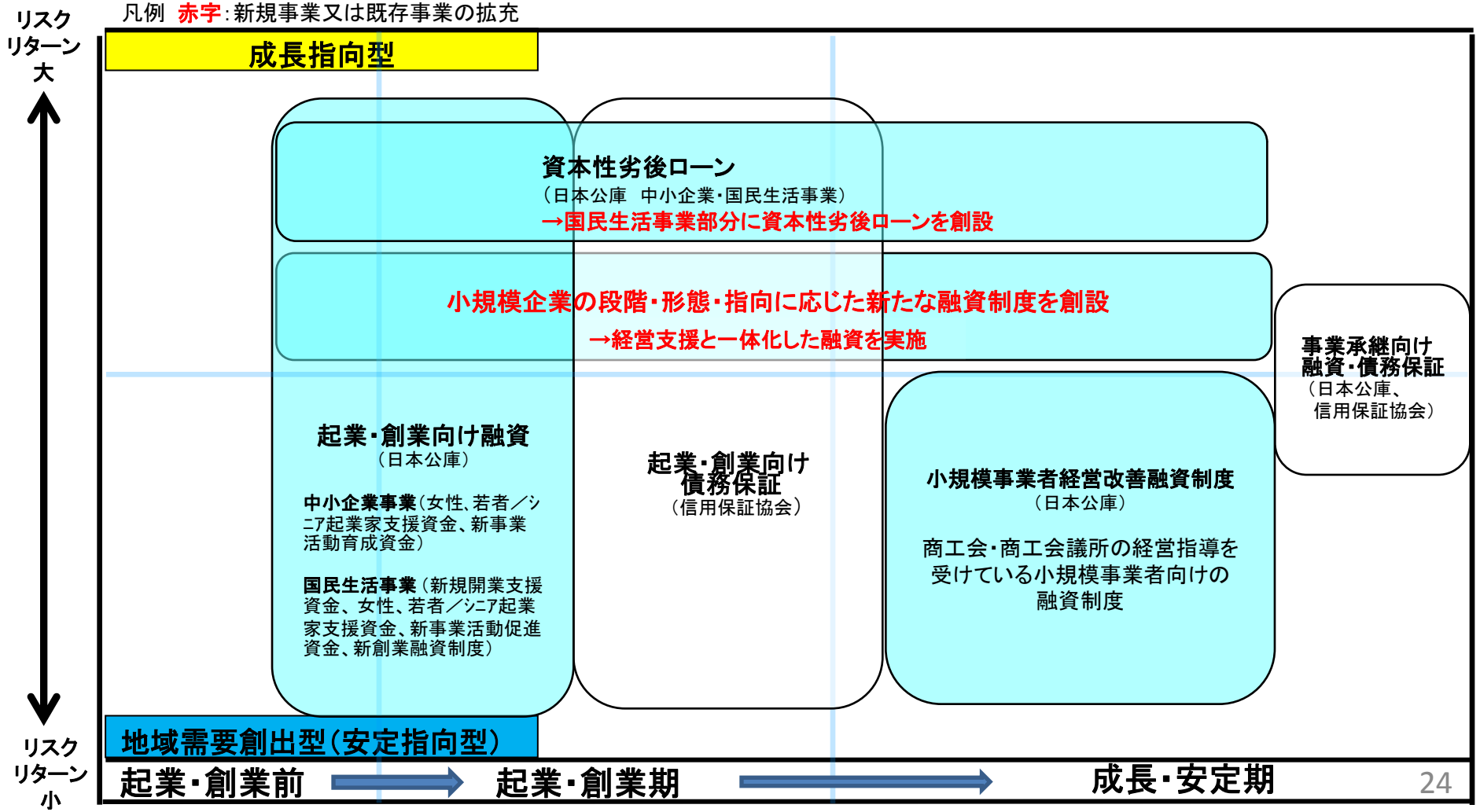
①電子記録債権の実務知識について、中小企業に対する普及・啓発活動をすべきではないか。

②ABLは推進すべき。他方、在庫の評価が難しいという実務的な問題もある。例えば業界団体などが間に入り、評価額の目安を示すようなことがあるとABLの活用も進むのではないか。

中小・小規模企業の創業や成長のための資金調達支援（融資）

○ 成長指向型企業に対しては、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うため、創業又は経営多角化・事業転換等による新たな事業活動への挑戦を行う者に対し、経営支援と一体となった融資制度の仕組みを創設する。

○また、成長指向型の小規模企業に対し、資本性資金（資本性劣後ローン）の供給を実施する。

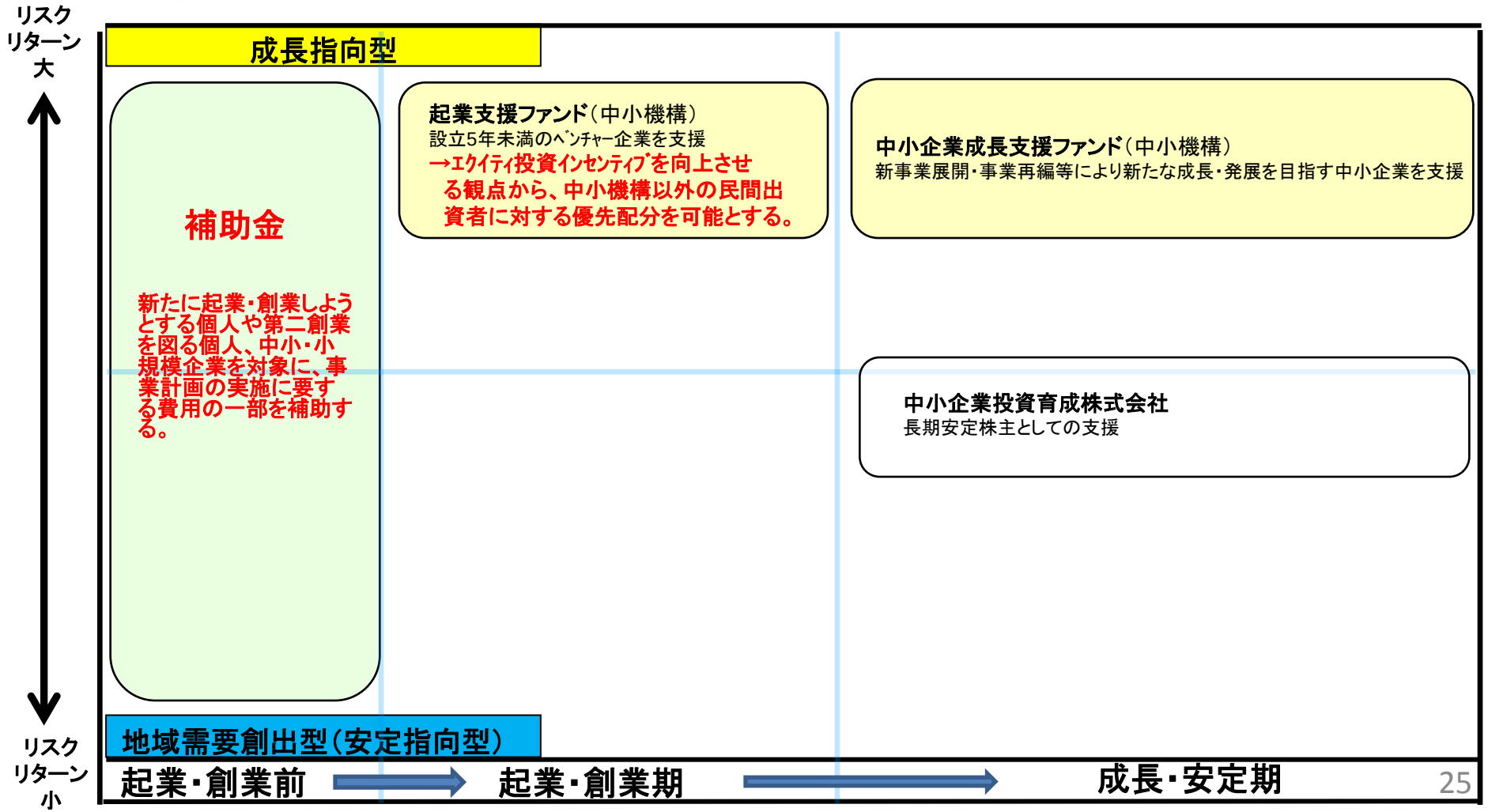


中小・小規模企業の創業・成長に係る資金調達支援（出資・補助金）

○ 成長指向型企業に対しては、起業支援ファンドにおいて中小機構以外の民間出資者に対する出資分を回収した後の投資利回りの優先分配を可能とすることでファンド組成を促進し、資金供給の拡大を目指す。また、成長指向型の小規模企業者に対し新たな出資スキームを設ける。さらに、大企業等からスピンアウトした人材等の起業・創業を支援するため、補助制度を創設する。

○ 地域需要創出型（安定指向型）企業に対しては、開業資金の調達手段が十分でないといった課題に対応するため、補助制度を創設する。

凡例　赤字：新規事業又は既存事業の拡充



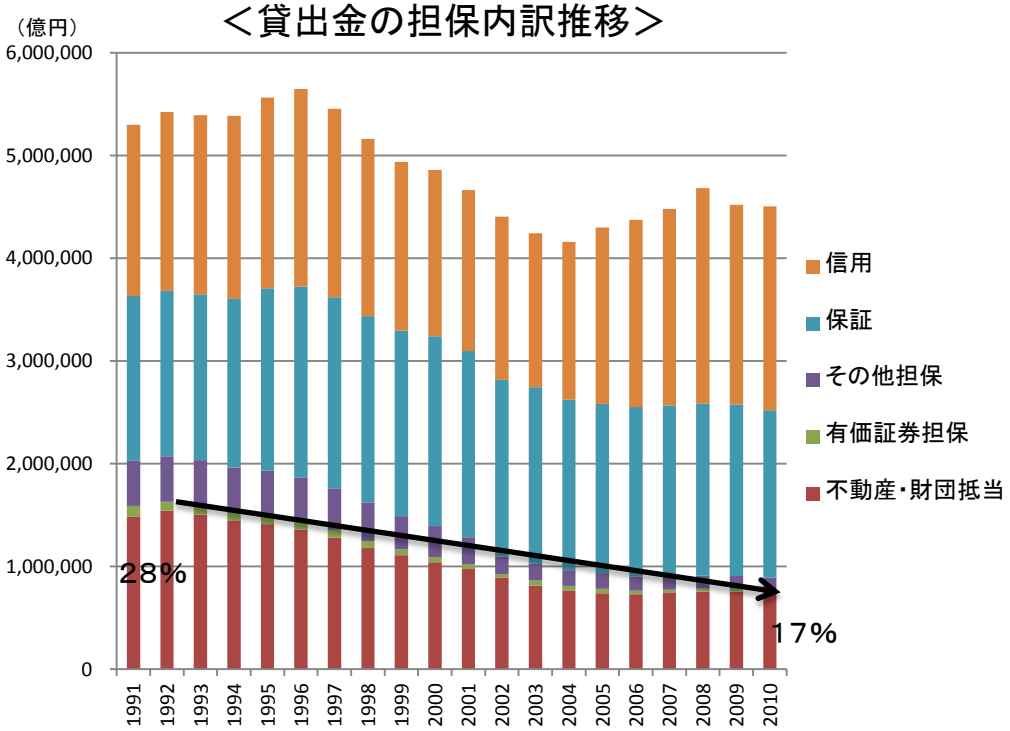
不動産担保に過度に依存しない融資の必要性

○我が国の産業金融は、間接金融を中心とし、特に、直接金融市場から資金調達が困難な中小・中規模企業は、不動産担保や個人保証による資金調達を行ってきた。これは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・小規模企業とっては資金調達の制約にもなり得る。

○また、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。

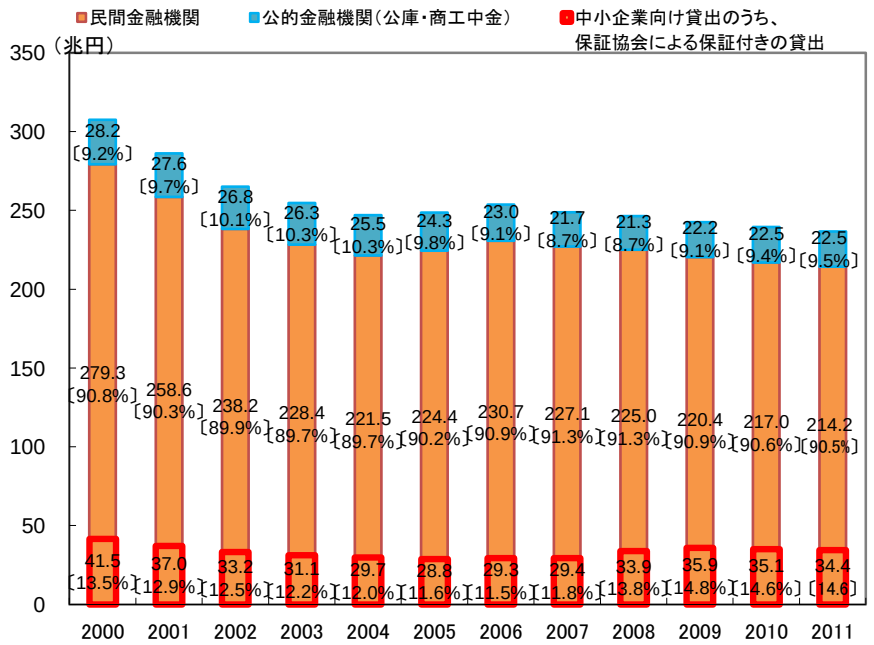
○そのような中、中小・小規模企業の事業に関連する売掛債権や在庫等の事業資産を担保とした資金調達を促進することで、資金調達手段の多様化を図っていくとともに、金融機関としても売掛債権や在庫等を通じて事業の内容を把握することにより、両者のリレーションシップを高めながら、中小・小規模企業の成長を促していくことが重要。

＜貸出金の担保内訳推移＞



出典：日本銀行統計（2010年）

＜中小企業向け貸出の推移＞



出典：日本銀行統計、連合会統計より中小企業庁作成

ABLの推進

○これまで、政府は、過度に不動産担保に依存しない金融慣行の促進のため、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。
○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。
○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望まれる。

＜ABLを促進する上での主な課題＞

（全体）
・金融機関内でのモニタリング体制等の未整備
（動産）
・動産担保の評価の困難さ、評価コスト
・金融機関による継続的なモニタリングの実施・コスト
・動産担保の権利関係が不安定
（債権）
・売掛債権に譲渡禁止特約が付されている場合、解除が困難

＜ABLの市場規模＞

	2007年度	2008年度	2009年度	2010年度
融資実行額	2,748	2,133	2,739	1,921
残高（年度末）	2,346	4,436	4,764	4,338

出典：産業資金課委託調査（平成20年度、22年度、23年度）

＜ABLの対象資産規模＞

	資本金1億円未満	資本金1億円以上
受取手形	13兆円	11兆円
売掛債権	66兆円	116兆円
棚卸資産	43兆円	59兆円
合計	122兆円	186兆円

出典：財務省「法人企業統計金融経済統計月報

電子記録債権の活用による資金調達の円滑化の促進

＜現状＞

○これまでのところ、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る。

（参考1）既存の電子債権記録機関

三菱東京UFJ銀行	三井住友銀行	みずほ銀行
日本電子債権機構株式会社 （平成21年7月開業）	SMBC電子債権記録株式会社 （平成22年7月開業）	みずほ電子債権記録株式会社 （平成22年10月開業）

（参考2）日本電子債権機構株式会社の取組状況（当社HPより）
利用者件数：20，013者
債権残：金額：7，443億円、件数41，171件

＜今後＞

○平成24年度中には、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ている。
○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の金融機関が参加する予定。
○そのため、来年度中には、電子記録債権を記録・流通させる新たな社会インフラ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。

参加金融機関数（平成22年3月1日時点）（でんさいネットHPより）
全銀協正会員（124行）、一般金融機関（1,188機関）の合計1,312金融機関
（一般金融機関：銀行（1行）、信用金庫（273金庫）、商工組合（1金庫）、信用組合（116組合）、農協系統金融機関（797機関）

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

未来部会における主な指摘事項

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）
①小規模企業者等設備導入資金助成制度については見直しが必要であるが、見直しを行った後に
　どのように小規模企業を支えるべきか、類型毎に考えるべき。

都道府県の利用状況

○ 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、資金貸付事業・設備貸与事業を共に休止している都県は、11に上る。

	貸付	貸与
北海道		
青森県		
岩手県		
宮城県		
秋田県		
山形県	×	
福島県		
茨城県		×
栃木県	×	×
群馬県	×	×
埼玉県	×	×
千葉県		
東京都	×	×
神奈川県		
新潟県		
長野県	×	×

	貸付	貸与
山梨県		
静岡県		
愛知県		
岐阜県	×	
三重県		×
富山県		×
石川県		
福井県	×	
滋賀県	×	×
京都府	×	
奈良県		
大阪府	×	
兵庫県		
和歌山県	×	×
鳥取県	×	×
島根県	×	

	貸付	貸与
岡山県		
広島県	×	
山口県		
徳島県		×
香川県		×
愛媛県	×	×
高知県	×	
福岡県		
佐賀県	×	
長崎県		
熊本県	×	
大分県	×	×
宮崎県		×
鹿児島県	×	×
沖縄県	×	

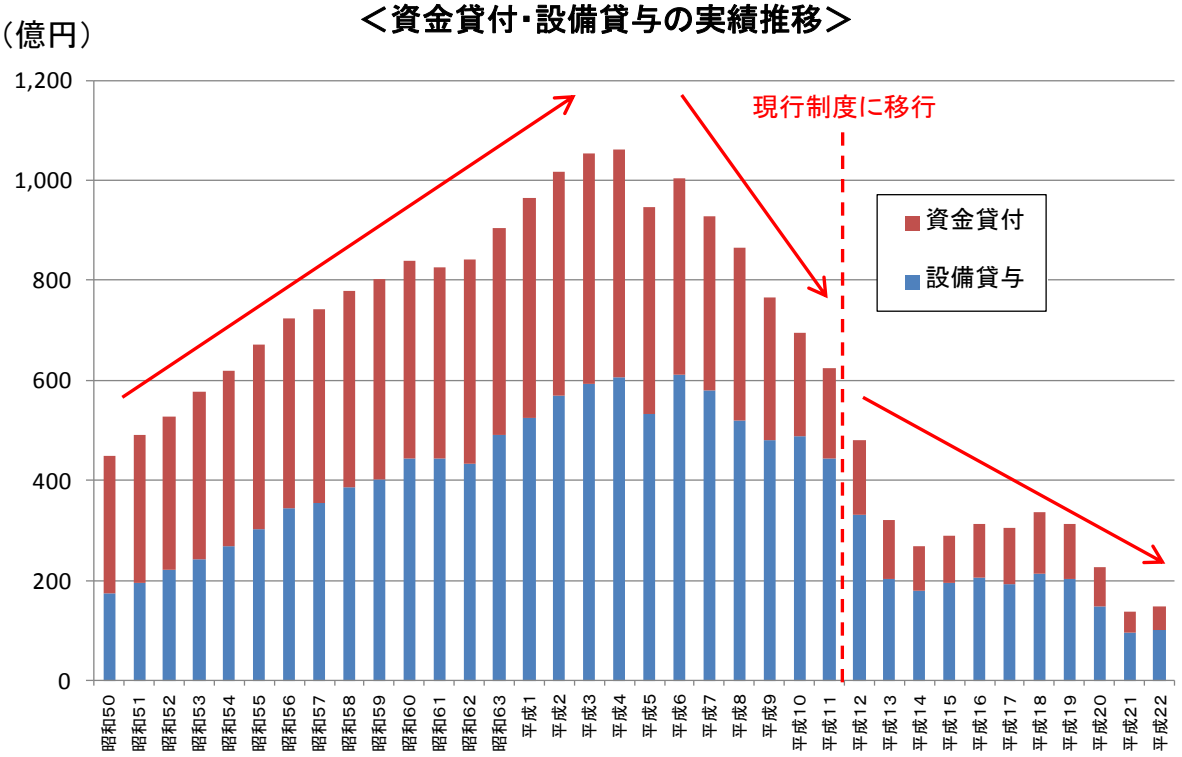
×印は事業を休止している都府県

現状：実績の低迷

○ 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。

・ 現在、国から都道府県に対して約750億円を貸し付けているが、11都道府県で資金貸付・設備貸与を共に休止。中には、長期間にわたって事業を休止し続けた結果、現行制度に移行後（平成12年度以降）、新規の貸付けが残っていないにも関わらず、国からの貸付金が残っている都道府県も存在。（東京都8億円・長野県1億円・滋賀県0．3億円・大分県0．2億円）

＜資金貸付・設備貸与の実績推移＞



【出所】経済産業省調べ

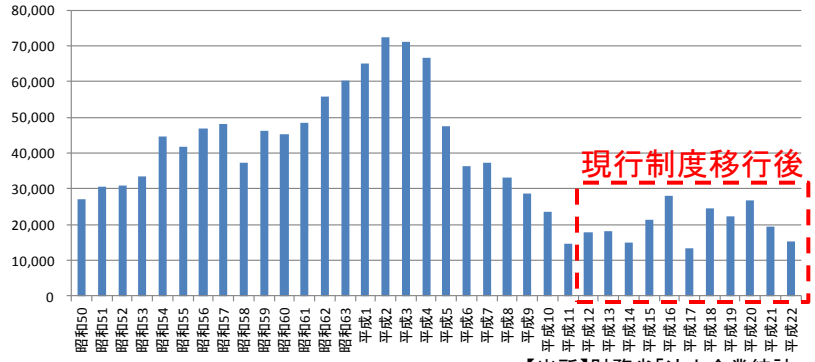
実績低迷の原因

○ 本制度の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、①機械類信用保険の廃止、②都道府県の制度融資の利用増加が考えられる。

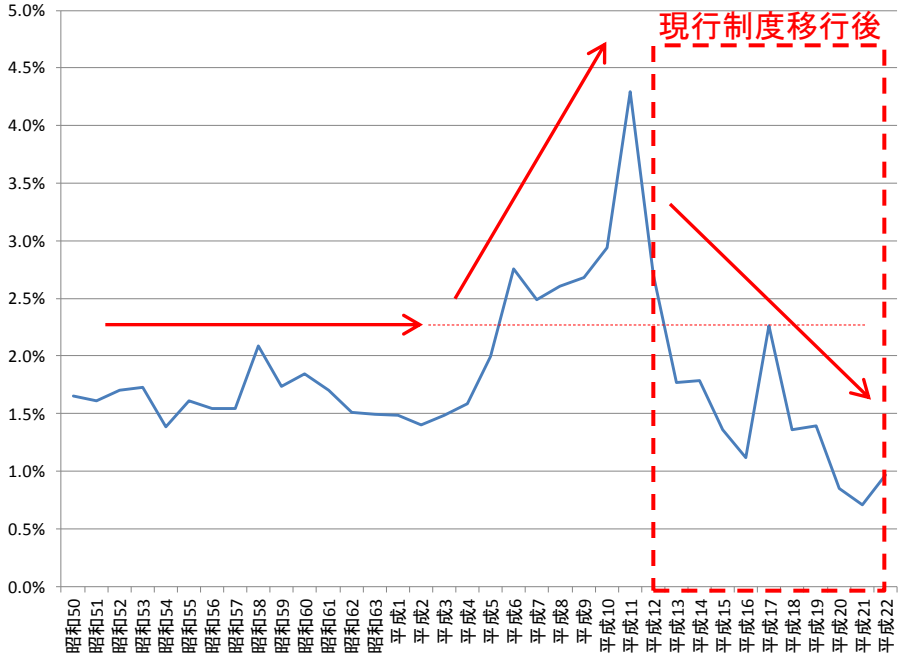
・ 小規模企業の設備投資額自体、平成元年のピーク時に比べると大幅に減少している。また、小規模企業（資本金１千万円未満）の設備投資額全体に占める、本制度の事業実績の割合の推移を見ると、バブル崩壊後、一時的に割合が上昇したが、平成１２年度以降急落し、近年はバブル崩壊前の水準を割り込んでいる。

（億円） ＜小規模企業（資本金１千万円未満）の設備投資額の推移＞

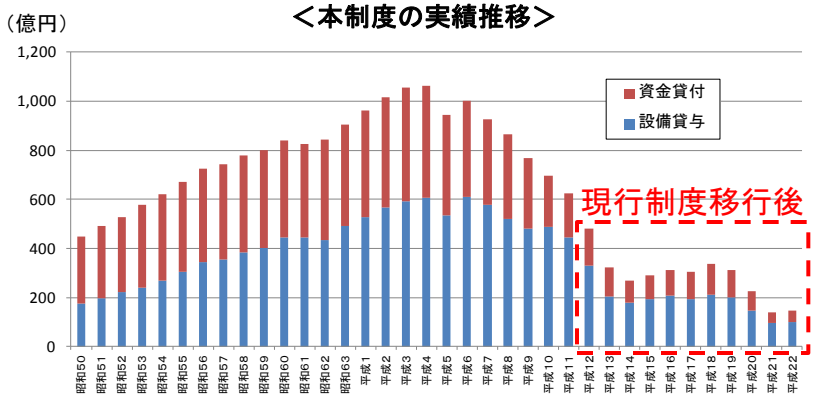


【出所】財務省「法人企業統計」

＜「本制度の事業実績／小規模企業の設備投資額」の推移＞



（億円） ＜本制度の実績推移＞

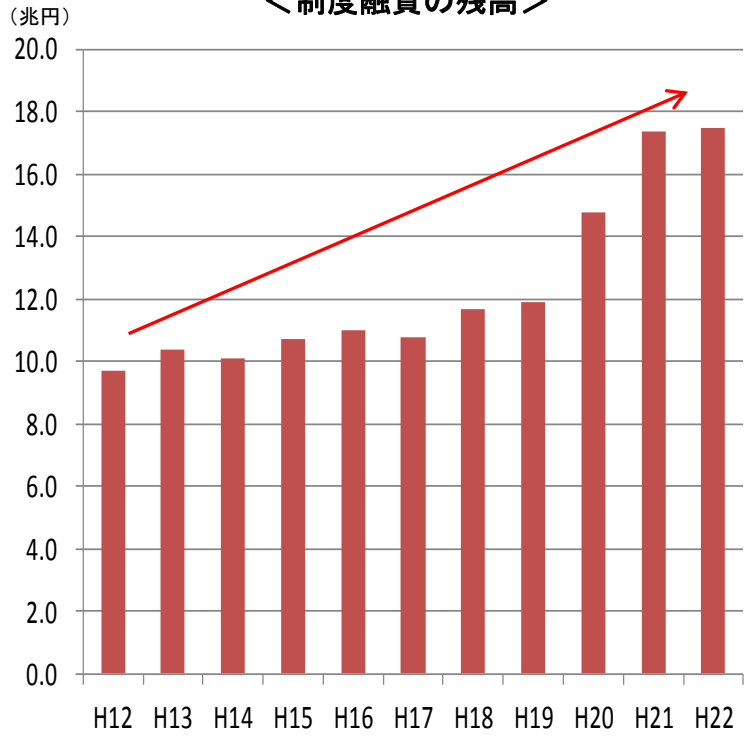


都道府県における制度融資の利用の増加

○ 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。

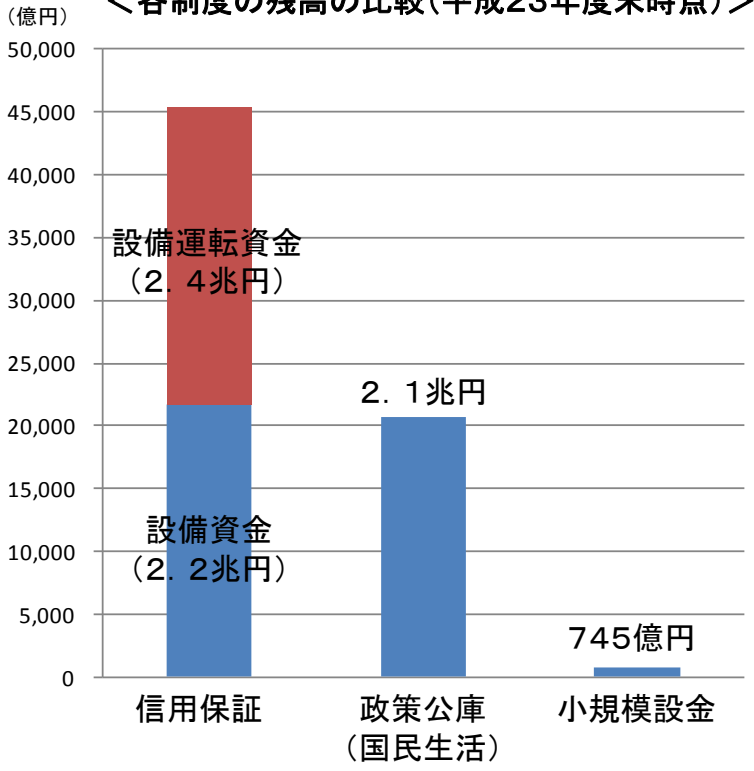
- また、多くの都道府県が貸与機関との間で損失補償契約を結んでおり、貸与機関が小規模企業に対して有する債権の回収が難しくなると都道府県の財政に悪影響を及ぼすことから、本制度の事業規模を縮小する都道府県も存在。こうした中、都道府県が民間金融機関を使って行う、信用保証付の制度融資の活用が増加。
- 設備資金については、本制度の貸出残高は745億円であり、信用保証協会による信用保証の残高が4．5兆円（設備運転資金含む）、日本政策金融公庫（国民生活事業）の貸出残高が2．1兆円であることと比較すると、事業規模に圧倒的な差がある。国の制度として存続させる必要性を再度検証することが必要。

＜制度融資の残高＞



【出所】中小企業庁調べ

＜各制度の残高の比較（平成23年度末時点）＞



【出所】中小企業庁調べ