

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5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5回法制検討ワーキンググループ  
議事次第

日時：平成24年12月26日（水）10:00～11:53

場所：経済産業省本館17階西7～8 第1特別会議室

1. 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）について

○蓮井企画課長 それでは、定刻になりました。お二人の委員がまだお見えになっておりませんが、多田委員は5分程度おくれてお見えになると聞いておりますし、中川先生は小一時間おくれてお見えになると聞いておりますので、恐縮でございますけれども、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“ちいさな企業”未来部会第5回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、また年末の大変お忙しいところ御参集をいただきまして、まことにありがとうございます。

それでは、これ以降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 それでは、早速本日の議題に入ってまいりたいと思います。

本日は、議事次第でございますとおり「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）について」に関しまして事務局から説明を受けた上で、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。

多田委員がもうすぐ来られると思っておりますので、説明の方は始めたいと思っております。

それでは、よろしく願いいたします。

○蓮井企画課長 では、お手元の資料2及び資料3に基づきまして事務局よりポイントについて御説明をさせていただきたいと思っております。

資料2「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）」をメインに説明させていただきまして、資料3は参考資料ということで、データあるいは部会における御意見等を中心に載せておりますので、そちらは適宜御参照いただければと思っておりますので、よろしく願いいたします。

資料2の1ページ目に目次がございます。ごらんいただきますように、中小企業政策審議会の部会の方から具体的に委託という形で依頼を受けて当ワーキンググループで審議をしているのは基本的にこの5項目と理解をしておるところでございますが、そのうち「1. 小規模企業に光を当てた中小企業政策の再構築」につきましては、11月4日に中小企業基本法につきまして重点的に御議論をいただきました。それを受けて各般との調整とか、あるいは事務的な調整を進めているところがございますので、今回のワーキングで議論をさせていただきたいと思っておりますので、御了承いただければと思っております。

したがって、本日は「2. 経営支援体制」以降を御説明させていただき、取りまとめに向けた御議論をいただければと思っております。よろしく願いいたします。

それでは、2ページ目「経営支援体制（「知識サポート」の抜本的強化）」から御説明をまいります。

まず、問題意識でございます。これは“ちいさな企業”未来会議において御指摘をいただいたことを中心に問題意識を書かせていただいております。

意欲はあるが「知識」が十分ではない事業者、起業される方、後継者の方に対しまして、起業や事業の安定化、成長、さらに事業の承継といった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仕組みの構築が必要ではないか。

それに際しては、3つ目の○にございますけれども、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）、さらに経営支援経験者等を中心とした仕組みとするべきであり、新たな発想で、意欲ある個人の集合体として構成される仕組みとするべきではないかという問題意識でございます。

「知識サポート」の現状と課題でございます。こちらは参考資料の6ページ目、7ページ目にも一部データ等がございますし、4ページ目、5ページ目には未来部会における御指摘の事項もございますので、こちらも適宜御参照いただきたいと思います。

現状と課題でございます。こちらの声等にもありますように、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かかわらず、十分な経営相談が受けられておらず、それは企業規模が小さいほど顕著な傾向があるということで、今、説明している骨子（案）の2ページ目にもデータを示させていただいているところでございます。

定期的な経営相談を行っているのが3分の1強ということでございまして、横のグラフにあるように、5人以下の企業については極めて低い割合になっているということでございます。

一方、未来会議におきましても「知識サポート」に対する声は非常に多うございました。

未来部会におきましても、御意見がずらっと並んでいるように、この部分に対して一番意見が多かったというふうに理解をしております。1,623名から御意見をいただいた中で137の声が「知識サポート」にございました。「経営を進める中でどう歯車を回していくのか」、さらに「民間や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」という御指摘もあったところでございます。

こういった声を受けまして小規模企業におけるプラットフォームと言われるようなビジネス創造をどういうふうにサポートするのかという「知識サポート」の意義を次のページに書かせていただきました。

中小・小規模企業の経営課題が複雑化・高度化・専門化する中で、きめ細かな経営支援体制の再構築が必要だということで、その第1弾として、経営支援の担い手の多様化・活性化のため中小企業経営力強化支援法という法律をこの8月に施行したところでございます。11月5日に税理士さんや社労士さん、あるいは金融機関、既存の支援機関を含めて2,102の支援機関を第1次認定したところでございます。

今後、第2弾といたしまして、専門家や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などが実践的で生きた知識を容易に得られるようにするというので、上記で申し上げた支援機関による個別事業者への経営支援と相まって、中小・小規模企業者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の整備が必要ではないかということでございます。

したがいまして、事業の対象は、若手や女性の経営者を初めとする小規模企業、創業予定者（第2創業も含む）、さらに事業再生や再チャレンジに取り組む中小企業といったと

ころでございます。

事業の内容といたしましては、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する3つの有機的な結びつきの支援を行いたいということです。

①ITを活用した実践的な知識・ノウハウの提供・交換を行う事業。

②地域で膝詰めの相談やビジネスマッチングを行う事業。

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。

具体的な構成は4ページ目でございますが、ポイントだけ申し上げます。

ITにつきましては、主体はこういう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であります。

内容としましては、政策情報の提供や申請のサービス、コミュニティーの形成やマッチングサービス、企業間の業務連携の支援、経営改革の支援サービスといったものを小規模企業などに提供していくということを考えてみてはどうかということでございます。

2点目の地域ビジネスは、各地域にあります既存の支援機関に加えまして、金融機関、税理士、NPO、認定支援機関、こういったところの意欲、能力、実績のある中小企業支援者を想定し、地域での自活的な連携も活用しながら膝詰めの相談やビジネス創造の場を提供する。

地域で解決できない課題に対しては、専門家の派遣を活用する。

地域におけるIT活用支援事業の普及・広報などもあわせて行うということを経営内容としてはどうかということでございます。

さらに、専門家の派遣につきましては、ノウハウを有する民間企業等が主体となって、ITの事業あるいは地域ビジネスの事業において行われる申請に基づきまして専門家を派遣していく。

こういうスキームでこの3つが有機的に連携することで小規模企業等に対する支援体制をつくっていききたいということでございます。

その中でITについて法制化という議論が出ているわけでございます。

2-5、IT活用につきましては、多くの小規模企業や専門家が登録する情報には経営情報等もございますので、インターネットの課題である情報の拡散とか漏えい等の観点を踏まえますと、これらの情報の管理が必要なのではないかとということが1点。

他方、小規模企業など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ているのかということをチェックすることも必要ではないか。

こういった観点から、業務を適正かつ適切に行えるような事業者を国が認定し公示するというので、小規模企業にお示しをした上で、こういった方々の業務に必要な支援を行うという法的措置を講ずるべきではないかということでございます。

その概要でございます。

国の認定につきましては、中小・小規模企業の経営資源の確保に資するかどうか。

こういった事業を行うための財務的基盤や技術的能力を有するかどうか。

情報の漏えい、滅失、毀損の防止のためのルール整備などが行われているかどうかといったことをチェックする。

その上で、報告徴収などを求めつつ、こういった事業運営のための支援的な措置もあわせて講じたらどうかということでございます。

以上が「知識サポート」に関する論点でございます。

続きまして、6ページ目以降は「下請取引の適正化」でございます。

問題意識といたしまして、親事業者の認識不足による違反への対応ということで、親事業者のコンプライアンス体制の整備の必要。

悪質な親事業者の違反への対応ということで、相談しやすい環境の整備が必要ではないか。

取締りが十分かどうかの検証とあわせて、対象を今の下請代金法以外の行為にまで広げるかどうか、それはどのような範囲になることが適切かといったことについて調査・検討し、見直しも含めて検討してはどうかというような問題意識のもと、現状について調査をし、前回のワーキングでもちょっと御説明させていただいたところでございます。

簡単に申し上げますと、大企業と中小企業との取引の実態につきましては、下請代金法で規制されていない取引につきましては、発注者側の都合で行われ、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が一定程度見受けられるけれども、経済的な損害が発生する割合は下請取引そのものよりは低い。

一方、下請代金法で規制されている取引につきましては、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一定程度見受けられるということございました。

取締り状況につきましては、書面調査や立入検査の件数を増加させるということもございますけれども、親事業者による違反行為の件数は依然として減少していないということもございます。

このデータにつきましては参考資料の10ページ以降に適宜書いておりますので、そちらもあわせて御参照いただければと考えております。

説明の資料に戻りまして、7ページ目です。

「下請取引の適正化について」でございます。下請代金法に基づく取締りに加えまして、講習会の実施とかガイドラインの策定などによって適正化を図っているところでございます。

相談体制は、全国47都道府県の48カ所に「下請かけこみ寺」を設けておりまして、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しております。あわせてADR手続も行っております。

年間4,000件以上にも達しているということでございます。

こちらにつきましても参考資料の11ページ目、あるいは13ページにADR、「下請かけこみ

寺」への相談件数が書いております。

相談内容は、建設業関係、下請代金法関係が多いということでございます。

他方で、取引先による不当と考えられる取引上の行為に対して、ほとんどの場合は他者への相談を行っていないということで、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数ということもございます。

こういった状況を踏まえた適正化の方策については、前回は御議論いただきましたけれども、8ページ目以降にまとめているところでございます。

下請取引以外の取引につきましては、経済的な損害が発生する割合が下請取引よりも低いということに加えて、汎用品などの取引については業界特有の取引実態がさまざまあるということから、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難しいのではないかと御指摘もあつたと思っております。

このため、業種ごとの実態に即して、独禁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って個別対応が適切ではないかというふうな御指摘でまとめております。

一方、9ページ目、下請取引、下請代金法で規制されている取引そのものへの対応でございます。

下請代金法の積極的な運用、書面での調査等がされているということについては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）件数は減少していないというのは、先ほど申し上げたとおりでございます。調査結果、経済的な損害も5割程度発生している状況が見受けられるということで、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、副作用もありますので、そのバランスも見ながら手法の改善について対応していくことが必要ではないかということもございます。

さらには大企業の経営者層にこの取引実態を知っていただくことが重要だということで、社内コンプライアンスの強化を推進すべきではないかということもございます。

「（3）相談体制の強化」でございます。

他者への相談は少ない反面、公的機関などに相談した結果、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ということもございまして、相談しやすい環境はちゃんとつくっていくべきであり、その際、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、匿名での相談や情報提供も受け付けるということで、関係省庁との連携もあって体制を整備したらどうかということでもまとめております。

10ページ目以降は下請企業自身の振興への対応ということもございます。

問題意識としては、従来の支援機関等による縦のつながりに加えまして、中小・小規模企業同士の横のつながりをベースにしてはどうかということ、生産性向上に向けた外部人材とかITの活用等も含めて考えてはどうかということもございます。

その現状と実績でございます。

取引額の最も多い事業者への依存度が50%を超えるような下請中小企業はいまだに4割以上存在しているということでございます。

下請取引はメリット、デメリット両方あるわけですが、では、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どうしても選択せざるを得ないという傾向にあるということでございます。

他方、グローバル化の進展により、下請分業構造の流動化が進展している中で、親企業さんは新たな取引先の獲得支援を下請企業に対して十分に行っているとは言えない状況にあるということは、以前のワーキンググループでも説明させていただいております。

他方、工程をまとめて発注したいというニーズも親企業から出ていることから、全ての工程を一括受注するという取組を行うニーズがあり、さらに下請の中でもみずから取引先を開拓する取組で自立化を図り、顧客のニーズに応える「課題解決型ビジネス」をやっている企業は比較的好調だということも出ております。

他方で、取引先の開拓を行っていないところも3割くらいある。さらに、取引先開拓に取り組む企業でも十分な成果が出ていないところが多いということでございますので、こういった状況を踏まえてどういうふうにするかということでございます。

現行の下請中小企業振興法について、11ページ目に書いております。これは、昭和45年の制定以来、活用実績は12件。近年、特に親企業の協力が得られにくいという状況もあって活用が十分されておられません。

この法律自体が親企業の協力を前提にした法スキームになっているということが根っこにあるわけですが、そういう中で親企業と下請中小企業との関係は先ほど申し上げたように変化をしているということで、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のではないかという指摘もありました。

こういったことを踏まえて、基本的な考え方といたしましては、下請は厳しい状況に置かれているわけですが、その中で生き残っていくためには、受け身の姿勢を脱して課題解決力を高めるべきではないか。

その際、下請さんは深い技術やノウハウを有しているけれども、狭い分野に限られ、また、経営資源も不足していることから、単独ではなく、下請中小企業同士の連携の強化が重要ではないか。

それに当たりまして、親企業や経営革新等支援機関や下請企業振興協会といった関連の支援機関が企画・設計等のノウハウとか取引先開拓などに関する協力を行ってはどうか。

こういうことを支援する観点で下請振興法の改正を行ってはどうかということでございます。

改正の中身は12ページに書いてございます。今、申し上げたことを具体的に要件とし、支援措置を講じてはどうかということでございます。

下請中小企業の提案力の向上と取引関係の多様化に向けた内容を計画に記載する。

課題解決型ビジネスとして、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。

企業連携として、下にあります4つの要素を核とするような企業連携の活用ということで、こうしたことを内容とする計画をグループでつくっていただいた際に支援措置を講じてはどうかということでございます。

支援措置としては、補助とか金融的な支援措置ということでございます。

関連する支援機関等につきましては、下請取引等のあっせん等による下請企業振興協会が行う、あるいは親事業者に企画・営業等に関するノウハウや取引先開拓などへの協力を求めてはどうかといったことも含めて対象にしてはどうかということでございます。

続きまして、13ページ目以降は資金調達面での論点が大きく2つございます。

まず1点目は「創業や成長のための最適な資金調達手段のあり方」ということでございます。円滑な資金調達を可能とするため、電子記録債権やABLの促進等も含めて不動産担保以外の担保手段を活用する、あるいは資金調達手段を多様化するという観点での問題意識について具体化しております。

では、その現状・課題でございます。

御承知のように、中小企業金融は間接金融が中心でございます。特にその中でも不動産担保を中心としておりましたが、その価格の下落による金融機関の貸出姿勢の慎重化等があるため貸出金額及び割合が低下している。

その中で、2つ目の○にございますように、リーマンショック、大震災等を経まして、信用保証付の貸出のシェアが拡大傾向にあるという状況でございます。

「創業・成長のための資金調達の枠組み」ということでございます。

小規模企業は非常に多様ということで、段階、形態、指向に応じまして多様な資金ニーズを有しているということでございます。特に事業拡大・新分野開拓、海外展開、技術力向上といった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、地域に根差して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といった企業さんの指向に応じた多様な資金調達の環境を整備する必要があるということでございます。

次のページに「資金調達手段の多様化」ということが書いてございます。

その多様化の中で、不動産担保に依存しないさまざまな売掛債権、在庫等の事業資産を担保にした資金調達を促進してはどうかということで、従来、動産や債権譲渡登記制度の整備、あるいは流動資産担保融資保証等によりまして、いわゆるABLと言われている動産や売掛債権等を担保とした融資を推進しているところでございますが、240兆円の中小企業金融の中で、その規模等につきましては限定的なところであり、まだまだ活用できる資産があるのではないかと書いてございます。

その中で電子記録債権という仕組みが平成20年からでき、こちらが資金調達の多様化等に非常に有効ではないかと書いてございまして、新しいインフラもできつつあるということでございます。

それを受けまして、15ページ目、全体的な方向性といたしまして、先ほど申した成長指向型、地域密着型、それを前提としての起業・創業のためのファイナンスのあり方について全体の素描をしております。

成長指向型につきましては、先ほど申し上げたような急速な成長を図っていくということを受けて、それに対応する資金はリスク性が高いものだというふうに整理されます。したがって、融資がちょっと難しい分野でございますので、本来資本調達をやるのが望ましいわけですが、ベンチャーキャピタル等の投資もなかなか難しいところがございます。IPO市場も活発とは言いがたいという状況でございます。

急速な成長には一定程度融資の部分も対応せざるを得ないという中で、こういった資本性資金の供給によって、自己資本の充実とあわせ積極的な事業展開を支援するのが求められているのではないかと。

加えて、中小機構によるファンド出資、さらには成長指向型の小規模企業向けの出資スキームの創設など、出資とか資本性資金の供給が重要だということでございます。

他方で、成長指向型の企業はさまざまな資金ニーズを有しておりますので、それぞれに応じた資金ということで、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はないかということでございます。

一方、地域密着型でございます。

先ほど申し上げたように、日々の安定的な運転資金等の融資を確実に受けることにより調達するというのが、どちらかというところと求められているのではないかと。

これに対しましては、地域金融機関と顧客とのリレーションシップを高めながら資金供給をしていくとともに、こ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る対応が重要だということでございます。

他方、その基本のもとで、特に創業や新事業展開等、地域の中でもリスクのあるチャレンジングな取組をするような資金需要に対しましては、先ほど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による資金調達をあわせて図っていくことが求められているのではないかとということでございます。

その中で、起業・創業でございます。若手・女性起業家や若手の後継者、あるいは大企業からのスピンアウト人材が創業するに当たっては、背中を押す、きっかけとなるシードマネーを大胆に供給するための補助金の創設が重要でないかということでございます。

そうした全体の枠組みの中で、電子記録債権の位置づけでございます。

こうしたきめ細かい資金調達環境を整備していくに当たって、特に事業資産を担保とするような資金調達をさらに後押しするための重要なツールといたしまして、電子記録債権というものを信用保証に位置づけるということで、中小企業信用保険法を改正し、電子記録債権を位置づけて、中小・小規模企業のさらなる資金調達手段の多様化を図っていくことが重要ではないかということとまとめさせていただいております。

最後に金融絡みでもう一点、「小規模企業者等設備導入資金制度の取扱い」でございま

す。

問題意識は、きめ細かな新しい融資制度の創設とあわせて廃止をしてはどうかということでございます。

現状と課題は、従前から説明しておりますので簡単に申し上げます。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国が半分お金を出して支援するという制度でございます。

資金貸付事業は22、設備貸与事業は17の自治体が今、事業を休止しております。両方もやっていないところが11に上っております。

実績は平成初期のピークから大幅に下がっておりまして、現行制度に変わってからもさらに3分の1に減っております。

この要因といたしましては、小規模企業の設備投資の減少が大きいと考えられますが、現行制度移行後、さらに制度的な要因といたしまして、機械類信用保険制度の廃止とか、都道府県における信用保証付の制度融資の活用が増加しているという実態があるということでございます。

18ページ目です。この取扱いにつきましては、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いう考え方もある一方で、貸与機関で多くの延滞債権が存在している部分があるのではないかと。これにつきまして、審査方法や債権回収にも原因があるのではないかと、損失補償契約の存在のために都道府県が制度の利用をシュリンクしているのではないかとということもございました。

こういったことにつきましては以下のような整理をすることが可能ではないかと考えております。

ユーザーである小規模企業の経営課題の多様化の中で、より広範な資金ニーズがあり、これについては専門的な経営支援と連携しながら柔軟に対応する金融支援が求められているのではないかと。

また、返済の実現可能性とか確実な債権回収を行う主体といたしましては、金融について専門の知識やノウハウを持つ金融機関にゆだね、実際に対応しているのは都道府県の貸与機関と言われている産業振興センター等でございますが、そういったところは地域の産業振興や企業支援、金融機関への企業の推薦等を行うという役割分担が求められているのではないかと。

今般、資本金の供給あるいは認定支援機関による経営支援と連携した保証といった新たな金融支援措置も講じる、あるいは講じる予定でもございますので、こういったものの整理も踏まえまして、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を廃止すべきではないかと。

その際に、都道府県が運用している制度でございますので、過度な事務負担が生じないよう、必要な経過措置を設けてはどうか。

そういう方向で取りまとめをしたいと考えております。

長くなりましたが、私からの説明は以上でございます。

○松島委員長 ありがとうございます。

今まで議論してきたことを今回と次の回の2回でまとめてまいりたいと思います。

大変恐縮ですが、今の資料の目次を見ていただきたいと思います。論点が6点あります。

「1. 小規模企業に光を当てた中小企業政策の再構築」は、中小企業の基本定義にかかわる問題ですが、今、作業をしているところでございますので、次回にまとめて議論をしたいと思います。

それ以外の5つの点。すなわち、経営支援体制（「知識サポート」の抜本的強化）の問題。下請取引の適正化の問題。下請企業振興の問題。資金調達の中で電子債権の位置づけをどうするかという問題。最後は今までのものと違って旧制度を廃止するということですが、小規模企業者等設備導入資金制度の取扱いの問題。今日議論すべきことは1以外の2から5の（2）まで5点あると思います。

これを全部まとめてやりますとぐちゃぐちゃになってしまいますので、1個ずつやっていきたいと思います。

最初に、お手元の資料の2ページ「経営支援体制（「知識サポート」の抜本的強化）」について御議論をいただきたいと思います。これは法制検討ワーキンググループですので、特に法律的な手当てが必要かどうかということを中心にこれから議論をしていきたいと思っています。

まず、蓮井さんに第1点についてどういう法律的な論点があるかをもう一回言っていたいで、その後、皆さんの御意見をいただきたいと思います。

○蓮井企画課長 「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」と書いている5ページ目でございます。

今回、IT活用支援の情報提供事業を特に法制化する必要があるのではないかとということをお議論させていただきたいと思っておりますが、その必要性につきまして5ページ目に簡単にまとめております。

IT活用支援情報提供事業（仮称）につきましては、1点目、多くの小規模企業や専門家は非常に多くの情報を登録することになる可能性が高うございます。その中には当然経営情報等、守秘義務契約等で取り扱うような情報なども一部含まれているわけでありまして、そういったものは、インターネットの課題である情報の拡散とか漏えい情報の消去困難性といったことを踏まえたときに、大きなITのシステムをつくるに際して、この情報をどういうふうに管理するのか。ITによるいろんなマッチング等の支援を行う事業者の方がこの提供事業をするわけですが、その方に対しては、それを行う前提としてこういった情報が適切に管理されているかどうか、内部的にルールがつけられているかどうかということをおちゃんとチェックする必要があるのではないかと。これが1点目でございます。

2点目といたしましては、当然ながら今のものと関連するわけですが、小規模事業者等の事業活動の活性化のために、彼らのビジネス創造につながる有用な情報を集めるような

仕組みができていいのかといったことはちゃんと見なければならない。まさに中小企業・小規模企業を支援する体制なり仕組みができていくことを確認したいということでございます。

中小・小規模企業者にとって、このITのシステムは、そういったことができる方が運営しているということをお示しすることも必要でございますので、国が認定をし、公示をするということで、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と考えております。

○松島委員長 法的措置は2点です。1つは情報管理について法律で網をかけるという点。2点目は実行的な能力を持っているかということについての認定を法律でやるということですね。

○蓮井企画課長 もうちょっと申し上げますと、法的に網をかけるというお話がございましたが、基本的にこれはいろんなところで法律の網がかかってございます。それとこの認定との関係で申し上げますと、法的な網にちゃんとかかるような仕組みがとれているのかどうかといったことも含めて、この認定事業者が体制をとっているかということを確認をしたいということでございます。

○松島委員長 というような内容の法的措置を講じたらどうかということでもとめたいと思いますけれども、いかがでございますでしょうか。

池内先生、いかがでしょうか。

○池内委員 5ページで2点あります。

その前に、「多くの小規模企業等や専門家が登録する情報」という形で「登録」ということを入れているのですけれども、そもそも登録を受け付けるということはこの機関がやるのでしょうか。それとも、認定支援機関の認定は中企庁がやっつけやっていますが、その段階で終わってしまっていて、そこを通過しているものだったら全て通るのか。

我々が議論したときは認定支援機関という話がありましたので、“ちいさな企業”未来会議から今までの流れの中で知識プラットフォームと認定支援機関の関係がどういうものかというのが余りよくわからなかったのです。今のペーパーの前の方を見ていると、知識プラットフォームをつくったときのスローガンの1つ、長官が言っていたのは「1万人の専門家と100万の企業を結びつける」ということで、1万人の専門家とは一体何なのか、いまだによくわからない部分があるのですけれども、これを認定支援機関という形で位置づけていくのかどうなのか。

仮に1万人の専門家が認定支援機関であるということであれば、認定支援機関としての認定を1万にすれば、そこから先の登録というのは自由であるという形にするのか、それとも、組織自体が業務委託を受けながらも公的なものに対する登録というのであれば、認定という行政行為とは別に、ここの機関に対する登録という行政行為を別個考えていらっしゃるのかどうかというのがちょっとはっきりしなくて、そこら辺のたてつけはどんなふうにお考えなのか。

○松島委員長 では、事務局の方からお願いします。

○高島経営支援課長 認定支援機関の認定は、今、御指摘がございましたとおり、中小企業庁の方で経産局の協力を得つつ行政としてやっております。

専門家の登録につきましては同様のことをやりたいと考えておりますけれども、それは認定支援機関の認定を審査するのとはまた別だというふうに思っております。

ただ、基本的に認定支援機関の認定を受けていただければ、当然ここに登録されるというふうには思っております。そういう形で、どんな方を登録するかということについては行政の方で関与したいと思っております。

○池内委員 そういった場合、この主体がよくわからない部分があるのです。国の業務の委託を受けているところで、この登録がそもそも行政行為なのかどうなのかというところの問題なのです。

○高島経営支援課長 専門家についてとそれ以外の先輩経営者の方についてのところは違ってくると思いますけれども、認定支援機関を認定するような意味での行政行為ではないと思います。

○蓮井企画課長 すみません、そういう意味で、私の説明がよくなかったところで、恐縮でございます。

今、高島課長から申し上げたとおりなのですが、ITを活用して情報提供事業を実施する事業者、ソフト等、ITの基盤を提供する事業者さんを国が認定し、そういった業務をちゃんとやってもらうためのチェックをしながら支援をしてもらうということになりますけれども、それと専門家を登録、専門家がどういう方かというのをネットに載せるということとは段階として違うと思っております。ここで国が認定するということと専門家の登録情報というのは同じような行政行為ではございません。

○池内委員 わかりました。

そうすると、プラットフォーム運営主体は国ではないという理解でいくと、私人がやっている行為の中で、認定の段階ではいいのですけれども、運営の公正性をどう担保していくのかということが次に問題になってくると思うのです。国がやっているのであれば、国が監督し、最終的に責任をとればいいことなので、あまり問題にしなくてもいいと思うのですが、投げてしまって、国の行為ではありませんよ、お金は出しているけれども、やっているのは基本的に私人間の行為ですよという形で枠組みを組んでいくのであれば、そこでやっている運営が公正性を担保されているのか。要するに、運営主体の意向に偏った登録とか偏ったマネジメントがされてしまうと困る形になるので、運営主体の公正性を担保するために何らかの措置を考えているのかどうなのか。もし考えているのであれば、法文の条件の中に公平性を担保させる措置を入れる。具体的なものは政令とか省令で落とし込んでもいいと思うのです。

これは全然別の話ですけれども、例えば日弁連が認証ADR機関をつくる時などは、やはり公正的な運営機関にしないといけないということをやった。ADRほど公正性を求めること

はないと思うのですが、意思決定機関の暴走をとめるようなもうちょっと高度なマネジメントのところに関して第三者的な人たちが集まるような形で、そういう意味で言えば、支援機関の母体になるような組織から代表みたいな人を出して行って、こういうふうにやっ  
てこうなっています、こうなっていますと報告を受けながら公正性を担保していくという  
ところが大事ではないのか。

特に登録という形を入れて機能しだしますと、今の段階では認定支援機関に対して例え  
ば弁護士会から思ったほど人が行っていないという状況もあるのですけれども、実際に機  
能したという話になると、逆にわんわん来るわけです。

何でもかんでも載っけていってしまったら結局選べなくなりますから、こういうことで  
やるのであれば、1万と決めたのだったら1万で1回閉じて、その上でまた広げていくか  
どうかを考えるとという形になると思うのです。

そういったところに対してクレームとかが来ると思うのですが、クレームに対してきつ  
ちりアカウントビリティーを果たすためにも中立的な運営機関になっているのだという  
ところをはっきりさせる仕組みを入れると、説得力が増すのではないかという意見です。

○松島委員長 ありがとうございます。

まさに2つ目の法律要件にかかわるところで、運営の公正性を担保するための認定の仕  
組みをクリアにしておく必要があるという御意見だと思いますが、特に事務局の方から御  
意見ございますか。

○蓮井企画課長 御指摘ありがとうございます。

今、まさに委員長からも御指摘がありました小規模企業の事業活動の活性化をどう図る  
かという観点から必要な認定を行うというのを私どもは考えております。

したがいまして、今、池内委員がおっしゃったように、特定の事業者さんを国が認定し  
た上で、必要に応じて報告徴収等を求めるという形になっておりますけれども、そこで小  
規模企業のための情報提供とかマッチング等をちゃんとやっているか。それは、逆に言う  
と、特定の者とかみずからの取引関係に偏ったようなことをやってはいけないですとい  
うことも含めてチェックする。そういったことも含めて中小・小規模企業者のためになっ  
ているかというのはちゃんとチェックしていきたいと考えております。そういった要件を入  
れるかというのを検討していきたいと思っております。

○松島委員長 大変重要な御指摘をありがとうございました。

多田委員、村上委員、この点について何かありますか。

○村上委員 基本的な線については特に意見はなく、これで構わないと思うのですが、た  
だ、下の方に「報告徴収等の規定を置く」とか「支援措置を講じる」という話が出ていま  
すので、もしそこまで実際にやるということになると、そこで認定して公示した事業者と  
いうのは結構大きな意味を持つものなので、どの程度のことをやる制度として認定とか公  
示の制度を考えるかというのは、もう少し詰めてもらわないと、なかなか意見は言えない  
ということになります。

もう一つは、中小企業診断とかなんとか似たような制度がもう既に幾つかあるはずなので、何重に重なってもあまり意味がないので、そこだけ詰めてもらえればということ。その2点になります。

○松島委員長 ありがとうございます。

大変重要な指摘だと思います。中小企業診断士等、既に法律で規定している制度がありますから、そういうものとの整理をどうつけるかということクリアしておく必要があると思います。

多田委員、何かありますか。

○多田委員 こちらの仕組みは、プラットフォームをつくられて、そのプラットフォームを運営する事業者を国として認定されるという仕組みだと思います。国としてはそこまでしかできないだろうと思いますが、私の方の関心としては、できた後のプラットフォームのマッチングのところにあります。プラットフォーム的な部分に私自身もかかわったことがあるのですが、最後、マッチングするときに、登録者との間のマッチングをどうするのかという判断が非常に重要になってきますし、このところでまさに池内委員が御指摘された「公正性」ということが出てくる可能性もあるのだと思います。また、後々、そのマッチングがうまくいったのかどうかということ。最終的には運営のところまでどれだけうまくいくかということが重要だと思います。外堀の部分、すなわちプラットフォームの部分をつくって、その後、それがうまく運営されていくということまでしか国としては関与できず、その中のマッチングが適切かどうかということまでは国としては判断しにくいところがある。ただ、一旦国の認定を受けるとなると、それが権威を持つような形にもなるので、その中で運営がうまくいくかということについて国がどう見守っていくのか。抽象的な話になって申しわけないですが、一旦始まった後、運用のレベルで品質をどう確保していくのか。この点についてまで、法律の要件にまでうまく書けるのかということでは私自身もわからないところではありますが、この点を何か適切な形で確保できればなというふうに思います。

○松島委員長 ありがとうございます。

3人の委員の方から御指摘をいただいた点をまとめますと、プラットフォームの運営主体の認定について、運営の公正性が担保されるような形で認定することを旨とする法律事項をつくっていくということがこの場の全体の合意ではないかと思います。

具体的な細かい条件等についてはさらに検討が必要だろうと思いますので、報告書にするときは、方向性としてそういうことが大事だということ指摘することにしたいと思います。ありがとうございます。

では、2点目「下請取引の適正化」について議論をしていきたいと思います。

蓮井君の方から簡単に論点をお願いします。

○蓮井企画課長 8ページ目、9ページ目でございます。

下請取引以外、つまり、下請代金法で規制されている取引以外の取引にはどう対応する



かというのが1つ目。

2つ目が下請代金法で規制されている取引への対応の仕方。

3つ目がそういったものを含めた相談体制をどう強化するか。

大きく3つにまとめております。

1つ目の下請取引以外の取引につきましては、経済的な損害の発生割合は下請取引よりは低いだろうと考えられること。汎用品などの取引については業界特有の実態がさまざまということもあり、一義的にこういう形式の類型だから、これがゆえに下請側が弱いのだというふうになるかということ、これにもさまざまな状況があるという御指摘もあって、下請代金法のような、要するに、委託、受託関係が明確になっているものと同様に形式的・画一的にルールを定めるのは難しいのではないかということから、これらの取引については業種ごとの実態に即した、まさに独禁法の優越的地位の濫用に関するガイドライン、下に考え方を示しておりますけれども、こういったきめ細かな措置により個別に対応するのが適切だということでもまとめております。

「(2) 下請取引への対応」につきましては、下請代金法の積極的な運用は、前回もたしか書面の調査について御評価いただいた部分もあったと思いますけれども、下請代金法違反行為の件数等はまだ減少していないということですので、一層の運用の適正化について検討を深めるべきである。その際、運用強化の副作用等もございますので、そのバランスを見ながら手法の改善についての対応が必要ということで、一つのイメージとしてこのガイドライン、やり方について下に書いてございます。

法律の執行に加え、大企業の経営者層にそういった実態をよく把握してもらうことが重要なので、社内コンプライアンスの強化を推進すべきではないかということもございます。

「(3) 相談体制の強化」については、公的な機関と「下請かけこみ寺」といったところで一定の効果があらわれているということで、相談しやすい環境をどうつくっていくのかということもございます。その際、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るような本当に相談しやすい仕組みをつくっていくべきではないかということもございます。

以上でございます。

○松島委員長 端的に言えば、今回は下請代金法の改正はしない、独禁法の優越的地位の濫用に関するガイドライン等の措置をきめ細かくやっていくということもございますが、これについてはいかがでございましょうか。

村上先生からお願いします。

○村上委員 2点ばかり意見というか、要望になります。これは問題点の整理であって、最後に報告書ができるのだと思いますが、最後の報告書における書き回しです。

第1点目が、6ページとか9ページに書いてある下請代金法の現在の執行状況についてのどのような評価を行うかということです。前回も話しましたように、ここ数年来、中小企業庁、公正取引委員会とも書面調査の件数が増えて、かなり積極的にやっています。実際

に勧告、返還命令も数多く出しているという実態になります。新聞などでもそれが公表されている。そういう意味で、かなり積極的に対応していることは間違いない。

この表現だけを読むと、とはいいいながら何も変わっていないという評価になっている。そういう意味では、むしろ一步緩めて「ある程度改善はされているのだけれども依然としてこういう程度は残っている」というぐらいの言い回しの方が適切ではないか。

これだけ中小企業庁、公正取引委員会等がここ数年来、一生懸命やっていて、全く効果が上がっていないのではないかという言い回しはちょっとおかしいのではないか。「それなりの改善はなされているけれども一定程度まだ残っている」という形の言い回しの方が妥当ではないかというのが個人的な見解になります。

2つ目がその下、優越的地位の濫用に対して独占禁止法でやったらどうかというところですが、下請代金法の対象範囲を拡大するというところまでの立法を求められる事実はないであろうということは、そのとおりだと思いますが、その対応として、優越的地位の濫用に関するガイドラインでやって全て解決するというのは、前回もあまり出てきていない議論ですが、強引な論理というような気がいたします。

というのは、下請代金法と優越的地位の濫用というのは大分法律構成が違うわけです。下請代金法というのは、あくまでも勧告と事例公表にとどまって、柔軟に対応できる、そういう形のスキームになっているわけです。

優越的地位の濫用となると、完全に独占禁止法違反というのが建前の制度になります。したがって、普通の企業に対するのと同じように強制調査権限も使いますし、ここに書いてありますように、最後は規制ですから、排除措置命令、課徴金納付命令を命じる。現実に大規模小売業者に対して1件で60億とかなんとかの課徴金が命じられている事例もあるわけです。それで完全に独占禁止法違反に対して法的措置も講じてやるというのが基本的に優越的地位の濫用、独占禁止法違反に対するスキーム、そういう感じの非常に強力な執行体制をとることを本当に意図しているのかということ、そうでもないと思うわけです。

現在、公正取引委員会は、大規模小売業者に対する納入取引と運送業者に対する荷主の行為という物流取引という2つの分野で、専門のタスクフォースみたいなものを使って、今、申し上げたような法的措置をとるというよりは、いわゆる行政指導、注意とか警告を使ってもっと柔軟に、多少直すような形の行政を行っているというのが実態です。

したがって、汎用品その他については直ちに下請代金法でやれないかわりに、ある程度はそのスキームなりその執行の運用などでカバーできる、一定程度はそれで賄えるのではないかというのは、おっしゃるとおりなので、そう書いてもらえばいいのであって、下請代金法のかわりに直ちに優越的地位の濫用のスキームの法執行で代用すべきだということまで書くと、何かどきっとするような感じの説明の仕方になります。

そういう形で一定程度対応できるのではないかという意味で、最終報告書は、「優越的地位の濫用に基づいて」というのはいいのですが、もう少し弱めた形で表現してもらおう方がむしろ妥当ではないか。そういう意見であります。

○松島委員長 ありがとうございます。

大変大事なコメントだったと思いますが、事務局の方からいかがでしょうか。

○桜町取引課長 2番目の御指摘の方から申し上げますと、全くおっしゃるとおりで、表現ぶり的问题だけではないかと思っております。現在の独禁当局でやっておられる独禁法の排除措置命令のみならず、警告とか注意とか、今、先生がおっしゃられたものを含めた現在の運用をそのまま引き続ききちっとやっていくということで対応するという趣旨でございます。

○松島委員長 ありがとうございます。

多田委員、何かございますでしょうか。

○多田委員 まさに今、村上先生が御指摘されたところになりますけれども、公正取引委員会自身も年次報告の中で、優越的地位の濫用にはタスクフォースという専門チームを使って執行を強化していこうということを一生涯懸命やっていますし、この点をいろいろ宣伝されているというぐらいに力を入れている部分であります。ですので、資料に書かれた表現を読んだときに、優越的地位の濫用に関する行政指導を通じた中小企業の保護のことがすぐに頭に浮かんで、資料に記載された文章はその趣旨だろうというふうに思ったのですが、確かにそれをよりわかりやすい表現で書いていただくのはいいことだろうと思います。

全く違った取引の話になりますけれども、いわゆる不当廉売は、公正取引委員会も正式な措置をとるというよりは、非常にフットワークを軽くして、できるだけ早くに廉売らしきものをやめさせるということで、行政指導としての「注意」あるいは「警告」という形でどんどん案件を終わらせていっている。公正取引委員会には不当廉売の申告を受ける専門のチームのようなものがあって、そこでどんどん行政指導を行うことで処理していっている。恐らくそれに近いようなことができるのが優越的地位の濫用のタスクフォースであろうと思います。公正取引委員会が不当廉売と同じレベル感でどんどん執行していこうということまで考えているかどうかわかりませんが、下請法で対処し切れないものについて、タスクフォースを使って優越的地位の濫用に関する行政指導の形で運用してもらおうというのは一つ方向性としてあるのだらうと思います。ですので、その方向性をどこまで明確に示すかということはあるかもしれませんが、報告書でそういうやり方もあるのではないかとということを示されるのが一番いいのではないかと思います。

行政指導を受けた方としても、そう言われれば是正すべき余地はあるかなということで、反省材料になってくるところがあります。そのような行政指導を通じた是正ということを考えてとき、公正取引委員会のマンパワーがどこまでついてくるか。同時に、中小企業庁としては他官庁の話になりますので、どこまで他官庁への要求をしていくことができるかというのはあると思いますが、その方向性を示唆するという事は非常に重要なことではないかと思えます。

○松島委員長 ありがとうございます。

事務局の方からお願いします。

○桜町取引課長 これは基本的に公正取引委員会の分野になりますけれども、今回、中小企業庁のワーキンググループとして報告書を出すということで、中小企業庁としても中小企業の取引の適正化という観点からやれるべきことはやるべきではないかと思っております。あまりはっきり書いておりませんが、こういう独禁法の優越のルールを各事業当事者の方々にしっかり浸透させていくという努力は非常に重要だと思っております。その一つが公取さんでやっておられるこのガイドラインだと思っておりますけれども、それに加えて、一種のベストプラクティスのような事例をふんだんに使いながら、中小企業の方あるいは大企業の方を含めて優越のルールを下請取引以外の分野でもきちっと理解をしていただくという努力もやっていきたいと思っております。

○松島委員長 池内委員、何かございますか。

○池内委員 下請法の問題自身ではないのですけれども、相談体制を強化するというのが9ページにありまして、「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」という御指摘で、“ちいさな企業”未来会議の中からも、何か問題がある、困っているというような声が上がってきて、それをどうやって吸い上げるかというところがこの辺に来ているのだろうと思うのです。

いわゆる相談・情報提供というのは事実上の行為として考えているわけであって、行政の権力の発動として考えている例えば告発とか何かというものは別の問題と考えているのか。苦情とか何かというのも事実的なものとして置いておくべきなのか、それとも法制度の中で何らかの位置づけをしていくものなのか。事実上のものは別にいいのですけれども、行政の発動ということを考えるのであれば、それは制度上、位置づけをしていくべきではないのかというところです。

そうなったときに、そもそも匿名で受けられるのかどうかというのも、どのレベルかによって全然変わってくると思いますし、私自身も弁護士会で苦情処理などをやっている、匿名で来ているものというのは、どちらかという信用できない、あまり意味もないという部分があるのです。

この場合は親企業があるからということで、匿名でないと言えないというような重要な情報が出てくる可能性があるのかもしれないのですけれども、文句を言った先がどうなるのかというのがもう少し見えた方がいい。“ちいさな企業”未来会議では嫌なこと、困ることがあるのだけれどもどうしていいかわからないということがあるので、それについてどういう筋道で行政が動いていくのかというところまで見せた方がユーザーフレンドリー、中小企業の人たちも、ああ、ここまで言っているのだとか、自分たちが言うことをどこまでどういうふうに取り上げてくれるかわかるということがこれを見て思った感想です。

○松島委員長 ありがとうございます。

3点目の相談体制についての御意見です。

○桜町取引課長 相談体制について中小企業の方が持っておられる感じは2つに分かれるのではないかと思っております。

1つは純粋に敷居が高い、行きにくいということだと思います。

もう一つは、自分が相談した内容が外に漏れると考えておられる方はそう多くないと思っているのですけれども、ただ、相談した情報が取締りの方に連動して、取締りをする結果、それが事実上はね返ってくるということにならないかという御心配。多分この2つに分かれるのではないかと思っております。

前者については、敷居を低くするための努力、やれることは何でもやりたいと思っております。最近の感じで言えば、ネットで匿名できちっと受け付けられるようなものもつくりましたし、あらゆるところで相談の電話なども随分フリーダイヤル化が進んできております。そういった努力は引き続きやってまいりたいと思っております。

後者のところも非常に大事なところだと思っております。下請代金法の運用の見直しを検討するというふうには紙にも書かせていただいておりますが、そういう中で、特定の下請だけの情報に頼らず、いろんなどころから幅広く聞き、総合的にそういった情報を評価しながら取締りを進めていくということが、一言で申し上げると大事なのだらうと思っております。

ただ、取締りの手法の問題にだんだんなってまいりますので、どこまで外に申し上げられるかわかりませんが、検討の視点としては一つ大事なものだと思っております。

○多田委員 その点について1点よろしいでしょうか。

○松島委員長 どうぞ。

○多田委員 先ほどもう一点と書いていたところだったのですが、ADRをしても相手が来なかったというところの話です。外部に漏らしてしまうということから来る相談者の躊躇という部分と同時に、結局、駆け込み寺に持ちこんでみても何の御利益もないではないか、という失望の部分はどう解決していくかという問題があります。駆け込んで行って相談した結果、どうなるのだというところについては、一定の場合には、駆け込み寺が関係省庁への「情報提供」を行う、ということも考えられると思います。関係省庁へ違反事実の「申告」を行うとまでなると、「申告」という言葉になるとちょっときつ過ぎるかもしれない。なのでそこまではいわず、駆け込み寺が駆け込んできた事業者と取締りをする監督庁との間のかけ橋になるところを示して、駆け込み寺に相談することの御利益ということを示すという部分も必要なのかもしれない。

同時に、駆け込み寺に提供した情報は、そういった関係省庁のところを持っていかれてしまうのだと、後々、自分が申告したという形になってしまうので、駆け込む方としてはそれを嫌うのではないか。このような両方の要請があるのですごく難しいところなのですが、何かしらの規制当局とのかけ橋的な部分を示すことで、相談の御利益があるのだ、ただ話を聞いて終わるだけではないですよというところが出てくることも必要なのかなと思われました。

○松島委員長 ありがとうございます。

○桜町取引課長 相談に行く先というのはさまざまございまして、「下請かけこみ寺」も

そうなのですけれども、中小企業庁や公正取引委員会、役所に直接来られる方もいらっしゃいます。建設業ですと建設業取引適正化センターというところに行かれたり、あるいは中小企業のさまざまな支援機関に行かれたり、さまざまございます。そういったところがきちっとかけ橋になるというのは、全くおっしゃるとおりだと思います。きちんと連携をしながら、情報も必要な範囲できちんと共有してやっていく、たらい回しにしないというスキームが非常に大事だと思っております。

ただ、その際に、これも多田先生がおっしゃられたことですが、どこまで共有していいのかどうかということも含めて相談者の方の意思をきちっと尊重してやる。そういった2つの視点でやっていくことが大事だと思っております。

○松島委員長 ありがとうございます。

今の論点をまとめますと、下請代金法の改正はしない、運用については万全を期すということだと思いますが、その書き方については細心の注意を払って適切に書くという努力をしていただきたいと思います。

村上委員から御指摘のありました独禁法のガイドライン、優越的地位の濫用につきましてもトーンを少し検討して書く。

その前提として、現在の下請代金法の運用の評価について、それなりの評価をした上で代金法の改正は必要ないというわけですから、そのこのところの書き方についてもバランス感覚をもう一回呼び覚まして書く必要がある。

こういうことでこの方向性を決めたいと思います。

どうもありがとうございました。

3点目は下請振興法にかかわる論点ですが、これについて論点をもう一回整理していただけますか。

○蓮井企画課長 11ページ目でございます。

これまで前提としての事実関係とか問題意識を述べさせていただきましたので、「4-3-1. 下請中小企業の振興についての基本的考え方」について、簡単にポイントだけもう一度申し上げます。

下請中小企業は非常に厳しい状況にあるわけですが、その中で生き残っていくためにも、受け身ではなくて、課題解決をする力を高めるべき。そのためには、下請中小企業は親企業さんからお仕事をいただくということで、営業に関する事とか経営資源なども不足しているところもございますし、非常に深い技術とかノウハウを持っておられますが、狭い分野ということもございますので、単独ではなくて、むしろ下請中小企業同士の連携の強化が重要ではないかということ。

そういった取組を行うに当たっては、親事業者とか経営革新等支援機関、あるいは下請企業振興協会等が企画・設計のノウハウとか取引先開拓等に関する協力を行うべきではないか。

こういった観点から現行、認定件数等が少ない下請振興法を改正すべきではないかという

ことでございます。

その観点での具体的な中身が12ページ目に書いております。

下請中小企業の提案力の向上、取引関係の多様化（自立化）ということ。

課題解決型ビジネスを展開しているということ。

企業連携を上手に活用している。その際に、知識的な連携に加えて取引の連携というのをちゃんと組み合わせているかどうか。

リーダーシップを発揮している方がちゃんとしているか。

内部組織でちゃんとルールができているかどうか。

取引先、相手方との関係でもルールができていますか。

そういったことを計画の内容にする形でグループでの計画をつくっていただいて、認定された事業者に対して補助金や金融支援等の支援措置を講じてはどうか。

加えまして、親事業者や経営革新等支援機関、下請企業振興協会等の協力の中身として、あっせん等による協力やノウハウ獲得及び取引先開拓などへの協力をを行うことをこれらの機関に求めてはどうかという内容でございます。

以上でございます。

○松島委員長 ありがとうございます。

今度は下請振興法にかかわる問題でございます。振興法は今まで運用実績が多くないわけです。親企業に対して密接に取引関係が形成されている下請企業と親企業が一緒に振興計画をつくるという構成になっているから実態が合わないのではないか。実態が合わないのなら実態に合うように振興法を改正して、下請振興施策をもっと活用できるようにしようではないかというのが法律改正の趣旨だと思います。

振興法でございますから、いろんな議論ができると思うのですけれども、各委員の御意見をいただきたいと思います。

どなたからでも御意見をいただきたいと思いますが、長幼の序で村上さんからお願いします。

○村上委員 私は、現在の振興法でも、書いてあること自体は非常にきちんと書けていると思うのです。一定程度親事業者と協調してやることでうまく成功すれば、それが望ましいことも間違いない話なので、そういう場面もある。ただ、それが現実に経済状況の中でどう動いているかという話なもので、確かに実効性を持たせるような形の法律の内容にすることが望ましい。ただ、この辺は実体経済の問題なので、どれが一番いいかという評価、書き回しは、内容的には結構難しい作業になるのではないかとというのが感想です。

○松島委員長 多田先生はいかがですか。

○多田委員 私の実感からしても、確かに親事業者と一緒にやっていくのには限界が来ている部分があると思います。同時に、こちらで考えている法律的な枠組みというのは下請中小企業が共同で策定するというので、今まで縦の関係で共同してやりましょうというふうにしてきたのを今度は横の関係でやっていきたいと思います。これはこれ

でどれだけ同じ取引段階にいる事業者の中でリーダーシップをとってやっていくのか。今度の振興法というのは横の連携でやっていくということで、リーダーシップをとって横の連携をファシリテートして、補助金とか一定の支援がもらえますということを取りまとめる人たちが出てこないとしたら難しい部分があるのかなということをおもいました。

昭和から平成にかけて12件というのは、知られていないからだけの話なのか、申請や実際に承認が得られるのが難しいからなのかといったときに、縦の連携から横の連携という今回の提案は、非常に画期的なやり方だと思うのですが、同時に縦の関係の部分も残せないのか。縦横両方あり得る。場合によっては親事業者が横の連携を含めて一体で申請をおこなっていくというようなこともあり得るのかなと思う。横の連携というのは大変斬新な発想だと思いますので、両方残すような形はどうなのかなと思ったということでもあります。

○松島委員長 ありがとうございます。

私もちょっと意見があります。

横の連携だけにしてやったら「下請振興法」という法律の名前も変えなくてはいけなくなるのではないかとすることがあるし、連携の仕方にはいろんな種類があると思うのです。旧下請振興法が前提としていたような一体下請企業群という組み合わせもあるし、今、取引課の方で検討している複数の親企業と下請企業群が共同してやるというタイプと、縦の関係が弱くて、横の連携が強いというタイプの企業間連携というものもある。多様な連携の仕方があるので、全体を1つの法律でカバーするとすれば、全体が入るような包容力のある下請中小企業振興法にしていくべきかなというのが今の議論ではないかと思います。

池内委員、下請振興政策に関して御意見ございますでしょうか。

○池内委員 実はこれは非常に重要な政策だと思っております。今、中小企業は海外に出ていけというのが一つ国策の柱としてありますけれども、出ていけと言っている方の支援策が全部単体の企業に対する支援策なわけです。オールジャパンで行くという形で例えばJETROとかいろいろやっているのも横の連携をつなげているわけではなくて、単体のものをまとめて外に出していっているだけで、いわゆるブラジルのサッカーをやっているようなものであって、ヨーロッパ的な連携のとれたサッカーをするような政策というのがないわけです。単独で行くのか、個人プレーのチームで行くのかという話になっているのです。

実は個人プレーのチームで出ていくのも結局は単体で出ているのと同じ話でして、そういう意味では、海外に出ていく力があるところはかなりの部分が行っていて、そうでないようなところも、それぞれの企業としては不足している部分があるのだけれども、連携して1つのユニットにしたときには非常に可能性があるだろう。こういった仕組みを組んだ上でなければ、中小企業は海外に出ていけという今の政策は実行化されていかないのではないかと非常に思うのです。

単独で出られるところは結構出ていますから、そのところでお互い補完し合いながら1つのチームをつくり上げていって、有機的に結合した上で力をつけていくというのは、仮に将来、日本がTPPに加盟したとき、日本の製造業が世界で戦うためにも、非常に高いレ



ベルだけれども細かいような企業が連携して1つのものをつくり上げていくというのは非常に重要な視点なのかなと思っております。

そういう点から見たときに、12ページの「具体的な法律の枠組み」というペーパーを見ると、「認定した場合に」「認定に当たって」「認定された」というような形で「認定」に視点がかかり行っているのですけれども、先ほど言われたように、実際に運用成績が少ないというのは、認定の申請があって、それが落ちているのだったらいいんですが、そもそも認定の申請に来ていないのだろうと思うのです。認定したときにどうするかということは今、また議論しても結局、同じ結果になるのではないかと。

むしろ大事なことは、親子であれば人間関係があるので、一緒にやろうと思ったりできるのですけれども、人間関係のないところをくっつけていって、それで認定させていこうという横の連携みたいなものをつくっていくときには、かなり国の方で指導していきなり、そういった方向性に持っていき、認定するところまで誘導する政策が1つあっていいのではないかと気がしますし、それは日本経済をもう一回活性化するための一つのものになるのではないかと。

そういう意味では、どうやって横につながっていくかというガバナンスのつくり方とか連合体の構成の仕方ももちろん検討して、つくり方というのも中小企業の方でいろいろ考えた上でメニューの提示をする必要があると思います。

まさにマッチングの問題だと思うのですが、実際にそれを使おうと思う企業を見つけてきてマッチングして、これを一緒にやっていきませんかという創造的な活動をどうやってするのか。それを法案に入れるのか、政策提言になるのかは別なのではけれども、そういうところをぜひもう一つ強調していただきたいと思います。

○松島委員長 ありがとうございます。

いろいろ意見が出ましたけれども、短くお答えいただきたいと思います。

○桜町取引課長 まず、松島委員長がおっしゃられた点でございます。確かにこういう活動はさまざまバリエーションがございますので、もともとは親と下の強固な関係というところから始まった関係だと思っておりますが、それぞれの事業者の方が自由にそのスタイルを選びながらやっていくところをしっかりと支援できるようにしたい。そういう意味で、「包容力のある」ということをおっしゃられましたけれども、全くおっしゃるとおりだと思っております。そこはしっかりとやっていきたいと思っております。

その中に親、下で共同してその計画をつくってやりたいという方がいらっしゃれば、それはそれでいいと思っておりますし、そうでなく、親はもうちょっと離れるけれども、横からバックアップをしながらやるという方もいらっしゃると思っておりますので、そういったものも支援をしていくべきではないかと思っております。

今回改正をしてどうすればこれが使われるようになるかという御指摘を多田委員と池内委員からいただきましたけれども、今回改正をすることによって使われるようになるのではないかと考えている要因は3つぐらいございます。

まず、大企業、親企業が海外に行ったり、あるいは日本国内でも拠点を集約したりという動きの中で、下請中小企業は危機感が共有されるようにだんだんできております。これが1つでございます。

親事業者にとってみても、いつまでも下請をみんな抱えていくという体力がなかなかなくなってきておりますので、もう少し下請が自立的にやってもらいながら下請のいいところを親事業者としても活用していきたい、こういう感じになっておりますので、こういう自立的な活動を進めていくことについて親事業者が容認するというよりも、もう少し前向きに、積極的にそういうことを支援していきたいという企業がふえてきているのではないかと考えております。これが2点目でございます。

3点目が一番大事なところかもしれませんが、まさに使われるようにするための仕込みみたいなものは大変大事な点だと思っております。中小企業、特に地方に行きますと、経営者同士があまり仲がよくなかったり、せつかく能力の高い方がいろいろいらっしゃるのに感情的なところで結びつかなかったり、さまざまございます。そういったところをどう結びつけてコーディネートして1つの連携体として構築していくかというところは、まさに支援機関の役割だと思っております。今回、支援機関を強化するための法律ができましたので、そういった認定支援機関もフルに活用しながらリードするような役割を国と一体となってしっかり仕込んでいく。

この3つの要因から見ますと、今回改正することによって結構ちゃんと使われるようになるのではないかと。運用も大事な観点だと思いますので、運用をしっかりやればできるというふうに思っております。

○松島委員長 ありがとうございます。

本件については、下請振興法を改正して、さらに運用を強化して、現在の状況に対処していく、こういう方向で報告書を書きたいと思っております。

それでは、4番目の論点、電子債権の件について蓮井君の方から簡単に趣旨を説明していただいて、議論したいと思います。

○蓮井企画課長 具体的な質問等については金融課長から適宜いただきたいと思っておりますので、まず私の方から全体の素描を含めた論点の再度の整理をしたいと思います。

事実関係等、若干重複しておりますので、15ページ目、16ページ目をメインに御説明したいと思います。

創業や成長のための資金調達の枠組みといたしまして、先ほど申し上げましたが、未来会議においても小規模企業あるいはちいさな企業の方向性として成長を指向する型、地域密着の型という2つの大きな型があるのではないかと指摘がございました。さらにそこに入っていくとする創業の型、大きく3つのカテゴリーに分けて、それぞれに応じた多様な資金調達の枠組みの方向性を整理したものが15ページ目でございます。

成長指向型につきましては、グローバル市場も視野に入れた急速な成長を図っていくという企業さんが多くございますので、その資金というのはリスク性が高いものになりま

す。融資による資金調達というのは相対的に難しいところがございます。したがって、本来資本調達をするということがございますけれども、資本による調達もベンチャーキャピタル等の投資状況とか最終的にイグジットするためのIPOの状況等もあまり芳しくないという状況を踏まえると、そう簡単ではないというのが現状かと思えます。

その中で融資の形でも支援するといった場合には、要するに、リターン、イグジットまで行かない融資、ローンあるいはボンドの一つの形態をうまくとらまえて、資本性の資金あるいはボンドみたいなものを供給することにより自己資本の充実を図って、積極的な事業展開を支援することが考えられるのではないかと考えてございます。

加えて、中小機構によるファンド出資機能の向上、成長指向型の小規模企業向けの出資スキームの創設というような出資あるいは資本性資金の供給というのが一つの大きなくくりになるのではないかと。

ただ、成長指向型の企業でありましても、そういう大きな成長指向的な資金に加えて多種多様な資金需要というのもございます。例えば設備に限らず、エクイティ的なものも必要になるかもしれませんし、そういった多種多様な資金需要が出た場合に対応するための段階、形態、指向に応じた資金ということで、対応するためのいろんな経営支援の仕組みと一体となった形での融資があわせて必要になるのではないかと整理をしております。

一方、地域密着型につきましては、要するに、成長指向型のようにがんと急速な成長を図るということではなく、むしろ安定した事業を目指すというのがメインでございますので、日々の安定的な運転資金等が主な資金需要と考えます。

こうしたものに対しまして地域金融機関がお客さんとのリレーションシップをちゃんと築きながら資金を供給するというので、それを補完するものとしての政府系金融あるいは信用保証というのがまずベースになるかと思えます。

他方、その中でも別のところに店舗を出そうとか、もうちょっと伸びていこうという思考を持っておられる方も当然おられるわけでございますが、そういったよりリスクのあるチャレンジングな取組に対する資金需要につきましては、外部専門家の知見などを活用する経営支援と一体となった融資とか、財務基盤の安定化、民間金融機関の呼び水効果のある資本性劣後ローン等の供給によって、日々の運転資金とあわせて安定的な資金供給という2つの方向性が見られるのではないかと考えてございます。

さらに、起業・創業のための資金調達ということで、創業に必要なのはシードマネーでございますので、そのシードマネーを大胆に供給し、いわば背中を押してなるべく創業者、起業家をふやしていこうということで、そのための補助金というものが必要なのではないかと考えてございます。

16ページ目でございます。そういった中で日々の資金あるいは運轉的な資金、それに合わせまして資金調達手段そのものを多様化していくということで、より中小・小規模企業にとって有用な資産である動産とか売上債権等を活用できる部分が多々ございますので、

活用するための一つの大きなインフラとして電子記録債権というものを信用保証制度の中に位置づけることによって、日ごろの資金とか、あるいは日々の状況から必要に応じた資金について、こちらの保証なども活用し、みずからの資産を有効活用する形の資金調達を図っていくことが必要ではないかということでございます。

ということで、中小・小規模企業の資金調達手段の多様化ということとあわせて信用保証への位置づけが必要ではないかということで整理をしております。

以上でございます。

○松島委員長 ありがとうございます。

ただいまの説明につきまして御意見をいただきたいと思います。池内委員からお願いします。

○池内委員 15ページの方向性に関しては、“ちいさな企業”会議からずっと議論されてきて取りまとめられているもので、全然問題がないと思っているのです。

問題はお金を貸したり出した後のモラルハザードをどうやって考えるかというところとして、ぜひここは考えてもらいたいと思います。特に資本性のお金を出すということは、基本的にリスクをとるということです。ローンとかであれば返せということが言えるのですけれども、資本性のお金を出してしまった以上、返せとは言わないわけで、成功してもらわなければいけないというところまで追い込まれるわけです。

そうなったときに、いかに適正なコンプライアンスのとれた経営をされるかというのが非常に重要なところであります。特に中小企業というのは、私の経験からしても、ざるで水をくんでいるような中小企業もありまして、借りたお金ですら運転資金に回さないで酒を飲んで終わってしまうようなおじさんたちもいます。資金を貸す場合もそうですけれども、資本性のお金を入れたときに、どうやってマネジメントをきっちりコントロールしていくかというのは非常に重要な視点かなと思っています。

その中で現状考えられるのは認定支援機関の活用だと思うのです。例えば中小機構がファンドを入れて出資機能の向上をやったときに、普通の民間企業がファンドを入れると必ずボードに人間を入れてくるわけです。では、それを機構の中でできるかということ、多分できないと思います。それだけの人間が機構の中にいないと思います。そういうときこそ認定支援機関をその中に入れる。例えば出資を受ける条件として、中立な外部の認定支援機関を社外取締役として入れるという形でコンプライアンスに関してのヘッジをきかせる。資本性のお金を入れるのだったら、そういうことは非常に重要なことではないかなと思います。

ローンとか何かに関しましても、貸してしまったら、後は知らないという話でなくて、今回の円滑化法終了の後の事業再建計画に関しては、債権を出したらおしまいではなくて、その後、ちゃんとフォローしていくという仕組みをつくっていますが、あれと同じことをやるべきだろうと思います。お金を入れた後に、どういう形でお金を貸すかどうかは別として、お金を入れたときに、きっちりそのとおりに進んでいるのかどうなのかということ

認定支援機関が何かに定期的に報告させるなり何なりする。そういったところに若干のお金がかかったとしても、所詮補助金とか何かで出ているわけですし、そこへかけた費用に見合うだけの効果があるかという、僕はあると思います。

出してしまつてつぶれてしまいましたというよりも、若干経費はかかるかもしれないけれども、幾らかはそういった認定支援機関のチェックの方に回すということを前提にした補助金を出してやっていくということが結局、国民の税金の有効的な利用に資するのではないか。貸した後のモラルハザードをどうやって回避するかということについての施策をぜひ入れていただきたいと思います。

○松島委員長 ありがとうございます。

先に多田委員、村上委員、もしよろしければ中村委員からも御意見をいただきたいと思っています。

多田委員、何かございますか。

○多田委員 基本的に法律の改正があるとすると中小企業信用保険法の部分についてで、あとは提言という形になるという理解でよろしいですか。

○松島委員長 はい。

○多田委員 わかりました。

電子債権の方については、以前に議論させていただいたとおり、ぜひこのままやっていたいただき、できるだけ使用が広がる方向でと思っていますので、前向きでいいと思います。

資金調達の様相の方向性というところにつきましても、このような方向性があるのだという提示するというのであれば、特に意見はございません。

○松島委員長 ありがとうございます。

村上委員、お願いします。

○村上委員 私の方も方向性についてはこれで結構です。

○松島委員長 ありがとうございます。

中村委員、お越しいただいたばかりで恐縮ですけれども、お願いします。

○中村委員 本日は所用のためにおくれまして、おわびを申し上げます。

決してねらったわけではないのですが、金融の領域のことについてお話をさせていただくということですので、御説明を伺わないままに感想を申し上げて、まことに恐縮です。

まず、全般的な方向感、中小企業金融円滑化法の最終期限到来も見据えた御施策が展開されておられますので、すばらしいことだなというふうに高く評価をさせていただきます。

加えて、細かいこととなりますけれども、資本金劣後ローンのことがうたわれています。これは、昨年12月27日の金融円滑化法の最終期限延長を呼びかけた金融担当大臣談話でも「新規融資の促進を図るため、資本金借入金等の活用及び動産担保融資（ABL）等の開発・普及等」ということが具体的施策としてうたわれております。

その一環としてこうした民間にとってリスクな資金も公的金融機関が供給をする、それがまた呼び水になって民間金融機関の資本性劣後ローン等の普及につながるというのは大変よいことだと思います。

その点で1点お願いをしたいのは、こうした資本性劣後ローンの取組に当たっては、民間金融機関はなかなか進んでいないところがありますので、ノウハウ等々を民間金融機関に伝授をされるように何らかの施策を展開されていくとよろしいでしょうし、私も民間金融機関の立場から、もろもろ研修会等があればお誘いをするなり、あるいは御示唆をいただくなどの機会を提供させていただきますので、どうぞよろしくお願いいたします。それが第1点でございます。

電子記録債権のことです。先日、全国銀行協会の「でんさいネット」の勉強会に講師として参加をいたしました。御案内のとおり、「でんさいネット」は来春には開業、スタートインをするということで、現在、業態の垣根を越えて課題は何かということで、勉強会を開催しておるところでございます。

私は、たまたま経済産業省の研究会等、電子債権と言われていた時代からこの制度の促進にある程度のお手伝いをさせていただきましたので、その絡みもあって呼ばれたわけですが、特に支払い決済機能と信用創造機能という銀行の3つの柱のうちの2つを充足するものということで、社会的にも大変期待が高いわけです。特に信用創造機能、すなわち電子記録債権割引とか電子債権担保貸付に関する金融機関の役割が大きいということは、この「でんさいネット」に加盟するほぼ全ての民間金融機関が承知をしているところなのですが、アンケートをとっていずれ公表されると思いますが、そのアンケートの数値はまだまだ言えないのですけれども、総じて各業態から信用保証制度の期待が大変高いです。これはまさにこの制度が呼び水となっている。そろそろ電子記録債権に取り組むような業態、規模の小さな機関もありますが、こうしたところほど信用保証制度に関する御期待とともに、何らかの形でのお手伝いをしてお願いをするというふうな希望も高いものですから、そういった点で、恐らく来春には「でんさいネット」がスタートする中、同時期とは言いませんが、なるべく早目に信用保証制度も取り組んでいただくことが肝要かなと思います。

ただ、1点、また改めての御注文でございます。信用保証制度はえてして民間金融機関の信用保証協会依存を助長するという指摘があります。これは“ちいさな企業”未来会議でも御紹介があったというふうに記憶をしております。したがって、今後、民間金融機関の電子記録債権が発展するにつれて独自のノウハウ、商品展開、こうしたものを基礎づけるような保証制度のあり方になってほしい。

いってみれば、習熟するための呼び水であって、このまま大きくかぶさって信用保証制度が展開していくということでは恐らくまた何らかの指摘がある可能性がありますから、この点は留意をいただけたらと思います。

○松島委員長 以上の点について、三浦金融課長の方からお答えいただきたいと思います。

○三浦金融課長 まず、池内委員の資本性の資金を入れるに当たってはモラルハザードを回避するという御指摘はごもっともだと思います。

1点目の機構のファンドを念頭に置かれて出資という形でやる場合に、出したら取り返せないのだからというお話について、今日担当課がここに出席をしていないので、申し伝えるようにいたしますが、基本的な考え方としては、恐らく機構自体はLP出資しか行っておりません、すなわちGPとなってファンドをコントロールする民間とのマッチングファンドという形になっていますので、機構自体がボードに人を派遣したり、そういうことはやっていないのですが、それができるような人と組んでファンド出資を行うというのが原則であろうと思います。そうしたスキームの中で認定支援機関がどういうふうに御活躍いただけるのかという問題意識については担当部局にきちんと伝えたいと思います。

ローンの方についてのガバナンスでございます。こちらについてフォローアップが重要というのは全くおっしゃるとおりでございます。この前の秋にスタートした経営力強化保証という信用保証の制度などは、認定支援機関にお手伝いをいただいて金融機関としっかり組んで事業計画をつくっていただいて、それをきちっとフォローアップをしていくということが重要だと思っております。そういうことをしていただくお約束をいただければ保証料を減免する。

もしくは来年度に向けて今、要求をしております日本公庫の経営力強化融資制度という制度についても全く同じ発想で、地域なり新しいことにチャレンジをする中小企業の方がリスクの高いことにチャレンジをするということでございますので、認定支援機関の方の助けを借りてそういう計画をきちっとつくって、こちらについてもフォローアップをきちっとしていくという場合に金利を減免する。減免した金利で一部専門家を雇い、お支払いをするような部分の原資も出てくるのではないかと発想で新しい制度については組み立てをしていて、問題意識は全く共有しておりますので、そういう方向で制度の設計を進めていきたいと思っております。

中村委員からお話のありました1点目、民間金融機関に資本性劣後ローンについてノウハウの伝授をとということでございます。我々も全くそのとおりでございまして、そうした新しいことにチャレンジをしてそのノウハウを民間に広げていくというのは、恐らく政府系金融機関の大きな役割の一つだというふうに認識しております。例えば各都道府県に今、中小企業支援ネットワークというネットワークをつくりまして、そこに政府系金融機関なども入っておりますので、政府系金融機関が取り組んでいる資本性劣後ローンについて、どういう要件で、どういう場面で使えるのか、むしろ積極的に使ってくださいというような話をするとか、さらに一歩進めば、具体的な制度設計の要件等々をどういう形でやっているかということをお紹介申し上げるというやり方があるのかなということをお話を伺いながら考えていたところでございます。そういった取組を今後進めていきたいと思っておりますので、よろしく願いいたします。

最後に、保証協会の保証は民間の保証依存を生むというリスクがあるという点でござい

ます。

まず1点目としては、この保証制度は責任共有という形で必ず金融機関に一定のリスクをとっていただいてやっていくというのを原則に考えて、大きな流れの中で検討していくものだという事。

特に電子債権について、仕組みになれてきたら少しずつ引いていくということだと思っておりますけれども、他方で、保証の役割として電子債権の発行企業もしくは受取企業のリスクをカバーするという部分は恐らくなくなならないということだと思っておりますので、御指摘を踏まえて、どういうやり方があるのかということについてはちょっと考えてみたいと思っております。

以上でございます。

○松島委員長 ありがとうございます。

どうぞ。

○中村委員 1点補足です。これは全銀協の勉強会の中で出てきた声として御紹介するだけですので、御見解を頂戴する必要はないのですが、電子記録債権の普及に当たっては、国・地方公共団体が率先して支払いの電子化をすとなおよいのではないかと。売掛債権担保融資保証制度の創設時等も経済産業省さんの御提唱で国が特定の条件つきで債権譲渡禁止特約解除という措置を講じられたことがありました。民間金融機関はその記憶が非常にあります。

それとはシチュエーションが違いますけれども、これは経済産業省さんというよりは政府全体という要望だろうと思っておりますが、せっかくのインフラの普及のためにはそうした公的機関の支払いの電子化というものの声はかなり大きな業態、多数の金融機関から聞こえてきているということだけは御紹介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。

本件に関しましては、ただいま各委員と三浦課長の間で議論がありましたことを踏まえて報告書に盛り込みたいと思っております。ありがとうございます。

それでは、最後のトピック、小規模企業者等設備導入資金の扱いについて、事務局から簡単に御説明をいただいた上で議論をしたいと思っております。

○蓮井企画課長 では、18ページ目に論点を凝縮しておりますので、ここだけを簡単に御説明します。

小規模企業者等設備導入資金助成制度は、国が自治体に対して2分の1の助成、無利子の貸付をし、それで必要な設備の2分の1の貸付を自治体の貸与機関が行う、あるいは設備のリースを行うというような制度でございます。

これにつきましては実績等が非常に低迷しているということでございます、その扱いといたしましては、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いうような御指摘もあったわけですが、一方で、一部貸与機関で多くの延滞債権が存在している。これは審査方法や債権回収にも原因があるのではないかと。



もう一点、損失補償契約というのは都道府県と貸与機関との間で契約を結んでいる例が非常に多くございまして、それが存在するために都道府県が制度の利用に対して消極的になっているのではないかというような御指摘もございました。

こういった制度につきましては以下のように整理するという事です。

先ほど来出ておりますが、小規模企業の経営課題が多様化している中で、設備資金に特化するのではなくて、より広範な資金のニーズに対しまして、専門的な経営支援と連携しながら柔軟に対応する、こういうのがむしろ新しい金融支援のあり方として求められているのではないかというのが1点。

もう一点は、返済の実現可能性等につきましては、いわばプロである金融機関にゆだねて、実際行っている貸与機関等の産業振興センターなどは、産業振興・企業支援とか金融機関への企業の推薦といったような役割分担が求められているのではないかということ。

こういう観点で、先ほど来申し上げているような資本金の供給、認定支援機関と連携した保証、あるいは融資制度等の新たな金融支援措置を講ずることとあわせ、あるいは上記の整理も踏まえて、実績が低迷している本制度を廃止すべきではないか。

なお、都道府県によって過度な事務負担が生じないように、必要な経過措置を設けるべきではないかという整理をさせていただいているところでございます。

以上でございます。

○松島委員長 17ページの最初「マル経融資を抜本的に見直し、きめ細かな新たな融資制度を構築する」、それにあわせて今、御説明になった小規模企業者等設備導入資金制度を廃止する、こういうのが我々の報告書の骨格になるわけですが、前段については何か説明がありますか。

○蓮井企画課長 先ほど金融課長からも説明がございましたけれども、認定支援機関と連携して、いわば経営支援と一体的になって政府系の金融機関、公庫等から融資を行うという制度を今、要求中でございます。

もう一点、これも金融課長からありましたが、18ページにも書かせていただきましたけれども、既に認定支援機関と連携した民間金融機関に対する保証をつけるという信用保証制度、経営力強化保証が10月から始まっております。専門的な経営支援と連携しながら柔軟に対応する金融支援という制度が今つくられつつあります。こういったものと認定支援機関による経営支援とあわせましてということでございます。それが今、委員長がおっしゃった「きめ細かな新たな融資制度」の中身になっているわけでございます。

○松島委員長 というトーンで報告書を書きたいと思いますが、池内委員、中村委員、多田委員、村上委員の順でコメントがございましたら、どうぞ。

○池内委員 この件に関しましてはよくわからないので、コメントは控えさせていただきます。

○松島委員長 では、中村委員、どうぞ。

○中村委員 この方向感で妥当だと思います。進めていただきたいと思います。

1点、現行の小規模企業者等設備導入資金制度に関して真摯な意識と適切な取扱いが行われている機関も当然に存在するわけですから、ここにも経過措置のことが触れておられますが、ぜひ十分な説明と適切な経過期間を配慮された上での方向性ということでお願いをしたいと思います。

○松島委員長 ありがとうございます。

多田委員、何かございますか。

○多田委員 私も専門ではないのですが、新小規模企業融資制度というものが創設されて、従来からの設備導入資金制度というものが重なる、あるいは屋上屋を架すということであれば、創設に合わせて廃止していただくことは特に異存ございません。

○松島委員長 村上委員、どうぞ。

○村上委員 私も問題意識と結論の取扱いはこれで結構だと思います。

ただ、18ページの一番下「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、必要な経過措置を設けるべきではないか」という書き回しはもう一度考えてほしい。今、残っている都道府県では産業振興センター等そのための機関があり、しかも人がついているという状況になるわけです。制度の切りかえをやる場合には常に起こる問題ですが、現行の制度を廃止するとなると、それなりの抵抗はある。とはいいいながら、形だけ変えてそのまま残すのではあまり意味のないことになりかねないので、切りかえのプロセスをスムーズにやるよううまい書き回しを検討してほしいと思います。

○松島委員長 大変大事な御指摘だと思います。

新しい政策をつくるのはそれなりにやり方があるのですが、廃止をするというのはなかなか難しいところがある。

事務局の方から何かございますか。

○林小規模企業政策室長 ありがとうございます。

今、中村委員が御指摘のとおり、実際にこの融資に取り組んでいます県のセンターの中には非常に真摯に真面目に取り組んでいるところも多数ありますので、そこは我々も十分認識した上でこの移行措置を考えていきたいと思います。

中村委員、村上委員からもございましたように、この後の経過措置についても十分都道府県の実態を踏まえて、そういったものを法律の中に取り込んでいくと同時に、これは法律の話ではないのですが、実際に実務面で我々はもう既に全国を回りまして各都道府県の方々、県センターの方々それぞれにお会いしましてきっちりと説明した上でこういった対応をしていくということも今やっておりますので、ぜひそこも御理解いただきたいと思います。

○松島委員長 ありがとうございます。

今日提示をさせていただきました原案に基づきまして十分議論ができたと思います。この議論を踏まえまして次回の会合までに加筆訂正すべきところは加筆訂正していただきたいと思います。

もう一回会合を開きまして、残っている中小企業基本法の定義の問題等につきまして整理をし、今回の議論を再度確認いたしまして報告書をつくる作業に入っていきたいと思えます。

○中村委員 申し上げることができなかった箇所について、1点コメントだけさせていただきます。

下請取引のさらなる適正化のところでございます。この方向性のとおり、ハードロー的な対応ではなくて、大変やわらかいという意味でのソフトロー的な対応でガイドラインや相談体制の充実等々がなされていくということは、現実の問題からしても高く評価されるべきだと思います。その点でこのような柔軟かつ丁寧な対応によって下請取引がさらに充足する、適正化するということは大きな期待を持てる場所だと思いますので、この点はまさに今後の社会的なきしみを生まないためにもよろしい措置だなということだけコメントさせていただきます。

以上でございます。

○松島委員長 ありがとうございます。

どうぞ。

○池内委員 補足で2点ほどございます。

1つは電子債権のABLです。ぜひ気をつけていただきたいのは、電子債権のABLは中小企業が大きな企業に持っている債権を金銭化していくという意識もあると思うのですけれども、逆に大企業が小さな企業に対して貸している債権を電子化することも当然あるわけです。

ここでの議論かどうかはよくわからないのですが、電子債権を入れて、そこに融資をかけるという話になっていくと必ず起きてくるのは、それがABS (Asset Backed Security) になっていくだろうということです。特に中小企業に対する債権をアセットバックのセキュリティの中に入れるというのは歴史的にリスクが高いわけです。90年代にドレクセルがジャンクボンドを集めてABSを組んであんな形になりましたし、サブプライムだって、個人向けではありますけれども、要するに、条件の悪いところに高金利で貸したものをABSにして持っていくというような形になっていくものであって、そちらの方向に持っていくというのであれば、「適正な運用をされるように」という一言をぜひ入れておいていただきたいという部分があります。

中小企業が債務者としての債権で、流動性が非常に高くなるわけです。電子債権をベースにしてやっていってしまったらABSが簡単にできてしまい、非常にリスクも高くなっていくので、そのところで1つ触れておいていただきたい。

もう一つ、これは報告書の中でぜひ入れていただきたいのです。今回の話でも認定支援機関の話がずっと出てくるわけです。私自身も認定支援機関になっているのですけれども、認定支援機関は一体何をやって、何をすればいいのかというのがわからなくて、この前の説明会に出ていっても、結局、連携をとってくださいという話は非常にあったのですが、

では、我々はどこの役割で、どういうふうに使われるのだというのが、できたばかりでわからない部分もあります。

この枠組みの中で認定支援機関というのはこういうふうに使っていくのだというのが、今、いろんな分野で認定支援機関、認定支援機関と出てきているので、1つその取りまとめみたいなものを入れておいて、今回の提言における認定支援機関の役割みたいなものをまとめておいていただけると非常にわかりやすいかなと思います。要望として、それが可能であればぜひ入れていただきたい。報告書に入れなくてもいいのですけれども、まとめたペーパーとかがあると、我々自身も会内での周知とかにも非常に使いやすいので、お願いしたいと思います。

○松島委員長 ありがとうございます。

それでは、最後に鍛冶部長の方からよろしく願いいたします。

○鍛冶事業環境部長 熱心な御議論ありがとうございました。

複数の委員からいただきました表現ぶりとか、例えば「認定」という言葉についても表現の仕方が混乱を招くような部分がありました。今日いただいた建設的な御意見を踏まえまして、さらにこの骨子を親部会、未来部会の方に提出いただくためのたたき台を早急につくりまして、また御指導いただきたいと思っております。

それから今、池内委員からもあったのですが、まさに全体の縦糸と横糸として、今回の中小企業政策の全体の再構築の中で認定支援機関というものと「知識サポート」、ビジネス創造のプラットフォーム、この2つが有機的にかかわって全体の統合性を高めていくことになるかと思っております、さらに認定支援機関については今、続々といろんなインセンティブ措置がふえているのですが、その辺の整理もまだ不行き届きなところがございますので、こういったことも別途整理をいたしまして、まさに中小企業政策の全体の総合力を高めるようにまた皆様に御説明していきたいと思っております。

ありがとうございます。

○松島委員長 どうもありがとうございます。

では、蓮井さん、どうぞ。

○蓮井企画課長 本日は長時間にわたり大変貴重な御意見、個別に御審議をいただきまして、まことに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6回法制検討ワーキンググループは、年明け早々で大変お忙しいところ恐縮でございますけれども、1月16日に開催をさせていただいて、これまでいただいた御指摘、あるいは今日の御指摘、議論の整理などにつきまして最終的な取りまとめに向けた議論をさせていただきたいと思っておりますので、次回も活発な御議論を何とぞよろしくお願いしたいと思います。

それでは、以上をもちまして「中小企業政策審議会“ちいさな企業”未来部会第5回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。