

中小企業政策審議会 “ちいさな企業” 未来部会
法制検討ワーキンググループ
第6回議事録

中小企業庁事業環境部企画課

中小企業政策審議会“ちいさな企業”未来部会
第6回法制検討ワーキンググループ
議事次第

日時：平成25年2月18日（月）9:59～11:34

場所：経済産業省本館2階西8 共用会議室

1. 法制検討ワーキンググループ論点整理（案）について

○蓮井企画課長 皆さん、おはようございます。定刻となりましたので、ただいまから第6回「中小企業政策審議会“ちいさな企業”未来部会法制検討ワーキンググループ」を開催いたします。

本日は、御多忙のところ御参集をいただきまことにありがとうございます。

それでは、これ以後の進行につきましては、松島委員長にお願いしたいと思います。

○松島委員長 おはようございます。それでは、本日の議題に入っていきたいと思います。

本ワーキンググループでは、これまで5回にわたり政策の内容につきまして議論をしてまいりました。これを踏まえて当ワーキンググループとしての論点整理を取りまとめまして、未来部会に報告をすることにいたしたいと考えております。

まず資料2「中小企業政策審議会“ちいさな企業”未来部会法制検討ワーキンググループ論点整理（案）」の中の「1. 小規模事業者に光を当てた中小企業政策の再構築」に関しまして議論をしたいと思います。この議論の後に、続きまして同資料の2. の経営支援体制等以降の項目につきまして、事務局から御説明を受け、皆様から御意見をいただきたいと思います。

前半の「1. 小規模事業者に光を当てた中小企業政策の再構築」の部分は、前回のワーキンググループではスキップした部分ですので、詳しく議論したいと思っております。それ以外の部分については、前回のワーキンググループで議論しておりますが、それを踏まえてどういう取りまとめにするかという観点からの議論をしていきたいと思います。

それでは、事務局から説明をお願いしたいと思います。

○蓮井企画課長 資料2のうちの「1. 小規模事業者に光を当てた中小企業政策の再構築」につきまして簡単に御説明を申し上げます。3ページ目以降をお開きください。

「1-1. 問題意識」でございます。こちらはもともと、この未来部会の前にありました未来会議において問題意識として提言を受けた部分を簡単にまとめているところでございます。

中小企業・小規模事業者政策の再構築に当たり、これまでの政策のあり方を真摯に見直し、小規模事業者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。

こうした観点から、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・実施すべきである。

一方、小規模事業者以外の中小企業者への支援についても、切れ目のない成長支援の観点から、引き続き、着実に支援策を講じていくことが必要であるという提言があったわけでもございまして、これについて法制的な観点での御検討をいただいたということでございます。

それでは「1-2. 中小企業・小規模事業者の現状と意義」という点でございます。

(1)にございますように、非常に円高の継続、グローバル競争の激化、内需の低迷等により、大企業すら非常に厳しい状況があって、海外雇用の動きなども加速している中、それによる国内雇用や下請企業等への影響が懸念されている実態がある中で、御承知のと

おり、我が国の中小企業・小規模事業者は厳しい経営環境にあります。特に、その約9割を占める小規模事業者は、経営資源が脆弱、あるいは特にその確保が非常に困難であることもあり、近年、企業数・雇用者数が他の規模の企業と比較しても大幅に減少している状況にあります。

一方、中小企業・小規模事業者でありますけれども、量的にも我が国経済を支える重要な存在であり、とりわけ小規模事業者は、地域の経済、社会、雇用をしっかりと支える存在としての役割、それから今後、グローバル企業に成長するなど我が国経済を牽引し得る企業の「苗床」としての役割を有しております。また、小規模事業者は、製造業、サービス業、旅館・飲食店、建設業など300以上、非常に多様な業種に及び、企業規模や経営形態などで多種多様であり、新たな需要への迅速な対応が可能ということで、新産業の成長発展の担い手となる可能性も有しているわけにあります。

こうした意義を踏まえまして、基本的考え方としまして、中小企業基本法における小規模企業においては、これまでは経営資源の確保が特に困難であることが多い者であるということで、特に配慮すべき対象として一律に捉えられてきたということですが、小規模企業は、上述のとおり、地域経済の安定や我が国経済社会の発展に寄与するという観点から重要な意義を有していることから、こうした意義を中小企業政策の中に新たに位置づけ直すことが必要である。

その際、下記の①、②、③にあるような政策の整理を踏まえながら、中小企業政策における中小企業と小規模企業の位置づけの整理を行うことが必要であるということですが、

それを踏まえまして「1-3-1. 小規模企業に関する『基本理念』及び『施策の方針』の明確化」でございます。

まず「基本理念」につきましては、小規模企業が「地域経済の安定」及び「我が国経済社会の発展」に寄与するとの重要な意義を、中小企業基本法の基本理念に位置づけるべきではないか。

また「施策の方針」といたしましては、この意義を踏まえ「小規模企業の発展段階に応じた事業活動の活性化を図る」といった旨を、基本法に規定することが重要ではないかということになります。

続きまして「1-3-2. 小規模企業者の定義の弾力化」でございます。

この考え方といたしまして、今般、今のような基本理念、それから施策の方針を位置づけるという観点を踏まえまして、事業活動の活性化を図る、いわば名宛て人となる小規模企業者の定義についての一層の精緻化・強化を図るべきではないかという問題意識のもとで、以下、議論を展開してまいります。その際、現行の中小企業立法の構造でございますが、中小企業者の定義につきましては、基本法でおおむねの範囲を示し、各個別法において、その法目的に基づいて具体的な定義を置き、さらに政令において特定の業種について、実態に応じた定義の拡大を図っているということに対しまして、小規模企業者につき

ましては、個別法における政令委任規定は存在しない状況でございます。

よって、小規模企業者の定義の精緻化・強化を図る観点から、中小企業者の定義と同様に、小規模企業者を支援対象とする個別法において政令委任規定を設け、小規模企業の業種ごとのきめ細かなニーズに柔軟に対応して従業員区分を拡大できるような弾力的な仕組みとすることが適切ではないかということでございます。

それでは、具体的な精緻化・拡大についての考え方でございますが、5ページ目でございますように、小規模企業ゆえの経営の脆弱性、あるいは業界のニーズや実態、さらに政策支援の必要性の観点などから、多角的、総合的な検討が重要と考えております。例えば、サービス業のうち特に宿泊業ですとか娯楽業等につきましては、装置産業としての特殊性などを踏まえ、小規模企業者の従業員区分の見直しを行う合理性があることを踏まえて検討すべきであるということでございます。

「1-3-3. 小規模企業から中小企業・中堅企業へと発展する際の支援のあり方」でございます。

小規模企業からの次の成長の「苗床」ということでございますので、成長・発展を図ることが重要でありまして、小規模から中小企業・中堅企業へと成長・発展することが重要な業種が存在するということです。

具体的には、特に製造業やサービス業において従業員50人程度までの企業については、従業員規模と営業利益に正の相関が見られるというのは以前のワーキンググループでも図表でお示したところでございますが、これらの業種に属する小規模企業の成長に向けた切れ目のない支援策を講ずることにより、当該業種の成長が促進されるという正の循環が生じる可能性が高いと考えられることから、中小規模の成長を目指す小規模企業に対し、その発展段階に適した事業活動の活性化を図る旨を、基本法上に明確化させることが適切と考えております。

なお、定義につきまして、創業や成長などといった時間軸の概念を位置づけるべきという御意見が出ておりますが、小規模企業の成長発展を促す意味での時間軸の概念は重要ではございますけれども、その態様は、業種や企業規模によってさまざまである一方、この定義というものは、定義という性格上、明確性やシンプルさが求められることから、成長を目指す小規模企業の事業活動の活性化を図るといった旨を基本法上に明確化させることで、それに基づく具体的な支援策を充実させる方向で整理することが適切であると考えております。

6ページ目以降で「1-3-4. 今後の中小企業・小規模事業者施策の中核となる政策課題の基本法への位置づけ」でございます。大きく4点ございます。

まず第1に、女性及び青年による創業の促進でございますが、ここはここに書いてございますように、企業数が全般に減少している。特に女性や青年の起業家も減少し、かつ経営者の高齢化なども進む一方、経済の先行きが不透明ということで、女性や青年の担い手、あるいはそれに対する資金の出し手についても、リスクをとるようなパフォーマンスが困

難な状況となっているのではないか。

その一方、女性や青年ならではの活力やセンスを生かした新たなビジネス・サービスを提供することが雇用を創出し、それが非常に我が国経済にとっても重要であることから、女性及び青年を創業の新たな担い手と位置づけて、中小企業基本法の創業促進の規定がございすけれども、この13条の規定の創業促進の中に、特に女性や青年による創業の促進を明確化するべきではないかということでございます。

2つ目の海外展開で、まさに円高の継続等々を背景とする国内需要の減少や大企業の海外移転等により、成長著しい新興国市場の成長をむしろ取り込んでいかなければならない状況になっております。その中で、日本の知恵やわざ、感性を生かした、中小企業・小規模事業者の海外展開を進めていくことが必要であるということでございます。

国におきましても、既に海外展開支援会議の開催ですとか大綱の策定、さらに昨年の経営力強化支援法による海外展開支援策など、海外展開を支援する体制や施策を整備しております。今後は、具体的な海外展開につながる実践的な発掘・サポートの強化、さらなる支援策の整備・制度改善等により、具体的な成果を重ねていくことが重要でございまして、海外販路の新規獲得及び拡大、さらに輸出やネット販売などを行うために必要な資金や人材、情報などの経営資源の補完、こうしたものを容易に行えるような支援ですとか、海外展開に向けた事業環境の整備を図ることが重要であることから、今般、新たにこうした重要性を増している海外展開に係る施策を中小企業基本法に位置づけることが重要ではないかということでございます。

3点目は情報通信技術で、経営資源に乏しい中小企業なかんずく小規模事業者にとっては、特にインターネット等の情報通信技術は、大企業との情報面での格差を縮小すること、それによって小規模企業でも取引の増大を図ることを可能とするような重要な経営上の手段でございます。

特に、近年のクラウドコンピューティングの拡大によって、小規模事業者においても従来よりはるかに高度なソフト開発とかを行うことが可能になっております。

また、グローバリゼーションの進展等でアジア等の新興国に対して、いながらにしてインターネットを介して自社商品の販売等を行うことも可能になっているということ。

さらに、後ほど出てまいります、電子記録債権のような、新たな高度な情報通信技術を活用した資金調達の手法なども出てきているわけでございます。

このように、情報通信技術の活用は、中小企業・小規模事業者の事業活動の活性化に極めて有効であるという観点から、今般、中小企業基本法に新たに位置づけるべきではないかということでございます。

最後の4点目、事業承継の円滑化で、こちらにも事業承継が非常に重要であるというのは皆さん言をまたないところでございまして、既に経営承継の円滑化に関する法律、産業活力再生特別措置法による、これは事業の引き継ぎでございますが、こういったものを講じているところでありますし、さらに御承知のとおり、事業承継の税制等も重点的に取り組

んでいるところでございます。こうしたことで、事業活動の継続による雇用の維持、さらに貴重な経営資源が失われることなく有効活用されるという観点に加え、第二創業活動にも資するといった点で、主要な中小企業施策となっているということで、今般、この事業承継の円滑化を明確に位置づけるべきではないかということでございます。

「1-4. その他の論点」で、大きく2点ございます。

「(1) 中堅企業の扱いについて」でございます。停滞する我が国経済の再生・成長を促進する観点からは、中小企業から中堅企業への成長に対する切れ目のない支援というのは、産業の成長発展を図る観点からも大変重要であるということと考えております。

他方、今次の中小企業関係の法改正につきましては、小規模事業者に光を当てた中小企業政策の再構築の観点から行うということで、中小企業から中堅企業への成長については、先ほど申し上げたような産業の成長発展を図る観点から、産業政策として、実態に即した切れ目のない支援を重点的に行うことが適切であると整理することが必要ではないかと思っております。

8ページ目、最後で「(2) 特定非営利活動法人の扱いについて」でございます。こちらは地域において雇用を創出しているという考え方、さらに個別の中小企業政策においてNPOを既に中小企業支援機関として認定している制度が存在しているなど、NPOは中小企業政策上、重要な役割を果たしているということでございます。その位置づけの検討は重要と考えられております。

他方、非営利を前提としているNPOにつきまして、これを営利を目的とする中小企業者として位置づけることとした場合、非営利ゆえの税制上の措置などの恩典を減殺する懸念ですとか、既存の会社と一般社団や財団法人等と比べた場合のガバナンスについての検討等も必要でありまして、今般、まずは現行基本法における中小企業に関する団体に係る規定が7条にございますけれども、その中において、当該団体にNPOがちゃんと含まれることを確認することが適切であると考えております。

以上でございます。

○松島委員長 ありがとうございます。

それでは、皆様から御意見をいただけてまいりたいと思います。今までいろいろな議論を積み重ねてまいりましたが、ここでこういう形で、このワーキンググループとしての見解を取りまとめておきたいと思いますが、いかがでしょうか。

池内委員どうぞ。

○池内委員 2点ほど指摘させていただきたいと思います。

まず、6ページの「(2) 海外展開の促進について」なのですが、前回もこのところを議論したときに松島委員長の取りまとめもあったと思うのですが、海外展開と言ってしまうとどうしてもインアウト、内から外に出ることに対する促進という形が強調されてしまうと思うのですが、グローバル化というのはインアウトに限らず、アウトインというものも非常にあるわけですし、これはぜひ双方向でやることを前提にした、日

本経済のグローバル化に対応して中小企業を支援していくという見方がよろしいのではないかなと思います。

なぜそうなのかといいますと、1つは発展途上国の資本取引の自由化がいつあるかはわかりませんが、中国が資本取引を自由化する、要するに外貨規制をだんだん緩くしてきているわけです。いつ撤廃するかはわからないのですが、外貨規制の緩和というものは非常に速いスピードで緩和されてきておまして、何を言っているかといいますと、中国に集まっている外貨が日本にぱっと入ってくる可能性があるわけです。そうしますと、当然に日本国内の企業は影響を受けるわけであり、その中で中小企業というものは非常に国際化におくれがちな企業ですので、そういったものに対する対応は当然にしていかなければいけない、今の段階から準備していかなければいけない政策課題ではないかなと思います。

2番目には、これは言わずと知れた、TPPに参加するということであるならば、TPPに参加することが国内で営業している日本企業にどの程度影響があるのかというのは、私はまだわからない部分もあるのですけれども、少なくとも自由貿易になるということであるならば、外から日本に入ってくる商品が、今でもほとんど関税がない状況ですので入りやすいのですけれども、さらに入りやすく可能性もある。そういったときに、日本にいなながらも国際競争の中にさらされる可能性もあると思いますので、その点のところが必要ではないのか。

3番目に、なぜそう言っているかということは、インアウトにおいても、次の7ページのところにあるのですが、いながらにしてインターネットを介して自社の商品を販売するみたいなことを言っているわけですが、インアウトにおいても日本国内でやることがある。逆にアウトインというものは、まさに日本にいるところでどうするか。そういうふうに考えたときには、やはり日本国内でインアウトか、アウトインか、関係なく、中小企業に国際化ということを進めていく意味でも、海外展開の促進というよりはグローバル経済化に応じた中小企業の支援という、双方向が入るような形に、その中で現在は海外展開の促進の政策に非常に力を入れていることはわかっておりますので、そこを強調することはいいと思うのですけれども、アウトインも含みを残すような形のものがよろしいのではないのかなというのが1つ目の意見であります。

もう一つは、NPOの扱いは今回、定義から外れるということとして、そのこと自体はそういう政策判断もあるのかな、ここに書いてあるとおりにかなと思うのですが、ここに書いてある理由づけの中で、ちょっとよくわからないところなのですが、中小企業に関する団体に係る規定というものが、中小企業支援団体として考えるのか、それとも支援の対象として考えるのかというのはちょっとよくわからないのです。

私は結構、NPOのことは言っていたのですが、それは支援団体として認めてくれということではなくて、支援の対象として、端的に言ってしまうと、NPOは非常に融資とか資金力に限界があって、確かに利益を目的とするものではないところに大規模なお金が必要なのか

という意見はあると思うのですけれども、一方でPFIとか非常にいろいろなことを、ハードあるいはソフトのインフラに関してプライベート・ファイナンス・イニシアチブを入れようとするときには、やはりNPOはどうしても重要なプレーヤーになると思いますし、そういったときに、やはりPFIというものはどう考えても先行資金が必要になるものですので、そういった資金を受けられるような形のものにはぜひつくっていただきたいなと思っておりました。

ですので、個別法でそういうものがカバーできるのであれば結構なのですけれども、その点、この条文からどういうふう読み込まれるのかなというのが疑問でありましたので、これは1つ質問ということです。

○松島委員長 ありがとうございます。

事務局の方からお答えいただけますでしょうか。

○蓮井企画課長 まず1点目の海外展開の促進というものは、そこを強調するのは重要ですが、それだけではないですね。インアウトだけではなくてアウトインが入ってくるということで、日本経済のグローバル化に対応した中小企業支援が重要であるということにつきましては、御指摘の点もございまして、単に外に展開するだけではなくて、外の方に対して中小企業の取り組みをPRをすることで、むしろ外から中に入れていくことも重要であるということは認識をしているところでございます。

そういったことも含めて、今、法律等についても検討を進めているところではございますので、御指摘を踏まえた形で、特に必要なことで、中小企業の海外展開の促進という形にはなるかと思うのですけれども、そういった問題意識も踏まえた形でそこは検討したいと思っております。

2点目のNPOの扱いでございしますが、具体的には、先ほどございましたのは、今、条文が手元になくて恐縮ですけれども、中小企業基本法の第7条の第2項で「その他の中小企業に関する団体」ということでありまして、その基本理念に中小企業の成長・発展というのがございすけれども、それに向けて中小企業者とともに主体的に取り組むよう努めるものとするでございす。その上で現行のNPOにつきましても、例えば昨年成立しました経営力強化支援法という法律の中でも、中小企業者に対して、メンバーシップの中に2分の1以上、中小企業の方が含まれているような場合で、そういった中小企業に対する財務上の計画策定等のお手伝いをする、そういう支援をするようなところに対しましては中小企業者とみなして、中小企業信用保険の適用を行うといった支援措置を講じている例もございす。

そういう意味では、中小企業を支援する者としての支援なのですけれども、その方に対する支援措置というものも一定程度講じられてございますので、そういったことをちゃんと位置づけることによって、そこから始めていくことは重要ではないか。その上で、さらに「他方」と書いてある部分についての検討も進めた上で、今後よく詰めていくことが必要ではないかという理解で考えております。

○松島委員長 それでは、三浦課長どうぞ。

○三浦金融課長 NP0に対する資金面での支援のところでは1点補足ですけれども、例えば旧国民金融公庫、今は日本公庫の国民事業ですけれども、これでNP0に対する融資というものは行っております。例えば、特に介護とかああいう世界を中心に、国民事業でありますので、そんなに大規模な資金というわけではありませんが、年々、取扱高もふえてきている状況であります。

どちらかといいますと、そういうものは現実に、政策的に資金不足のNP0を支援しないということではなくて、そういった取り扱いも現に始まっておりますので、その上で中小企業としてそれをどう取り扱うのかは、また少し別の議論かなという気がいたします。

○松島委員長 ありがとうございます。

1点目の池内委員の御指摘は、例えば6ページの(2)の表題といいますか、それを「グローバル化への対応」とすると随分ニュアンスが変わってきますね。

日本経済全体がグローバル化しますから、その中で小規模企業とか中小企業全体にもグローバル化の影響が及んでくる。それに対応していけるような企業にするようなサポートが大事であるというニュアンスであったと思いますので、それは少し文章を考えてみたらいいのではないですか。

外から中に入れることを促進するよりも、いやが応でも入ってきてしまうのですから、それに対してどういうふうに体質を強化するか。体質を強化する中で、場合によってはそういう一部の企業が海外展開も戦略として考える、きっとこういうことですね。

池内委員、どうぞ。

○池内委員 先ほど3つほど挙げたのですけれども、もう一つ忘れていましたが、要するに現状においても、例えば旅館業とか観光業というものは、そもそも外資に頼らなければ成立しないぐらいのところまで来てしまっているわけですよ。

この前の尖閣列島の問題が起きたときに何が一番大きく影響を受けたかといいますと、旅行業なわけですよ。中国人が日本に来なくなったことによってホテルのキャンセルが来て、冬を越せないみたいな話とかも出てきている状況で、現状においても既に、ある一定の中小企業とか産業においては日本国内において外国人を相手に商売をしているところがあって、そういうものを例えばフォローしないでいきますと、資本力があって対応できるところだけが勝ち残って行って、いわゆる小規模的な旅館とかはどうやって対応していったらいいのかと考えているうちに、要するに国内の人ばかり相手にしていたので、国際化は全く対応が遅れているところで、どうやって対応していったらいいかがわからないうちに、お金をかけられるところがどんどん内装を変えて、周りも変えてみたいな、外国人客に対応できるような形になって行って、さらに進めていく。

そういうところまで、現状においても既に一定の分野においてはアウトインのところでも商売をしているところもありますので、そういうものも含めた意味で言っております。

○松島委員長 ありがとうございます。

今の点を私なりに解釈しますと、従来は国際競争とは無縁と思われていた旅館業もまさに国際競争の中にさらされているということですね。海外の顧客の視点からすれば日本に行くか、他のところに行くかということで選択をしている。もし日本の旅館業が海外からの顧客に対応してくれるなら日本を選択するということですから、国内にいながら国際競争の波にさらされているということですね。そういった旅館業の課題に対して、どういふふうに政策的な支援をするかということであろうと思います。「グローバル化の中での対応」といふふう理解していいかなという気がいたします。

多田先生、いかがでしょうか。

○多田委員 私の方は1点だけ、小規模企業者の定義のところについてなのですが、これは個別法に委任するということで、その手法自体は非常に現実的な方法なのだろうと思います。一律に硬直的な規定を中小企業基本法の方でつくるよりは、より柔軟な対応になるであろうと思います。

また、具体例で挙げられています宿泊業、娯楽産業のような労働集約型という問題についても、以前、中村委員からも非常に的確な指摘があったところであろうと思いますが、そこも踏まえているということになると思います。

あとは、委任立法するに当たっての枠組みのところを確認しておきたいと思います。委任をするに当たっての枠組みが当然必要になるであろうということになったとき、その枠組み自体はどうなるのかなというところがちょっと、さっとこれを読んだ段階ではわからなかったのですが、そこはどう考えたらよろしいでしょうか。

○松島委員長 それでは、事務局からお答えください。

○蓮井企画課長 委任の仕方あるいは枠組みでございますけれども、当然、何でもできるわけではございませんので、これもまた条文がお手元になくて恐縮なのですが、現行の中小企業基本法におきましても、まずおおむね、例えば製造業であれば3億円以下あるいは300人以下と書いてあります。ただ、それは施策ごとにその施策が基本理念の実現を図るため効率的に達成されるように定めると書いてございます。その上で各個別法、例えば先ほど出ました中小企業信用保険法とか、中小企業の新たな事業活動の促進に関する法律とか、それぞれにおいて実は中小企業の定義が置いてございます。これは法律で同じように、製造業などは300人以下または3億円以下とか、サービス業であれば例えば5,000万円以下または100人以下と書いてございますけれども、その中で、政令で定める業種に属するもので、政令で定める人数という書き方で政令の委任規定を置いてございます。

それで、今、申し上げた範囲なのですが、一部の特に細かい業種につきましては政令の委任規定が置かれておりまして、その政令の中においては、例えばゴム製品の製造業については、資本金は3億円なのですが、従業員数が900人以下とか、いわゆる情報処理サービス業、ソフトウェア業につきましては、これはサービス業なのですが、資本金が3億円以下、または従業員が300人以下とか、旅館業につきましては、資本金は5,000万円なのですが、従業員が200人以下という、大体この3つが多いのですが、定義が

されているわけでございます。

このようなストラクチャーと類似するストラクチャーを今回、小規模企業者の定義においても置きたいということを考えておるわけでございます。

○多田委員 わかりました。

○松島委員長 よろしゅうございますか。

○多田委員 はい。

○松島委員長 中村委員、何かございますでしょうか。

○中村委員 発言させていただきます。

総じて、これからの小規模企業政策のあり方を的確に、かつ丁寧にまとめておられまして、敬意を表させていただきます。

私ごとですけれども、私はある地方の商店街の一角にある小さなお店の出身で、せがれでございます。

○松島委員長 どこですか。

○中村委員 大分県の日田でございます。

私ごとで恐縮でございますが、もし私が継いでいたら、この法の理念、特に成長の視点からの資源を明確化し、加えて言いますと、小規模事業者の定義を弾力化するという、この明示は大変、経営上も励みになるだろうなと思います。まさに基本法のありようとして、2ページ目の目次を全体構成として見ても、私は皮膚感覚として納得するものがございまして、その点で感謝を申し上げたいと思います。殊に情報通信技術の活用であるとか、あるいは事業承継というものをこの本文中に織り込んでいただいたことについては実感を持って歓迎をさせていただきます。

クラウドコンピュータ等のことも触れてございますが、さらに言いますと、電子記録債権が7ページ目で記載をされています。上から5行目でございますが「加えて、電子記録債権のように」という、こうしたものにも対応していかなければならない小規模事業者はこれからたくさん出てまいりますので、こうしたことをきっかけにぜひ御支援をいただきたいのであります。

ちょっと飛んで恐縮なのですが、これに派生することで、今、先に申し上げておきますが、折しも本日18日をもって全銀協のでんさいネットが開業いたしました。17ページ目では設立予定であると書かれてありますので、あくまで時間的な細かな問題で恐縮ですが、この点を御修正をいただければということでございます。

さらに事業承継に関しましては、もろもろの対応がございしますが、実は未来会議の、本会議の中でも実際に経営者の方から御指摘がございましたけれども、経営者が金融機関に提供する連帯保証が事業承継の足かせになっているという現場の生の声がございました。現時点で中小企業庁さん、金融庁さん共催の研究会も開催をされておられますが、ぜひこうした生の声を反映するような政策をさらに継続して行っていただければと思います。

また、株式の承継につきましては既に法律で明定もされているところではございますが、

実はかなり相続予定者の中には複数の存在があって、その複数の処遇をどうするかということが大きな問題になるときに、単なる議決権のある普通株式だけではなくて、種類株式を言ってみればトッピングして、それぞれの処遇の方策に充てる。詳しくは申し上げませんが、単に普通株式だけで判断すると喧嘩の起こるところが、その種類株式によって随分と様子が異なるということもありますので、こうした点なども今後、政策の展開として御考慮いただければと思います。

以上でございます。

○松島委員長 ありがとうございます。

さまざまな意見が提出されましたけれども、ほかにございますでしょうか。

よろしいでしょうか。

(「はい」と声あり)

○松島委員長 そうしましたら、まず前半につきましては、ただいまいろいろいただきました意見を踏まえまして、また最終的な案をつくるようにしたいと思います。ありがとうございました。

それでは、次の後半の部分に移りたいと思います。資料2の中の2. の経営支援体制等以降の部分につきまして、事務局から御説明をお願いしたいと思います。

○蓮井企画課長 恐縮でございますが、資料2の8ページ目の真ん中よりちょっと上の2. の経営支援体制以降の御説明をさせていただきたいと存じます。

「2. 経営支援体制（「知識サポート」の抜本的強化）」でございます。

「2-1. 問題意識」については、先ほど申し上げたとおり、これは未来会議での報告書の提言を踏まえたものでございます。

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・成長・安定化・事業承継、こういった各段階での必要となる実践的で生きた「知識」を円滑に共有できるような新たな仕組みを構築するという一方で、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というところでございます。

それに際しては、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ということで、意欲ある個人の集合体として構成される仕組みとするといったことが書かれているわけでございます。

それを受けて「2-2. 『知識サポート』の現状と課題」ということで検討したところでございます。

まず第1に、国内需要の減少や新興国との競争激化等の非常に厳しい経済環境の中で、中小企業・小規模事業者が抱える経営課題も非常に複雑化・高度化・専門化しているということでございます。これに伴って、その経営支援ニーズも複雑化・専門化しているのですが、中小企業・小規模事業者は十分な経営支援が受けられていないということで、その傾向は企業規模が小さいほど顕著である。

未来会議においても、1,623名のうちの1割弱の御意見が「知識サポート」に関するもの

であったということでございます。

それを受ける形で「2-3. 中小企業・小規模事業者に対するビジネス創造支援の意義」として、まず「(1) 事業の趣旨」でございます。

先ほど来、申し上げているような経営課題が複雑化・高度化している中で、きめ細かな経営支援体制を再構築することが必要であるということでございます。そのいわば第1弾といたしまして、経営支援の担い手の多様化や活性化のための中小企業経営力強化支援法を昨年8月に施行し、これまでに約5,500の支援機関を認定したところでございます。

他方、全国各地の中小企業や小規模事業者それぞれが持つ多様かつ高度な経営課題に対しまして、それらの課題に資する経営支援の充実を図るため、認定経営革新等支援機関による支援を含めた、新たなビジネス創造のための実践的で生きた知識、さらにはきめ細かな経営支援を、既存の専門家スキームを活用しながら、隅々まで行き届かせるための体制の再構築は必要ではないかということが今回の趣旨でございます。

これを受ける形で「(2) 事業内容」といたしましては、支援対象は、A)として女性経営者や若手経営者を初めとする小規模事業者。B)として創業予定者。これは第二創業も含みます。C)として事業再生や再チャレンジに取り組む中小企業、こういった方々に対して、これらの者が行う起業や創業、業務の連携、海外展開や販路の拡大、事業再生等の新たな取り組みに対して、以下の3つの点を有機的・総合的に結びつけた支援を実施することが重要と考えております。

①といたしましては、ITを活用した支援情報提供の事業。こちらはITを活用して実践的な知識やノウハウの提供・交換を行う事業でございます。例えば政策情報の提供や申請受付のサービス、コミュニティ形成やマッチングのサービス、さらに企業間の業務連携の支援サービス、経営改革支援のサービス等を中小企業・小規模事業者等に提供するというところでございます。

②といたしましては、地域におけるビジネス創造支援事業ということで、認定経営革新等支援機関、既存の商工会や商工会議所、税理士、金融機関、NPO、民間コンサル等の意欲・能力・実績のある支援者による、地域での膝詰めの相談やビジネスマッチング等を自活的に行うということでございます。

③で、そういったところで必要な、高度な支援を行う専門家等のニーズが出た場合に、その専門家を地域の隅々まで派遣するといった事業。

この3つの仕組みを有機的・総合的に結びつけた支援が重要であると認識をしております。その中で今回、このITのところについて法制化が必要であるということを整理しております。

その必要性につきましては、全国各地の中小企業・小規模事業者等のそれぞれが持つ経営課題の解決に資することが重要でございますが、とりわけ小規模事業者等に必要な情報が行き届くような、安全で使い勝手のよい情報提供サービスであることが必要でございます。

そのため、国といたしましてIT活用支援情報提供事業といった事業を実施する能力を有する事業者を法的に認定し、一定のチェックと必要な支援を講ずることによって、中小企業・小規模事業者等の経営支援体制の強化を図ることが適切であると考えております。

その上で、これは以前も御指摘がございましたが、措置後、小規模事業者の利便性が向上しているか等の点について、フォローアップをちゃんとしていくことが重要であって、そのような仕組みを設けるべきであるということでございます。

続きまして「3. 下請取引等の適正化」でございます。こちらにつきましても、以前の御議論を踏まえた形でのまとめをしているつもりでございます。

下請取引につきましては、下請代金支払遅延等防止法に基づく規制等をされているわけですが、その違反件数は依然減少していない。その大部分は、親事業者の担当者的下請代金法に対する認識不足等があるということでございます。親事業者のコンプライアンス体制の整備等も含めて、体制整備を速やかに行うことが必要である。

また、悪質な親事業者の違反への対応としての、相談しやすい環境の整備が重要である。

さらに、悪質な親事業者に対して十分な取り締まりを行うことができているかを十分に検証する。さらに対象をほかの取引にまで広げるかどうかについては、適切な調査・検討を行い、必要な場合には、制度見直しを行うべきではないかというのが未来会議における提言でございました。

こちらにつきまして、まず調査・検討を行った結果を以前御報告したと思うのですけれども、それを踏まえる形での論点整理といたしましては、中小企業の取引の実態といたしまして、まず下請取引以外の取引につきましては、発注側の都合により行われて、結果として中小企業が経済的に損害をこうむる可能性のある行為は、全体として一定程度見受けられますが、経済的な損失の発生する割合は下請取引より低い。

他方、下請取引につきましても、親事業者による下請代金法違反のおそれのある行為が一定程度見受けられたということでございます。

「(2) 下請代金法に基づく取締り状況」でございますが、こちらにつきましては書面調査や立入検査の件数を増加させるなど積極的な運用をされているということで、ある程度改善が図られているものの、まだ一定程度、違反行為あるいは違反のおそれが存在するというところがございます。

そういうことで、下請取引の適正化につきまして、今、いろいろベストプラクティスとかガイドライン等の策定などを行っているところでありますとともに、相談体制におきましては、ADR手続等を全国47都道府県で行っているところでございます。

「下請かけこみ寺」に対する相談件数も年間4,000件以上に達しているということでございます。

相談内容は、建設業関係、下請代金法関係が多くなっているということでございます。

他方で、中小企業は、ほとんどの場合、取引先による不当と考えられる取引上の行為について、他者への相談をあまり行っていない。相談を行っている場合の相談先としては、

弁護士さんや司法書士さん等の専門家が多いということが実態として出てきたわけでございます。

これを踏まえた方策といたしまして、12ページ目以降でございます。

まず下請取引以外の取引につきましては、さまざまな業界特有の取引実態、あるいは経済損失の発生の可能性が下請取引よりは低いのではないかとということもございまして、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ちょっと困難ではないかとということで、下請取引以外の取引につきましては、公正取引委員会において、引き続き、独占禁止法の厳正かつ的確な運用により対応していくことが適切であるということで、他方、取引慣習については、ベストプラクティスなどを活用しながら、優越的地位の濫用については親事業者等に対する周知を図っていくことが重要であるということでございます。

一方、下請取引につきましては、下請代金法の積極的な運用はされていて、一定程度の改善が見られることは積極的に評価すべきであるという御指摘も前回いただきましたが、一方、下請代金法違反行為は依然として存在していることから、一層の運用の適正化について検討を深めるべきであり、ただ、運用強化の副作用等もございしますが、そのバランスを見ながら、検査や指導手法の改善などにより強化していくという観点で整理しております。

あわせて、先ほどもございましたが、社内のコンプライアンスということでございますので、その強化を推進するというので、大企業の経営者層に取引の実態を知らせるような取り組みは重要であるということでございます。

相談体制でございますが、先ほど申し上げましたように、相談をした場合には一定程度の成果を上げていて、ただ、相談するになかなか至らないところがございしますので、より相談しやすいような環境の整備が重要でありまして、そのために中小企業の取引全般に対応した相談窓口とした上で、相談者の意思を尊重しながら、寄せられた相談の内容を考慮し、取り締まりを行っていくということで、提供された情報の扱いについての検討等もあわせて行っていくことが重要と考えております。

一方「4. 下請中小企業等の振興への対応」でございますけれども、こちらも前回の骨子等を踏まえた問題意識を整理させていただいております。

この問題意識も同様に、未来会議における提言でございますが、特に中小企業・小規模事業者グループの活用ということで、横のつながりをベースとした活用。それから、生産性の向上ということで、外部のそういう知見を活用すべきではないかということが御指摘いただいているところでございます。

現状等でございますが、下請取引の現状は、これは従来から議論がございしますが、取引額の最も多い企業への依存度が50%を超える下請中小企業も約4割存在するというところでございます。下請取引は、当然ながら新規の顧客の開拓の必要性がないということ等のメリットがある一方で、無理な注文とか価格等の取引条件の変更が難しいといったデメリットもあるということでございます。

ただ、現在の親企業の状況でございますけれども、グローバル化の進展等により、分業の流動化が進展している。さらに、製造業を中心に下請中小企業の受注が減少している中で、親企業さん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ということでございます。

一方、親企業のニーズと下請企業の対応状況ですが、今、言ったようなことから、全ての工程をいわば一括して受注する取り組みを行うニーズが生じているところでございます。また、それを受ける形で下請中小企業の側でも、みずから取引先を開拓する取り組みによる自立化を図り、顧客のニーズに応えるような「課題解決型ビジネス」といったものができる企業は比較的好調であるということでございます。しかしながら、そういった取り組みをまだ行っていない下請中小企業も3割に達しておりますし、取引先開拓がなかなかうまくいっていないところが約半数で、十分な成果が出ていないという声もございます。

その中で、下請中小企業振興法でございますが、現行は親企業と下請中小企業との関係で協力して行うスキームになっているわけでございますけれども、これが現状を踏まえますと、その縦の対応だけではちょっと難しいのではないかとということでございます。そういうことで、これも御議論がございましたが、従来の親企業と下請中小企業の縦の関係も有用である一方、連携の仕方も多様なことから、それぞれの下請中小企業に合った連携を可能とするような、全体を包含するような法律が必要なのではないかと御指摘もございました。

そういうことも踏まえまして「4-3. 下請中小企業の振興についての考え方」でございます。

まず(1)で、上記にもありましたように、下請中小企業は厳しい中で生き残っていくためには、受け身ではなくて、課題解決力を高める、提案できるような力をつけていく、こういったことが重要であるということ。

それから(2)にありますように、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いるのが下請中小企業としての特徴でございます。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はやはり限界があるということで、下請中小企業同士の連携の強化が重要である。

それでは、そういった取り組みを図っていくに当たって、親企業を初め、経営革新等支援機関ですとか下請企業振興協会等が、企画や設計などのノウハウの提供、さらに取引先開拓などに関する協力を行っていただくということでございます。

こうした取り組みを支援するために、親企業と下請中小企業の協力ということで振興を図る体系となっている現行の下請中小企業振興法を改正し、従来の縦の関係・連携に加えまして、下請中小企業同士が横に連携をして、特定の親企業以外の新たな親企業等との多様な取引関係を構築するといった事業に対する、国からの金融面の支援等を行うということまで下請中小企業振興の幅を広げて、支援を強化すべきではないかとということでございます。

なお、先ほど申しあげましたように、親企業や経営革新等支援機関、下請企業振興協会がこうした取り組みに対して一体となって協力するということがございますし、さらに現行法の活用が十分でないことも踏まえまして、国や経営革新等支援機関が一体となりまして、下請中小企業同士の連携体を構築する支援を行うなど、認定制度の活用を促進する仕組みづくりが重要であるということでございます。

続きまして「5. 資金調達・事業再生（（1）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、簡単に御説明したいと思います。

「5（1）－1. 問題意識」は、先ほど来、申しあげているとおりでございますが、未来会議における指摘事項の中で、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、ABL（動産・債権担保融資）の促進について、必要な制度・環境整備を進めるべきである。

また、ABL促進のための売掛金譲渡禁止特約についての制限的な取り扱いの検討等が指摘されたところでございます。

「5（1）－2. 創業や成長のための資金調達の現状・課題」につきましては、前回のワーキンググループで整理をさせていただいたところでございます。

まず、直接金融市場からの資金調達が困難ということでございますので、不動産担保や個人保証による資金調達を行ってきたところでございますけれども、こうした中小企業の金融につきましては、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している。そもそも担保となる資産も少ないわけでございますので、資金調達の制約にもなっているということでございます。

また、中小企業向け貸し出しの全体額は縮小傾向でございますが、その中で中小企業向け貸し出しに占める信用保証付きの貸し出しのシェアは、リーマンショックや大震災以降、増加傾向にございます。

そういうことで、こういった小規模企業の経営状況等につきましても、多様な資金ニーズが他方で生じているということで、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、新たな分野等に挑戦していくためには、みずからの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ということでございます。

こうした観点から、さらには「（3）資金調達手段の多様化」ということで書いてございますように、これは先ほど申しあげましたけれども、その中で特に売掛債権や在庫等の事業資産を担保とした、ABLと言われているような融資の手法を活用していく。そういうことで、金融機関としても事業内容を把握するということがございますので、両者のリレーションシップを高めながら、中小企業・小規模事業者の成長を促していくことが重要であるということでございます。

そういうことで、既にいろいろな制度的な対応をしているわけでございますけれども、

まだABLの市場規模は、年間2,000億円から3,000億円程度と限定的であります。

しかしながら、流動資産の規模につきましては、資本金1億円未満の中小企業・小規模事業者だけで見ましても、122兆円と大きいことから、さらなる活用の余地はあるのではないかと考えております。

その中で「(4) 電子記録債権について」で、17ページ目にございますように、先ほども中村委員からお話でしたが、でんさいネットの運用が開始されたということでございます。全国約1,300の金融機関が参加予定で、さらなる資金調達や資金繰りに重要な役割を果たすことが期待されることにございます。

若干、事実関係が長くなってしまいましたが、それを受けて「5 (1) - 3. 創業や成長のための資金調達の枠組みの方向性」でございます。

これも前回整理させていただいたところでございますが「(1) 総論」といたしまして、リスクとリターンのパターンが異なる成長指向型、地域密着型の大きく2つに分け、それぞれに応じた適切な資金調達の枠組みを整備する。さらに、その前提として起業・創業のための資金助成という意味で3つの枠組みに整理することが適切と考えております。

その際、資金拠出後のモラルハザードを防ぐ観点から、出資や融資のそれぞれの特徴に応じたガバナンスのあり方についても検討を深めることが重要であるとと考えております。

それでは、まず最初に「(2) 成長指向型の中小企業・小規模事業者のための資金調達の枠組みの方向性」でございますけれども、要は成長指向型の中小企業・小規模事業者は、グローバル市場も視野に、事業拡大、海外展開等を行って、急速な成長を図っていくということでございますので、それに要する資金は、ある意味、リスク性が高い資金でございます。それで、通常の融資による資金調達が困難な状況でございます。本来はキャピタルでの調達が重要でございますが、ベンチャーキャピタル等による投資も低調ですし、IPO市場も、最近はちょっと変わっているかもしれませんが、それほど活発とは言いがたい状況にもあるのではないかと考えております。

そういうことで、急速な成長を融資の形でも支援できるような資本性資金の供給が重要ではないかと書いてございます。その際、政府系金融機関による資本性資金の供給については、民間資金の呼び水となるようなことで、ノウハウの伝授等が重要であると書いてございます。

加えまして、中小機構によるファンド出資ですとか、小規模企業向けの出資スキームの創設などが促進されるのが望まれるということでございます。

こうした成長指向型の企業も、さらに成長の資金以外にもさまざまな資金需要がございます。それぞれの段階・形態・指向に応じた資金が求められていることから、認定支援機関等による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であるとと考えております。

一方、地域密着型でございますが、こちらにつきましては、地域経済に根差した、安定した事業を目指す経営を行うということ、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が求められているところでございます。

これは地域金融機関とのリレーションシップの重視が重要でございますが、それを補完するものとしての政府系金融機関があるということでございます。

一方、その中でもやはり地域において根差しながらもチャレンジングな取り組みをされる方に対しては、先ほど来、申し上げた経営支援と一体となった融資、あるいは資本性劣後ローンの供給等を図っていくことが重要であると思っております。

なお、その前提といたしまして申し上げましたが、起業・創業の資金調達の枠組みにつきましては、いわば若手・女性起業家、先代から事業を引き継いだ若手後継者等、あるいは大企業等からのスピンアウト人材等につきまして、そのスピンアウトして事業を始めるきっかけになるようなシードマネーを大胆に供給するといった助成制度の創設が必要ということで前回は整理させていただいたところでございます。

その中で、電子記録債権の位置づけでございます。

18ページ目から19ページ目でございますように、新たな社会インフラも立ち上がっているということもございますので、中小企業信用保険法の改正で、信用補完制度の対象に電子記録債権を位置づけることによって、電子記録債権のさらなる普及・拡大を図ることを通じて、資金調達手段の多様化を図っていくことが重要であると考えております。

なお、その資金の関係で「5. 資金調達・事業再生（（2）小規模企業者等設備導入資金助成制度の取扱い）」でございます。

これは「5（2）－1. 問題意識」でございますように、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の構築といったものとあわせ、時代的役割を踏まえて、廃止するべきではないかという提言をいただいているところでございます。

この制度は、既に御説明したかもしれませんが、必要となる資金の半分を国が無利子で都道府県に貸しつけ、都道府県が小規模企業に対して必要な資金の半分を無利子で融資する、あるいは設備を貸与することで実施することを支援する制度でございます。

しかし現在、資金貸付事業は22、設備貸与事業は17の都道府県で休止しておりまして、両方とも休止している都道府県は11に上っております。

めくっていただきまして、事業の実績で、平成初期、平成4年ごろは実際に1,062億円くらいございましたが、それをピークに約7分の1に減少しております。現行制度移管後も10年間で実績はさらに3分の1に減っているということでございます。

その長期的な大きな要因といたしましては、もちろん小規模事業者の設備投資の減少が考えられるわけでございますが、さらに平成14年、従来、これに機械類信用保険という保険がついておりましたが、これが廃止されたことによって、都道府県としてもリスクがとりにくいということもあり、事業規模を縮小する一方で、信用保証付きの制度融資の活用が増加している実態が見られることが考えられます。

こういったことを踏まえまして、信用リスクが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いった考え方がある一方で、一部の貸与機関では延滞債権等が存在し

ているといったことも踏まえ、小規模事業者の資金調達支援における、産業振興センターなどと金融機関の役割分担について見直しを行うことでガバナンスを強化する必要があるということでございます。

具体的には、返済の実現可能性についての最終的な審査、あるいは適切な債権管理と債権回収を行う主体というものは、金融についての専門の知識・ノウハウを持つ金融機関に委ねるべきではないか。産業振興センター等は、地域の産業振興・企業支援や、企業の金融機関へのあっせんまで行うという形での役割分担が望まれるのではないかとということでございます。

その中で、さらに小規模事業者の経営課題が多様化する中で、先ほど来、申し上げておりますが、より設備資金だけに特化したものではなく、より広範な資金ニーズに対して、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ということから、資本金の供給、さらに認定支援機関による経営支援と連携した融資や保証などの新たな金融支援措置が相次いで創設されているところでございます。今後は、これらの各種制度の利用を奨励すべきであるということでもあります。

こういったことを踏まえて、本制度といたしましては国の制度といたしましては廃止し、上記の新たな融資や保証制度の利用を奨励する。その場合、本制度を実際に運営しているのは都道府県でございますので、これに対しまして、小規模企業の資金調達に関する新たな枠組みの全体像を示した上で、適切な経過措置及び経過期間を設けることが必要と整理してございます。

最後はやや新しい議論で「5. 資金調達・事業再生（（3）事業再生支援の促進）」という点でございます。

「5（3）－1. 問題意識」としましては、リーマンショックや東日本大震災の影響に加え、円高等の進展による国内事業環境の急激な変化ということで、こうした業績悪化を余儀なくされている中小企業・小規模事業者に対しまして、金融機関等による中小企業金融円滑化法に基づく貸付条件の緩和等がされてきたところでございます。

この法律を利用している事業者数は30～40万社に上るということでございますが、その中で事業再生等が必要な事業者数は5～6万社存在するという金融庁の推計がございまして、こういった再生や経営改善の取り組みを政府全体で徹底的に支援することが重要であるという状況になっております。特に、こうした事業再生等が必要な事業者への対応につきまして、地域金融機関では、貸付条件の緩和の太宗を占める規模の小さな中小企業・小規模事業者についてまできめ細かな支援ができる体制になっていないのではないかとという問題点も指摘されているところでございます。

こうした観点を踏まえ、みずからでは経営改善計画を策定できない多数の中小企業者に対し、先ほど来、申し上げております中小企業経営力強化支援法に基づく全国の認定支援機関が支援を行うとともに、全国47都道府県に設置されている中小企業再生支援協議会の機能を抜本強化し、質・量ともに支援先数を増加させることが重要であるということでご

ざいます。

また、こうした事業再生の促進に当たって、中小企業・小規模事業者が経営改善計画を策定するに際しましては、金融機関同士が協調して支援体制を構築することが重要であるとともに、金融機関による事業再生支援に当たっては貸付条件の緩和のみならず、債権放棄や債務の劣後化（デット・デット・スワップ）、債務の株式化（デット・エクイティ・スワップ）といった抜本的な再生支援が求められているわけでございます。こういった再生支援を促進し、地域の再生支援体制の構築を図る観点から、日本公庫においては今まで法律上実施ができなかったデット・エクイティ・スワップに係る業務を、民間金融機関同様に追加することが必要ではないかということを書かせていただいております。

すみません、ちょっと長くなりましたが、以上でございます。

○松島委員長 ありがとうございます。

最後の21ページ以外は前回、大体議論を整理したところでありまして、それを踏まえた記述をしております。21ページは今回、最終的な取りまとめに当たって追加した項目でございますが、まず中村委員からコメントをお願いできますでしょうか。

○中村委員 ありがとうございます。

それでは、私の専門領域である金融の周りについて若干お話を申し上げます。もちろん、これまでの御議論を取りまとめられた文書全体について異論のあるものではございません。

ただ、若干気づきの点がありますから申し上げるのですが、16ページ目以下の「（３）資金調達手段の多様化」のところ等について、ABLについて言及をされてございます。これも極めて時宜を得たことなのですが、2月5日に金融庁が「ABL（動産・売掛金担保融資）の積極的活用について」という文書を公表されました。これによりまして、在庫あるいは売掛債権の担保評価の運用の明確化であるとか、あるいは電子記録債権の優良担保に準じた取り扱いであるとか、加えて言いますと、ABLによってモニタリングをしている場合、経営改善資料がそれによって作成されていれば、現行リスケ先について、経営改善計画ができていなくても不良債権とみなさなくてよいという、極めて画期的な、踏み出した円滑化法期限切れ対応策を言われておられます。こうした観点等もありますから、ぜひABLに關しましては、信用保証制度の充実も当然ですけれども、他省庁との連携を加えられていただきまして、より積極的に御支援をいただければということが1点でございます。

それから、17ページ目の「（４）電子記録債権について」であります。先ほど御案内のとおり、おりしも本日、全銀協のでんさいネットが開始をされたわけでございますが、従前から御案内のとおり、地域金融機関において、単なる支払い決済機能のみならず、信用創造機能としての与信で電子記録債権を扱う動きが活発化してありまして、その中で電子記録債権割引、あるいは電子記録債権担保貸付における信用保証制度の創設の声が日に日に高まっていることが現実でございます。この際、この答申等を踏まえられて、なるべく早目に信用保証制度を開始していただけますとありがたく思っております。

さらに「5（１）－３．創業や成長のための資金調達の枠組みの方向性」ということで、

その後、論じられておられます。この点についても若干触れさせていただきますが、成長という視点は、実は金融機関のいわば基本原則と言われるものに、安定性や流動性とともにも公益性や成長性ということがうたわれているところで、やはり地域の企業に寄り添って金融機関が何をすべきかというときに、デットの対応だけで行っていくのはいかがなものかと、私は持論としては思っております。もちろんデットが中心であることは間違いないですし、単純に言えば、株式として出資をするといっても独禁法・銀行法上の制約があることは間違いありません。

そういった観点からしますと、もろもろのファンドのスキームを通じた資本金の供給ということ、あるいは資金的劣後ローンということも考えられますが、例えば将来、小さな企業が成長し、中堅企業になる、大きな企業になるということが見込まれる、あるいはそれを意識して現実に頑張るといっているのであれば、将来の企業価値を前提にした新株予約権をセットした融資であれば、あくまで普通株式は現実に発行されていませんから、将来の新株予約権を楽しみに、転換を楽しみにさせていただきますという趣旨の融資展開も可能ではないかと思われまます。

現時点では、一部、政府系金融機関や民間金融機関の特に公開を目指す企業の、直前、公開が現実的にわかっているような企業に対してのみ、そうしたものが行われていますが、より踏み込んだ形で小さな企業支援のためにそのスキームが考えられてもよろしいのではないかということを一言申し添えさせていただきます。

そのほかのことについては、この書きぶりで全く異論はございません。

以上です。

○松島委員長 ありがとうございます。

多田委員、御意見をいただきたいと思えます。

○多田委員 下請取引の適正化と振興法については、これまでの議論を十分踏まえた上で、下請法の対象となる取引とそれ以外の取引ということで分けていただいた上で、下請法の対象外のものについては、これは独禁法、具体的には優越的地位の濫用の方で対応していく。むしろ、形式的・画一的なルールというものは現段階では難しいのではないかと。ただ、今後も「慣行」というものについては実態について調査・整理を行っていくということ、さらには相談体制の強化というところも含めて、これまでの議論をきれいにまとめていると思えます。

あと、振興法につきましても、縦の関係だけではなくて、加えて横の関係も入れようではないかということの取り組みが記載されているということになりますので、過不足なく触れられているかなと思っております。

○松島委員長 ありがとうございます。

金融課長の方から先ほどの中村委員のコメントに対して何かレスポンスがあればお願いをしたいと思います。

○中村委員 1点、私の補足意見でよろしゅうございますか。

○松島委員長 どうぞ。

○中村委員 新株予約権のことですが、実はこれは将来、企業が実際に発展した場合に、普通株に転換をして自社株買いをしてもらうか。実際にそれで買える体力になっているはずである、あるいは他人が買ってくださってもよいぐらいの企業価値を構成しているはずであるという前提で、あらかじめ新株予約権として構成してセットするわけですが、この文書の中にはガバナンスの視点が織り込まれていましたが、ガバナンス確保という観点ではコベナンツに基づきまして、不正行為を行った場合には直ちに普通株に転換し、その普通株は現在、5%を超えますと独禁法上1年以内に金融機関は処分しなければなりません、したがって、金融機関としては不正行為が行われたら普通株に転換して、それを売却します。誰が支配するかわかりませんよという状態になります。

こうしたことを一つ、警告・牽制として織り込むということで構成することもあってよろしい。私自身は、その趣旨のことは以前、論文で表明しましたが、そうしたことも勘案をしてくださればよいということで、今、直ちにということを申し上げているつもりはございません。

○松島委員長 ありがとうございます。

ただ今のご意見に対して三浦課長からレスポンスをお願いします。

○三浦金融課長 ABLの積極活用については、おっしゃるとおり、金融庁とも連携をとって、引き続きしっかりと推進をしていきたいということで考えております。まさに今回、電子記録債権を保証の対象に追加をするということもそれを推進する一環であると考えておりますので、よろしくお願いいたします。

それから、電子記録債権の信用保証の関係で、早くこれが法律を通った暁にはということですが、おっしゃるとおりであると思います。国会で法案を御審議いただき、なるべく早く通していただいて、なるべく早く制度が創設できるようにということで努力をしていきたいと思っております。

最後のワラントつき融資の件につきまして、中村委員よく御案内のとおり、日本公庫で5年ほど前からワラントつきの融資制度というものを実施しております、正直申し上げて、余り実績がそんなに上がっている状況ではないと思っております。

なかなか難しいのは必ずしも、少なくとも日本政策金融公庫でやる場合には、上場といえますか、公開を前提としないようなケースも引き受けていて、少し出口のところはどうするのかということを含めて、もう少し議論が必要かなと思っておりますけれども、先々、成長する企業、成長が見込まれる企業について、どうリスクをとっていくかということももちろん一つの形であると思っております我々も制度を創設しておりますので、引き続き検討していきたいと思っております。

○中村委員 ありがとうございます。

ちょっとよろしゅうございますか。

○松島委員長 中村委員どうぞ。

○中村委員 さらに補完でございます。課長、御発言ありがとうございました。

事業再生の観点で、これの画期的な視点として再チャレンジのイメージといいますか、趣旨を含まれる、この新しい21ページ目の記述、これが位置づけられたのはとてもよいことであると思うのですが、ここでも日本公庫さんのことが言われています。日本公庫さんは別にこれまでできなかったものを行うということでございますから、新株予約権を株式に転換した場合、日本公庫さんはなかなか難しい点があったかと思うのですが、こうしたDESができるのであれば、新株予約権の将来の株式転換による措置も大方できるのではないかとも見込まれますし、もちろん日本公庫さんだけではなくて、それが呼び水となって民間金融機関が積極的に取り組んでいければよい。それによってデットとエクイティの壁をできるだけ低くして、地域金融機関、地域金融全体が盛り上がっていけばよいわけでございますので、この点などを指摘をさせていただければと思います。

以上でございます。

○松島委員長 ありがとうございます。

三浦課長からは、特にコメントはありますか。

○三浦金融課長 いえ。

○松島委員長 ありがとうございます。

多田委員、どうぞ。

○多田委員 あと、これまでの会議の中で下請取引についての法制についてお話が出た際に、たしか池内先生の方から、この前身の会議といいますか、いろいろな方たちからの実際の声を聞くという場では、下請取引以外の取引について、あるいは下請取引についてもそうかもしれませんけれども、もっと執行を厳しくという声、そして下請法対象以外の取引についての規制への要望が強かったということがありますので、その要望に対する答え方として、さらなる表現としては何かもう一つ文章を加えるとか、そういうことはあるのかもしれませんが、そこのところは私が前身の会議で参加してなかったこともあり、実感として持っていない部分ですので、ぜひ、もし池内先生の方から補充があればお願いできればと思います。

○松島委員長 ありがとうございます。

それでは、池内委員のご意見をいただいた後に、桜町課長の方からレスポンスをしていただきたいと思います。

池内委員お願いします。

○池内委員 前のときに言わせていただきましたのは「下請かけこみ寺」なんかに結構いろいろな情報が入ってくるのだらうと思うのですが、そういったものが本当にフィードバックされているのか、どうなのかというところに問題があるのかな。特に「下請かけこみ寺」につきましては、日弁連の方に人を出してくれという依頼が来て、出したのですけれども、それ以降のフォローアップとかフィードバックがなくて、何が問題になっているかということ自体が弁護士会の中で、下請取引の中でこういうことが現実的に問題になって

いるのだみたいなものを吸い上げる形になっていない。これは中小企業センターの方から言われていることですので、多分、事実だと思うのです。

そういうこともあるということ踏まえた上で、今、やっていること自体でかなり対応できているところがあるのですけれども、やはりそれをもっときっちりフォローアップして、事例分析するなり、あるいは関連機関に対する啓蒙活動、関連機関というのは日弁連も含めてであると思うのですが、そういったようなこともより展開して行って、より適正な取引ができるような仕組みにする形で対応されたいかがですかみたいなことを言ったつもりでございます。

○松島委員長 それでは、桜町課長の方からレスポンスをお願いします。

○桜町取引課長 下請の方の御相談というものはなかなかしにくくて、相談した後もどれだけ自分の悩みを解決してもらえるのだろうか、あるいは相談したことによる逆の副作用みたいなものが生じないか。いろいろな心配事を抱えながら相談に来られる方が結構多いものですから、その取り扱いをしっかりとやるのがまず第一であると思っております。

それを個別の案件の中で、解決すべきところはしっかり解決をして下請の保護を図るところがまず重要でありまして、さらに今、池内先生がおっしゃられた点は、制度論としてそういった情報をどう分析をしてつなげていくのかということであると思っておりますので、それは今回のワーキンググループの下請代金法を改正すべきかどうかという検討の中でも一定程度したつもりではございますけれども、引き続きさまざまな、相談事案は多種多様にわたっておりますので、そういったものも引き続きしっかり踏まえながら、関係機関ともよく相談をして議論をさせていただきたいと思っております。

○松島委員長 ありがとうございます。

池内委員、何かコメントはございますでしょうか。

○池内委員 まず金融のところなのですけれども、先ほどから議論が出ているDESとかワラントとか、円滑化法のイグジットも含めてなのですが、こういうことをやる前提として、どうしても中小企業の場合はほぼ定型的に定款の中に株式譲渡禁止条項が入ってしまっていて、それがありますと非常にこういうことをやりにくく、要するにイグジットができない株を持たされる形になりますので、これをどうするかというのはかなり大きな問題になると思うのです。

これは会社法の中で株式譲渡のあり方をどうするのかというところの問題にも含まれてくるのですけれども、ただ、どうしても対応しなければいけないのはこの問題が一つあるのかなというのと、それから、金融機関が株を持つこと自体は業界の規制法の問題上を除いても一つ大きな問題があるのは、やはりガバナンスの問題なのです。例えば株主になりますので、貸している限りにおいては貸し切りなのですけれども、株主になってしましますと、どうしても経営までフォローしていかないといけない。特に、申しわけないのですが、お金を貸していたけれども、ちゃんと返せなくて、しょうがないからそれを株にかえるみたいな企業がガバナンスがちゃんとされているのかといいますと、かなり危ないガバ

ナンスをされているところがあるかなと思います。

やはりそういったところは、まさに認定支援機関を活用するという意味で、例えば会社法の社外取締役の規定は残念ながら経団連の反対で流れてしまいましたけれども、ただ、やはり中小企業であえて支援してあげたのですが、その後、どうやってきっちりしたガバナンスを維持させるのか。要するに、端的に言って社長のワンマンな、横暴な経営ぶりをコントロールしていかなければいけないはずですので、ここのところをそれなしにやってしまいますと、ただ単にお金をあげただけの話になってしまいますから、DESにかけることによって金利負担がなくなるわけですから、そうしましたら金利負担分ぐらいお金を払って、認定支援機関は社外取締役の社外役員で入れろとか、取締役がちゃんとやってみたいなこと、特に金融機関としてもそういったところの取締役から情報が入る。

どこまで入れるかどうかはわからないのですが、適正なガバナンスというものは株を持った以上はぜひ望まれる形ではないのかなと思いますので、もし検討するのであれば、その実行した後のあり方、実行できるかどうかということと、実行した後のあり方もぜひ検討していただければと思います。

金融のことについてだけコメントしました。

○松島委員長 ありがとうございます。

それでは、三浦課長からお願いします。

○三浦金融課長 DESの話ですけれども、とりあえず当面、想定される形としては、例えば再生支援協議会ですね。あそこで基本的にはやはりカット案件になりますので、なかなか金融機関サイドと話をするにしても、中小企業再生支援協議会なり、場合によっては裁判所なり、そういう中立公正な第三者が絡んだ場でないと恐らく当面、合意はできないということであろうと思います。

その場合には、フォローアップについては当然のことながら定期的にフォローアップをして、状況がどうなっているのかというものを再生支援協議会がフォローをして、おかしなことが起こっていれば直ちに計画を巻き直すという、現状でもそういう運用になっていて、そうした中でしばらくの間はガバナンスをきかせていくということであろうと思います。

その一方で、こうした手法がもう少し広がってきたときに、恐らくおっしゃっているような問題は発生してくるのだらうなという気がいたします。いま少しカット案件みたいなものは、もうちょっと一般化して数がふえてきますと、その債務の免除を受けたような企業のガバナンスをどう考えるのかというものがより広い問題として出てくると思いますので、御示唆の点も踏まえて引き続き検討していきたいと思います。

○松島委員長 ありがとうございます。

ほかの点で何かありますでしょうか。

○池内委員 まず9ページの2-3なのですが、中小企業・小規模事業者に対するビジネス創造支援という形で、まずビジネス創造というものがよくわからないところがあるので

すけれども、創業に限定していないのだろうとは思えるのですが、ビジネスを創造すると言いますと、ないものをつくるための支援とかそういう形になってきてしまうのかなという気もありまして、言葉としてビジネス展開支援とか、もうちょっと始まりとか、何かつくりますということも含めた広い支援という形が必要ではないのかなというのが、言葉の定義なのですけれども、ございますので、そこは検討していただきたいと思います。

それから、プラットフォームという言い方はされないのだなというのは非常によくわかるのですが、もともとあそこであったところは、9ページの「(2) 事業内容」の②が非常に重要なところだったのでしょうか。①は情報を提供します、②が支援者同士の間関係をつくっていくというところであったと思うのです。③は人間関係ができれば人が行くであろうというところだと思うのですけれども、この②のところをどうするのかという問題で、ずっと言っていましたのは、IT上だけでは十分ではないのではないのか。

特に我々弁護士は肌で感じますが、要するに知らない人の相談は受けにくいのです。それは敷居が高いと言われたことも原因の一つなのですけれども、一方で企業の方も、知らない先生いきなり相談なんかはできないのです。要するに誰かどうかわからない人間に、うちの会社がつぶれそうなのですなどという相談なんかできるわけがないわけですし、やはり経営支援者と実際の企業との関係をつくる上では、コンピュータだけでは限界があると思うのです。そういう意味では、昔には地域プラットフォームという言い方があった、地域展開の部分があったのですけれども、それが次年度予算ではゼロ回答ということで、もう予算がつかなくなったのが非常に残念なのですが、お金をかけなくてもやはり人間関係をつくっていかなければいけませんし、肌身の人間関係というものが中小企業支援には非常に重要なことなのだろうなと思っております。

その意味からしますと、この高度専門家派遣事業などというものも、国の側からこの人を派遣しますという話よりも、現場のところから、この人は必要なのですけれども、お金がないからお金を貸してください、あるいは補助してください、そういう形になっていくべきではないのかなというのが非常に思っております。ですから、このこと自体は特に感想めいた話として、若干悔しいなという部分があって、地域がゼロになってしまったのが悔しいなと思っているところの意見でございますが、議事録に残していただければもう一回、再復活みたいな可能性もあるかなと思っておりますので、言わせていただきました。

もう一つは、現状を踏まえた上で1つ、ぜひ御検討していただきたいと思うのは、経営支援体制の再構築というものが一体、何を言っているのかということですので、何を再構築しようとしているのかということもぜひ、ここに入れる必要はないのかもしれないのですけれども、頭の中になければいけないのではないのかなと思っております。

その中で、私ごとで申しわけないのですけれども、私、2月から中企庁の補助金を受けて高度実践型研修というものをやりまして、この審議会のネットワークをフルに使って、松島先生にも中村先生にも講師で出ていただいて、認定支援機関に講義をしていただいているところなのですが、今、実践中なのですけれども、そこで何を一番感じているかとい

ったら、自分たちが一体、何が足りないかを思い知らされる場でありました。今、いろいろな認定支援機関の人の話を聞いているところなのですが、そうしますと、俺はやはりこういうところを知らないのだな、これがわからないのだなということが非常に感じられるのです。

そういう意味では、やはり中小企業の支援というものの再構築とは何かと云ったら、私は、それぞれの支援者はいますが、それが個として中小企業に当たるのではなくて、ハイブリッドな、緩やかな連携でもいいのですけれども、支援者が緩やかに連携をして当たっていく、それが非常に重要な話なのではないのかなと思います。それぞれが自分のところとは違うところでも、ある一定の知見を持っていて、アドバイスして、そこが本当に問題であるとわかったときには、それに関係する人たちに連絡をしていって、適切なアドバイスを受けるような形にする。

こういう仕組みをつくること自体は非常に重要な話であると思うのですが、これは大してお金がかからないのです。端的に言えば、認定支援機関になっている人たちはみんなビジネスを目的としてなっている人たちで、金融機関は若干別なのかもしれませんが、ほかの人たちはビジネスを目的としてやっていますから、そういう意味では積極的に自分たちで行くわけです。お金がもらえたからやるのではなくて、放っておいても何かそういう、それがもっと自分のいわゆる付加価値を高めるものであれば参加してくるというのは今回やっても非常によく思えるところでして、そういうハイブリッドな支援をするというところで、それも現場で支援をするというところをぜひ、今回のスキームの中ではできないのかもしれないのですけれども、入れていただきたいと思います。

それとの関連で、最後の21ページの部分が入ったので、これはこの意見書というよりも意見書から離れるところになるのですが、ぜひここでお願いしたいのは、今、やってきてすごくわかったのは、認定支援機関の中にビジネスコンサルティングができる人間が圧倒的に少ないのです。TKCがやっているものもそうですし、ほかのところもそうなのですけれども、計画のつくり方とか、要するに一定の方向が決まったとき、それをどういう形で書面に落とすかを教えているだけであって、どういう方向に持っていくべきかということ、経営改善を知っている人はすごく少なく、金融機関もネットワークバンキングであると言いながらも、セミナーのところで小出先生にお話しいただいたのをある地銀の融資部長が聞いて、目からうろこだ、こういうことをしなければいけないのだ、初めてわかったみたいなことを言っていました。あと、NHKの『クローズアップ現代』でも小出委員のことを、要するに金融機関の支援先がビジネスコンサルティングのところまでなのだということを強調しています。

そういう意味では、ビジネスコンサルティングが非常に重要でありながら、認定支援機関の中にそれが非常に少ないのです。端的に言えば、中小企業診断士がほとんどいない状況でして、そのところがこういう現状になってしまったのはしょうがないのですけれども、やはり餅屋は餅屋でして、今、我々がやっていて一番思うのは、今の形での支援体制

を考えたときに非常に不安だなというのがあります。ハイブリッドなことができれば、要するにコストカットができるのです。それで、カットする交渉の方をやれます。どこをコストカットすればいいかというところぐらいまでは税理士の先生もわかるのかもしれませんが、どうやったら売上げが伸びるのか、どうやったらビジネスが発展していくか、このビジネスのどこに問題があるのかということ誰に指摘してもらえばいいのだろうかという部分がありまして、そういったところに関しましては、既存のコンサルティングもそうなのですが、やはり独立してやっている中小企業診断士の先生方の知見も非常に重要でありますし、それを生かせるような形でぜひこれからの体制を、これは喫緊の問題であると思うのですが、考えていただきたいなと思っております。

○松島委員長 ありがとうございます。

1点だけ確認なのですが、池内委員が「ハイブリッドな体制」ということの意味は、例えば弁護士なら法律的なことについて詳しい。税理士は会計的なことについて詳しい。診断士はそういうビジネスプランを指導する面でたけている。そういうものを組み合わせた経営支援体制という意味で「ハイブリッド」という言葉をお使いになっていらっしゃるんですね。

○池内委員 それもかなり緩やかな形でいいと思うのです。要するに、それではみんながみんなチームになってやれとかということは全然なくて、今ある、弁護士も一定の割合で中小企業とかかかわっていますし、税理士さんはすごい割合で中小企業とかかかわっていますし、中小企業診断士はそもそも、それが仕事ですからかかっている。そのところを動かすつもりは全然なくていいのですけれども、お互いが自分たちの専門分野以外のところの問題意識を、知識を持つことと、それと同時に、何か問題が起きたときに知り合いに頼める人間関係をつくる、ネットワークをつくる、そんなような感じですよ。

○松島委員長 わかりました。

それでは高島課長から、レスポンスしていただければと思います。

○高島経営支援課長 幾つか御指摘いただきましたが、まずビジネス創造ですけれども、まさにおっしゃったような意味で使っているつもりで、必ずしも創業に限定したものではなく、文章中でも創業に限定したものではない趣旨は明記をしたつもりではございます。

地域ビジネス創造支援事業についてですが、これは法律の範囲には入りませんし、予算も先生御指摘のとおり、特段講じられませんけれども、ただ、もともとの予算要求も、地域ビジネス創造支援事業をやる拠点自体に何か物すごい国費をつけるような要求をしていたわけでもございませんで、少し呼び水になればというぐらいの予算を考えておったということなのですが、予算がなくても地域で膝詰めで、人間関係をつくっていくのが大事であるという御指摘がございましたけれども、そういう役割を担ってもらう機関は専門家派遣と絡めて地域地域でつくっていくことは、事業としてといたしますか、これはやりたいと思っております。

最後に診断士のお話がありまして、私、機会を捉えて診断士の皆さんにもどんどん認

定を取ってくださいというお話はしているつもりなのですが、今、お話が出たような実態があるとすれば、それはやっていかなければいけないと思います。

○松島委員長 ありがとうございます。

ほかに皆さん、御意見はございますでしょうか。

中村委員どうぞ。

○中村委員 恐れ入ります。

1点、補足的なことの要望として申し上げますが、16ページ目の「(3) 資金調達手段の多様化」の下から2つ目の③に譲渡禁止特約の問題等に触れられております。これの、この文書の中にはほかのところもございますが、“ちいさな企業” 未来会議の本会の中でもその指摘があったところで、別途、法務省の法制審議会民法（債権関係）部会で、この譲渡禁止特約の是非についても御議論のあるところでございますが、譲渡禁止特約はそのまま民法上も残るとした場合であります。私が関係する団体の調査結果等によりますと、大企業が金融機関に対する担保提供という形であれば譲渡禁止特約があっても特別に解除する。また、その解除については大企業の中にマニュアルが存在する、先まであるという回答が来ております。

要するに、いきなりではないであります。譲渡禁止特約の解除をきちんと、こういう銀行さんに担保提供するからですというふうに申し上げたところ、素直に解除いただき、その背景にあるのはそういう大企業の理解に基づく手続面でのマニュアルがあったということございまして、何も不特定多数のところ譲渡してどんどん飛び越えていくのだということではなくて、資金調達のためという前提の中でそうしたことがあるのであれば、この際、法務省の中でも何とか大企業に対する御理解促進のための施策ないしその行動をとっていただくことも有用ではないかなとも思うところでございます。

以上です。

○松島委員長 ありがとうございます。

これについて三浦課長の方からコメントはありますか。

特にないですか。

○三浦金融課長 特にございません。

○松島委員長 ありがとうございます。

それでは、いかがでございましょうか。皆さん、各委員から大変貴重な御意見をいただきました。必要な修正等をこれからして、未来部会の方に本法制検討ワーキンググループとしての議論の成果を論点整理として報告いたしまして、未来部会での最終的な取りまとめに生かしていきたいと思っております。

この今日の論点整理（案）につきましては、本日の各委員からいただきました御意見・御指摘も踏まえまして、必要な修正をこれからさせていただきたいと思っておりますが、事務局と相談して私がやっていきますので、最終的には私に御一任いただけますでしょうか。

（「はい」と声あり）

○松島委員長 ありがとうございます。

それでは、そういうふうに取り計らせていただきたいと思います。ありがとうございます。

以上で本日予定しておりました議題を終了しましたので、事務局にお返しをしたいと思います。

○蓮井企画課長 本日は長時間にわたりまして、大変貴重な御意見を賜りまことにありがとうございました。本日の第6回法制検討ワーキンググループをもちまして、当ワーキンググループにおける議論は一応終了とさせていただきます。

今まで活発な御議論をいただきまして、また貴重な御意見を賜りましてまことにありがとうございました。

先ほど松島委員長からもお話がありまして、来週開催を予定しております未来部会におきまして、松島委員長より当ワーキンググループとしての論点整理の報告をいただいて、最終的な取りまとめをしていく予定としております。

それでは、以上をもちまして第6回「中小企業政策審議会“ちいさな企業”未来部会法制検討ワーキンググループ」を閉会いたします。

本日はまことにありがとうございました。