

第百四十六回国会 衆議院 商工委員会 議 録 第 七 号

平成十一年十二月三日(金曜日)

午前九時開議

出席委員

委員長 中山 成彬君
理事 伊藤 達也君 理事 小林 興起君
理事 河本 三郎君 理事 山本 幸三君
理事 吉田 治君 理事 大口 善徳君
理事 塩田 晋君
小野 晋也君 岡部 英男君
奥田 幹生君 奥谷 通君
粕谷 茂君 小島 敏男君
古賀 正浩君 桜井 郁三君
新藤 義孝君 田中 和徳君
竹本 直一君 中山 太郎君
細田 博之君 村田 敬次郎君
茂木 敏充君 森田 一君
山口 泰明君 鍵田 節哉君
渋谷 修君 島津 尚純君
城島 正光君 中山 義活君
山本 謙司君 遠藤 乙彦君
中野 清君 福留 泰蔵君
青山 丘君 小池百合子君
藤井 裕久君 金子 満広君
吉井 英勝君 北沢 清功君

(参考人)
フューチャーベンチャー
キャピタル株式会社代表取締役社長
緒役社長
商工委員会専門員 酒井 喜隆君

委員の異動
十二月三日

辞任 補欠選任
川端 達夫君 鍵田 節哉君

辞任 補欠選任
鍵田 節哉君 城島 正光君

同日 補欠選任
城島 正光君 川端 達夫君

辞任 補欠選任
城島 正光君 川端 達夫君

十二月三日
中小業者の仕事をするなどの対策に関する請願(佐々木秀典君紹介)(第三九三三号)

同(中村統一君紹介)(第四六九号)

同(児玉健次君紹介)(第五五二号)

同(土井たか子君紹介)(第五五三三号)

中小企業金融安定化特別保証制度等の緊急対策に関する請願(金子満広君紹介)(第四四八号)

同(児玉健次君紹介)(第五五四号)

ベンチャー企業等の起業環境の整備等に関する請願(小坂憲次君紹介)(第四九五五号)

同(宮下創平君紹介)(第五五七号)

特定非営利活動法人等の育成強化に関する請願(小坂憲次君紹介)(第五五五五号)

同(宮下創平君紹介)(第五五六号)

本日の会議に付した案件
中小企業の事業活動の活性化等のための中小企

業関係法律の一部を改正する法律案(内閣提出第七二二号)
新事業創出促進法の一部を改正する法律案(内閣提出第七三三号)

○中山委員長 これより会議を開きます。

内閣提出、中小企業の事業活動の活性化等のための中小企業関係法律の一部を改正する法律案及び新事業創出促進法の一部を改正する法律案の両案を一括して議題といたします。

これより質疑に入ります。

なお、本日は、参考人として東京大学社会科学研究所教授橋本寿朗君、早稲田大学アジア太平洋研究センター教授松田修一君、株式会社タカコ代表取締役社長石崎義公君、フューチャーベンチャーキャピタル株式会社代表取締役社長川分陽二君、以上四名の方々に御出席をいただいております。

この際、参考人各位に一言ごあいさつ申し上げます。

本日は、御多用のところ本委員会に御出席をいただきまして、まことにありがとうございます。

参考人各位におかれましては、それぞれのお立場から忌憚のない御意見を述べただきたいと存じます。よろしくお願いいたします。

次に、議事の順序について申し上げます。

まず、参考人各位から一人十五分以内で御意見を述べただき、その後、委員からの質疑にお答え願いたいと存じます。

なお、念のため申し上げますが、御発言の際は、その都度委員長の許可を得て御発言くださるようお願いいたします。また、参考人から委員に対して質疑することはできないことになっておりますので、御了承願います。

それでは、まず橋本参考人をお願いいたします。
○橋本参考人 橋本でございます。きょうは、お招きいただきありがとうございます。

最初にちよつとお断りさせていただきたいのですが、私、本件に関しましてお話を承ったのが出張先でありまして、昨日午後、東京に戻りまして、十分きょうこでお話しする意見を整理する時間がございます。あるいは、その点御容赦いただければありがたいと思います。よろしくお願いたします。

最初に自己紹介をさせていただきますが、今回提出されている法案の方向となる政策の方向を審議していただきました中小企業政策審議会の委員として、九月の答申の作成に参加させていただきました。この答申を受けて改正された中小企業基本法が、本院での精力的な御審議を経て十一月二十五日に成立したと承っております。答申の作成に参加させていただいた委員の一人としては、大変喜ばしく思う次第であります。

さて、今回提出されました中小企業事業活性化に関する法案について申し上げますと、これは、中小企業基本法で示されました政策の方向に基づきまして、中小企業の事業を活性化させるための具体的な法案というふうに理解いたしております。

中小企業政策審議会におきましては、答申が九月に出されたわけでありまして、大きく三つの柱を立てておりまして、その一つ、最初が、経営革新や創業に向けての自助努力支援ということでございます。二つ目が、競争条件の整備ということでございます。三つ目が、セーフティーネットの整備ということになります。最初の経営革新や創業に向けての自助努力支援、そして二つ目の競争条件の整備というところにかかわります。

て、金融問題を中心に今回の法案は取りまとめられていくというふうに理解しております。

基本的な特徴は、これまで主として企業の資金が借り入れという形に依存していたのを、証券発行を併用するという新しい制度設計を行おうとするものだというふうに理解しております。言いかえますと、間接金融中心から、間接金融と直接金融を併用する、そういう中小企業金融システムへの転換を図る法案であると思います。

もう少し具体的に申し上げますと、中小企業に対する資金供給の一層の円滑化、中小企業組合から会社組織への組織変更の簡易化あるいは容易化、中小企業の行う技術開発に対する支援の強化。前向きな事業活動を行う中小企業を特に資金の面から支援していくものとしてこれらの法案を考えますと、中小企業基本法の新たな政策理念として提案されています多様な活力ある独立した中小企業の育成発展を支援するものというふうに評価できるのではないかと思います。

もう一つ、新事業創出促進法に關しましては、これは中小企業に限られるわけではありませんが、急成長を目指して新しい事業分野を開拓するベンチャー企業を支援するものとして、新しい、すぐれたといましようか、よい雇用をつくり出す起動力になるような、あるいは原動力になるような企業を支援していくというものと評価できるかと思ひます。

こうした政策はこれまでアメリカにおいて活発に展開されてきておりまして、アメリカとの対比で若干意見を申し上げさせていただきますと、アメリカでは革新的な企業活動を促進するということを極めて重要だというふうに考えてきた。

特に、一九七〇年代におきましてアメリカ経済はかなり厳しい状況に置かれておったと思ひますが、つまり、インフレ、低成長、高失業率に悩んだわけでありまして、そのアメリカで一九七〇年代に、中小企業こそ経済革新と雇用創出の源泉であるという認識が広く受け入れられていった。七〇年代の半ば過ぎから八〇年代にかけまし

て、中小企業の活動なり、あるいは企業の創業活動というのを積極的に支援していくという税制、あるいは投資規制の緩和、中小企業のイノベーション促進政策等々の政策が実施されてきました。

私は、企業の活動が活発に行われて、よい雇用が生み出されるというのは極めて大切なことだと思ひますし、現在のようにながれ国境を越えて自由によつても活動ができる、あるいは立地を選択できる、そういうふうな条件のもとにおいては、できるだけすぐれた制度の国に合わせた制度、あるいはすぐれた制度を持つて国に制度に近づける、標準化と通常申しますが、そういう制度の標準化を図る必要があるのではないかと考えております。

特に、アメリカで注目されるのはストックオプション制度でありまして、このストックオプション制度はかなり前から発案されて使われておりまして、有能な従業員の転社を抑制する手段といましようか、できるだけ自社にとどめておくための、つまり長期雇用を維持するための手段として、もともとは開発されたと思ひますが、それが、シリコンバレーを中心として、ベンチャー企業が人材を集めるための方法として広く活用されていきました。

人的能力においてすぐれた貢献をした人材をどう評価するかというのは、非常に大切であるけれども難しい問題であつたと思ひますが、ストックオプションの新しい利用方法によりまして、ストックオプションを与えることによつて、法律上企業というものはお金を出した人が強い発言権を持つわけでありまして、能力において貢献した人、努力において貢献した人というのを企業経営上評価できる、そういう点で画期的なものではないかと思ひます。

このような観点から商法でストックオプションの導入が行われたと承つておりますが、今回の法律改正でも、中小創造法におきまして付与上限の拡大が行われているようでありまして、新事業創出促進法におきましても、付与上限の拡大と、付

与対象者、ストックオプションを付与する対象者をコンサルタント等に拡大して、コンサルタント等が企業の活動にインボルブされるといまいしうか、内的に深くコミットする、そういうふうな仕組みをつくらうとしているという点で、有用な人材を企業が確保する手段としてストックオプションが使いやすくなる、そういう点で高く評価できるのではないかと思います。

また、アメリカにおきましては、御承知のとおり個人の投資家の活発な活動が見られます。彼らがベンチャー投資を行つていくことなのでありますが、今回取り入れられたといまいしうか、エンゼル税制は非常に重要な制度であるといふふうに思つております。改正によつて対象企業が拡大するといふことが極めて重要であらうかと思ひます。

アメリカにおきましては、機関投資家を経てベンチャーキャピタルへの資金供給というのが行われていと思ひますけれども、機関投資家に集まつてくる資金といふのを考えますと、日本の平均的な所得の家計の方々と同程度の所得の人たちが大量に資金を供給している。最終的に資金を供給している人たちはごく平均的な所得の方である、それを結びつけるシステムが実は整つていふことがアメリカの非常にすぐれたところではないかと思ひます。

ですから、先ほど申し上げました制度の標準化といふ点からいいますと、今回の改正によつて対象企業を拡大するといふことが有効である、意義が大きいといふふうに考えております。ただ、直接アメリカの制度と比較しますとまだまだ制限的な部分があるようでありまして、その点では今後さらに改善についてお考えいただければというふうに考えております。

また、産業振興という観点から申しますと、私は技術あるいは科学の発展といふのは一種の公共財だと思ひますので、政府が積極的に関与されるといふことが重要ではないかと思ひます。そういう観点から申しますと、政府の研究開発

投資を拡充して、それを中小企業の振興と結びつけるということが大切だと思ひますし、その点に關しましては既にアメリカが長い歴史を持つておりまして、SBIR、中小企業イノベーションサッチ制度といふのが行われておるわけでありまして、それを参考に昨年つくられました中小企業技術革新制度といふのが今後大きな役割を果たしていくことを期待いたしております。

ただ、今のところ、制度が発足したばかりといふこともあろうかと思ひますが、やや予算額などを見ますと小規模に依然としてとどまつていふかなという感じもいたしますので、今後それが拡充されていくことを期待したいと思つております。十五分でした、ちよつと時間がなくなりましたので、ごく簡単に最後にもう一つだけ申し上げます。

シリコンバレーで創業活動が非常に活発だ、シリコンバレーのみならずアメリカでは概して活発だといふふうに言われております。それはそのとおりでありまして、シリコンバレーにおきましては、創業を支援するさまざまなサービス業、これは会計士でありますとか、あるいはコンサルタント業務に従事している方とか、あるいは弁護士、ベンチャーキャピタリストなどがいるわけでありまして、どんどんまたそこに有能な人が集まつてくる、そういう知的な高い能力を持った人材の集積が加速して成長していくというメカニズムを今發揮していると思ひます。

これは、我々の世界でいいますと産業集積の効果といまいしうか、産業集積の経済発展に對して持つてくる貢献といふふうに理解されているのであります。そうした仕組みは一朝一夕にできるものではないわけでありまして、ちよつと長い目で見る必要があるのだらうと思ひますけれども、長い目で見るにしましても、集積をつくるきっかけ、あるいは最初のジャンプといふた方がいいでしようか、それがどういふふうに行われるかといふことが極めて重要であります。アメリカにおいてはスタンフォード大学が非常

に大きな役割を果たしたというふうにならなければならぬ。政府の果たした役割も大きいわけでありまして、そういう観点からいいますと、余り政府が積極的に市場にかかわるというのは市場をゆがめる可能性も高いわけでありまして、今申し上げましたような、集積を拡大していく、成長させていく、そのきつかけをつくる最初のキックオフ効果とでも申しましょうか、そういうふうな役割が果たされる必要があるのではないかと。

恐らく、産業集積が発展し始めますとその中でだんだん分業が深まっていきまして、先ほど申し上げましたコンサルタントが出てくる、コンサルタントもどんどん専門化していく。弁護士が出てくる、弁護士もまたそれぞれの得意分野に特化していき、それぞれ非常に専門的に高い能力を磨いていくという相乗効果といえますか、そういうものが出てくると思われます。そういう面でも、近時政府が施策を充実しているとも聞いておりますので、そうした施策が着実に成果を上げること

を期待している次第であります。

時間がなくなりまして具体的に法案にコメントすることができなくなりましたが、私の意見陳述はこれで終わらせていただきます。どうもありがとうございました。(拍手)

○中山委員長 どうもありがとうございました。

次に、松田参考人をお願いいたします。

○松田参考人 早稲田大学アジア太平洋研究センターの松田でございます。

十五分間いただきました、考え方を申し上げたいと思っております。お手元に簡単なレジュメと、そして講演をしていくときに使うレジュメが同時に入っておりますので、一枚目を中心にして御報告申し上げます。

まず第一のところ、一九九五年以降というところが書いてございますが、九五年に中小企業創造法が公布されて、決議されて、それ以降現在まであらゆる制度に手をつけられて、ここに、今第三次ベンチャーブームと言われておりますけれども、その基盤を皆様方につくっていただいたとい

うことを、ベンチャーに携わっている者としてはまず非常に感謝申し上げておきたいと思っております。

まだまだ新しい芽というのは、底流は完全に動いたというふうには見えていないわけでございますが、開業率は依然としてまだ低下傾向にありまして。あと二、三年で逆転現象が起きてくるというふうに確信しております。これもいろいろなインフラ整備の結果であろうというふうに思っております。

特に、官を中心とした制度インフラがまずできました。それから九五年に、経団連、経済同友会も含めて、中小企業を含めた新産業の創造という答申案を出されて、ずっとまだ研究が続けられておりますし、大学という面では、ベンチャーの講義というのは、二校しかなかったものが、今は約七十校くらいまで来ているというふうに理解しております。そのように、インフラ整備の結果が大きな運動体として今底流で大きな動きを支援しているというふうに理解しております。

それから第二番目でございますが、今回、中小企業基本法が改定されました。九五年の創造法が従来の基本法をブレイクスルーする法律だということに理解しておりました。四十年近くぶりに今回の新しい改正ということになったわけでございますが、逆に言いますと、これから四十年間はこれを使わなければいけない。この四十年間というのが、高齢化社会が落ちついてくる過程の一番日本にとって大変なときになるわけでございます。

そういう意味で、従来型の限界企業を救済していくということだけでは日本はもたないであろうというふうなことの根幹から、今回出るくいをもちと伸ばしていく、そういうふうな法律改正があったというふうに理解しております。

やはり現在、個々人の貯金という意味では日本は最高に高くなっておりますし、いろいろな考え方があるから、所得が高いか低いかわという問題はあるわけですが、貯金という面では、ストックという面では最高になっておりますし、製造業は非常に苦戦はしておりますけれども、上場会社の自己

資本比率というのは四〇%を超えていまして、史上最高の自己資本比率になっているということ、いろいろな意味での充実が、ストック的な充実が今図られているわけですが、そのストックが相当今回のバブルでむしろ減っているということも考えますと、新しいイノベーションを起こしていく、まさにそれは、成長意欲のある中小企業が多様な発展をしていくという中小企業基本法のベースになっていることが、非常にこれから日本にとって重要なのではないかと今思っております。

私どもは法律の専門家じゃございませんですが、法律というものはもと、枠を設定していただけるんだらう。その枠の中でどういうふうなことを具体的に運用していくかということがこれからの具体的な施策になるかと思いますが、ここでは、関連法案と関連政策の整備をしてこれからどんどん行かれる場合のポイントとして、今考えています五つのポイントを申し上げたいと思っております。この法案と直結している場合もありますし、ようし、法案に盛り込まれていない外野からの要望ということもあるかと思っておりますけれども、その辺のことを御容赦いただきたいと思っております。

まず第一点でございますが、中小企業基本法がもたらしたといえますが、検討され始めて二年以上たつたかと思っておりますが、ここ一年間、現実のインフラ整備というものが急激に進んできたというふうに思っています。それが東証のマイズというものの開設、既に十一月から始まっております、これとじゅうに二社公開するというふうな言われております。それから、それを促進したのがナスダック・ジャパンの進出という意味で、直接金融の世界、成長意欲のある会社にとっての直接金融の世界というのが、現実には、一年前とは考えられないように既に変わってきてしまっているということがございます。そういうふうなことを前提として、これから法案の中の詰めというのを考えていく必要があるのではないかなというふうに一つは思っております。

それから、今のナスダック・ジャパン、そしてマイズという制度が出てきたということで、起業家予備軍、特にIT、インターネットを中心に、非常に速い成長を達成しようという若者中心の会社といいたしうか、そういうふうな会社の設立がすごい勢いで進んでおります。今、ビットバレーと言われる、これは渋谷の、渋谷をビットバレーというところで、短くしてビットバレーということで、盛んに世界にも今発信されているというふうに聞いています。こういう若者集団といいますが、そういう方々がベンチャー予備軍として、起業家予備軍として、非常に今多くなっている。そしてその人たちが新しいマーケットに出ていく、しかも三年とか、非常に短い、短期間の範囲内に出ていくというふうな考えが持たれます。

それからもう一つ、起業家予備軍という意味ではSOHO、これもインターネットを中心にしまして女性の方々が非常に多く出ておられますが、女性だということ、SOHOでまだ個人格というふうなことで、資金調達面では結構苦労されておられるというのでも確かでございます。

それからもう一つ、起業家のアンケートをとってみますと、日本は、決して若い起業家ではなくて、だんだん、年をとった起業家の平均像が多くなっているわけですね。と申しますのは、大企業が大きくリストラあるいは早期定年退職制度ということを行っておりますので、数としては、シニアベンチャーという言い方をしておりますが、そういう方々の数が非常に多くなっております。

若い方々の起こす企業というのは非常に速い時間軸で成長するということでありますし、ある程度シニアの方々は、過去の技術を生かして、少しゆったりした成長をしていく。こういうふうな成長の違いによるファイナンスの供与の違いがまたあるかなというふうに思っております。

それから第二番目でございますが、政策の誘い水機能の認識と民間への間接支援ということでございます。

先ほど参考人の方々からもお話ございましたよ

うに、官が民間をどこまで支援していくのか、これは非常に大きなポイントなんだろうと思います。が、可能な限り、民間の活力をフルに利用していくというのを考えていく必要があるのではないかと。特に、これから高齢化社会を迎えまして、将来の我々の子供たちの税金問題をどうするんだという大変大きなコスト問題を考へているときに、官の支援は、民間が動きやすいように、誘い水として支援していただくというふうな思想が非常に必要なのではないかと思っております。

特に、研究開発という非常に膨大な資金のかかるものについては、これは積極支援せざるを得ません。川下といいますが、現実には事業を起こしていただくのはパテントがあるから事業を起こせるわけではございませんで、具体的な人が企業を起こしていく事業家なわけです。そこには、そう大きな支援ということはないのでございしますが、今通産省でコディネート事業というのをやっておられますけれども、この辺のことも含めて、川上の支援が今ちょっと重視され過ぎているかな、もう少し川下支援もあつていいのではないかな。川下支援となりますと、決定的に、これは民間の活力を活用するというふうにならざるを得ないと思っております。

このあたりが非常に大きな問題なので、ここで言ってもせん方ないことなのですが、国の動きが予算主義で動いているものから、川上だろうが川下支援であろうが、三月で全部一たん切られてしまふ。しかも、四月一日からは実際動けるわけではないという非常に大きな問題がございします。いろいろな支援という意味で考えますと、長期的な支援ということになるわけで、切れてはいけな長期的な支援という立場からしますと、予算主義の、しかも年の後半から始まして、年度末ばたばたとしてしまふというこはいがなものでかというのを常日ごろ思っております。

それから三番目でございますが、先ほどお話にも出ましたように、今回、ストックオプションとともにエンゼル税制というのが大きく取り上げら

れました。これは、私どもも随分議論していた当初のエンゼル税制よりは相当後退しているというふうな思っております。確かに、前回のエンゼル税制よりは進歩しているわけでございまして、キヤピタルロスとの相殺期間、所得との相殺が可能という面では非常に進歩しております。

しかし、ここで申し上げたいのは、創業支援のためのコディネーター、これはアメリカではエンゼルとかあるいはアドバイザー、メンターというふうな言っておりますが、約二十万人いると言われている。平均的な所得一千万から一千二、三百万の方がメンターやエンゼルになつておられる。こういうふうな方々を日本で、二十万人とは言わないけれども、せめて欲しい十万人というのを考えたときに、今のエンゼル税制は全く効果がないのではないかとこのように思っております。

何で効果がないかといいますと、相当お金持ちしか動けないということが一つあるかと思ひます。すなわち、これは幾らになるかまだ最終的にわからないことですが、一千万の所得の控除、一千万投資できる方々、そう多くあるわけじゃありませんで、一億遊び金がないと難しいだろう。ですから、所得一千万から一千万の方々がそこに参画できるということを考えようと思ひます。と、どうも、出口の方で所得相殺というのは無理なのではないかというふうに若干思っております。

と申しますのは、日本の場合には会社を起こした方が非常に頑張りまして、アメリカのように多産多死型ではないんですね。それだけ日本人はやはり、自分の事業に対する責任感が非常にあるように私は思ひます。ですから、十年以内で倒産をしたらという条件が、なかなか条件に満たない場合が非常に多いのではないかと思ひます。

そういう意味で、私は、投資をした段階の、入り口でエンゼル税制が使えないものか。そのかわり金額は非常に低くてもいいですから、所得相殺は百万円でもいい、源泉の還付がせいぜい十萬か

ら二十万、そういうのでも、多くの人が参画できて、そして、実際にエンゼルになれる方というのはプロビデンスマンだろうと思ひます。そういうふうな方々が参画できる方法がよろしいのではないかとこのように私は思ひます。

それから四番目でございますが、今回、私算債に信用保証をつけて直接金融というふうなことがうたわれているわけでございしますが、一番心配なのは、モラルハザードを起こさないようにどうするかということでございます。

保証をつけるということ、これは、リスクが九〇%なるといふことになるわけでございします。その間に、保証をつけるか否かの審査というのを非常に厳しく運用していくということが当然出てまいるかと思ひます。しかし、保証をつけるかつかないかと、イエスとノーしかない世界になつてきまふ。そうしますと、リスクが高いものはほとんどノーと言われてしまふと、保証もつけていただけない。リスクが高ければ金利を高くしても直接金融がやれるという、リスクはプレミアムで調整していつて、保証というものはできるだけ、これは破産した場合には当然国の税金ということになるわけでございします。保証割合というのを低く下げていく、そしてそのかわり金利で調整していくということも一つは考えられるのではないかとこのように思ひます。

それから最後でございますが、シリコンバレー、そして東の、MITを中心にしたマサチューセッツ、それからテキサスを含めて、アメリカには非常に産業集積の拠点が、各州ごとにあるわけでございしますけれども、日本はこれがなかなかない。これをうまく利用しようと思ひますと、やはり各地域にある大学をうまく活用した産業集積をつくり上げていく必要があるのではないかとこのように思ひます。

アメリカの場合には、SBCとそこに書いてございしますが、これはスモール・ビジネス・デベロップメント・センターということでございます。いわゆる創業支援、成長支援のボランティア

団体のネットワークが各大学に拠点としてつくられて、そこに若干の補助が出ていて、こういうふうなシステムでございます。

大学がインキュベーター、これは国立大学でもまだないわけでございしますけれども、インキュベーターを持ち、そしてインキュベーター機能は既にあるわけでございします。それとこういうボランティア活動、NPOもこれから日本でも盛んになつてくると思ひますし、それをセッットにしたような拠点づくりをすることによって、やはり地方の活性化というのをあわせて行つていく必要があるのではないかと思ひます。

今回の法令に直接関係あることと間接関係あることと、あわせて御報告申し上げます。どうもありがとうございます。(拍手)

○中山委員長 どうもありがとうございます。次に、石崎参考人にお願ひいたします。

○石崎参考人 ただいま紹介にあずかりました株式会社タカコ石崎と申します。

今国会は、私ども中小企業やベンチャー企業にとつて非常に資金の選択が広まつてくるということと、まことにありがたく思つております。

最初に私どもの会社の紹介を一分間ほどで少しお話ししたい、こう思ひます。

私どもの会社は、私が二十九歳のときに、社員ゼロ人で、サラリーマンからスタートいたしました。昭和四十八年でございします。御記憶にありますように、第一次オイルショックのときに、あのときはトイレットペーパーを並んで買つたり、石けんがなかったりというふうなことがあつたかと思ひますが、あのときに始めまして、現在で二十六歳の会社でございします。今現在、日本国内で約百七十人ぐらゐの社員で経営させていただいております。

会社の業種といたしましては、高圧の油圧ポンプの圧力の発生する部分をつくらせていただいておりまして、精密機械部品とか自動車関連部品、エンジン部品といったような部品加工業というものが主体でございまして、本社は東大阪市にござ

ざいます。工場は、滋賀県信楽という焼き物の町で、滋賀工場、それからアメリカのカンザス州に工場があります。

会社の特長といたしましては、そういう厳しい年に始めたものでありますから、大団体の嫌がるものとか難しいものとかそういったものを専門にやる会社ということで、おのずと設備関係は自分たちで考えて、考案した設備で物づくりをする、そこら辺が当社の特色かと思ひます。

以上のような経過をたどっておりますので、私が創業いたしましたときは、国民金融公庫の創業資金というのがたしか二十万円だったと思ひますが、それをお借りし、市の保証協会、それから府の保証協会、それから、中小企業金融公庫の代理貸しというのがあります。担保はございませんでした。担保は全く、犬にぶつける石も自分のものじゃなかったわけでございますので、全く担保がないので、中小公庫の代理貸し。その後には直貸しということで、このときは会社の小さな不動産が少しあったものですから、それを担保にして直接お借りする中小公庫直借り。そういうことで、中小企業金融公庫におかれましては今もお世話になつております。そんな関係で、ありとあらゆる制度融資を利用していただきながら現在まで参つたというふうな経過でございます。

このたびの審議に対する参考人発言の機会を設けていただきまして、まことにありがたいと思ひます。

先ほどの橋本先生じゃないですが、私も二日前に聞いたものですから、勉強する時間もございます。私なりにシナリオを考えたのですが、昨夜地元出身議員とお話をいたしました私の頭の中は真っ白になつてしまひまして、もうそのシナリオはやめて、私の言いたいことを先に申し上げて、そして、後でこの法案審議に對しまして質疑応答等もございましょうから、そのときにお話しさせていただきます、こう思ひます。

いづれにいたしましても、無学でございますが、失礼なことを多分申し上げるかと思ひますが、そ

の辺はひとつ御容赦いただいて、日ごろ私が思つておりますことを率直に意見を申し上げます、こういふふうな思つておりますので、ひとつよろしくお願いしたいと思ひます。

まず、今回、貸し渋り対策のための特別信用保証制度の一年間の延長というのがどうも決められたようで、さらに十兆円の追加というものを決められたようでございしますが、私たちの東大版あるいは大田区とか三井、墨田区、全国にわたる中小企業がこの制度でどれほど助かるか、この年末が本当に越えられるかどうかというふうな状況の中で、非常に大きな朗報であらう、こういうふうな思ひます。日本の民間金融機関はまだまだ、なかなか中小企業に對しての融資の制度であるとか体力とか体制が整つておりませんので、これについては緊急的な措置が必要だなどというふうな思ひますけれども、非常にありがたいな、こういうふうな思ひます。

それから、私が常々思つておりますことのひとつに、中小企業同族会社の留保金課税というのがあります。先刻御承知のことと思ひますが、この税制はもうあすにでもすぐやめてもらいたいというぐらゐのものだ、こう思ふのです。

未公開の中小企業で、同族であるのは当然のことだと思ふのです。公開会社は別にいたしました。その同族会社に、通常の課税所得の三五%以上の留保金に對して、これは中小企業の方に、住民税も含めまして、三千万以下は一一・七%、それから一億以下は一七・六%、何と一億を超える二・三・四六%の税金がかかるわけなんです。これは、中小企業の方にいうところが大変に問題だと思ふのです。しかも、大企業の子会社の中

小企業がありますね、同じ規模のこの大企業の中小企業にはかからないのです。こういう状態がずっと続いております。

国際競争に生き残つていくために、いろいろな先生方の体力をつけるとか自己資本を充実せよとかいう話をいろいろなところで我々も聞きますが、税制で大きく足を引っ張っている。この中身

をぜひ改善していただきたい、そういうふうな思ひます。

それから、私もアメリカで中小企業、本社とほぼ同じぐらいの規模の中小企業をやっておりますが、アメリカの中部工業地域と日本の中小企業、自分で申告しておりますので数字ははっきりわかります。現在におきまして、仮に四億から五億の企業所得があつた、こういうふうな想定して計算いたしますと、総合税率でアメリカは四一・二%になります。これは、実際に払つてい

ますから間違ひありません。グローバルゼーションとかボーダーレスとかそういう国際競争の中で、私たちは同じテーブル上で戦えないのです。重いハンディを背負つて、そして国際競争をしなければいけない。重いハンディを背中に背負つてい

ることを理解していただきたいと思ふのです。それからもう一つ、私も仕事の関係で東南アジア等に行きます。アジアの中小企業の方と大変に会う機会があります。日本に進出したいのだとおつしやつてい

るのです。その理由は、日本には金、属、材、等非常に高品質な素材がござい

ます。それから、インフラも整つております。それから、やはりエンジニアリング、生産技術はまだ世界で一番だと思ひます。したがって、日本に行きたいのだけれども、これほどの重いハンディを背負わされてい

るのに、行きたいのだけれども行けないとおつしやつてい

ます。実態が今どうなつてい

ものになるのではないかなという気がいたしま

す。その辺、我が国経済の源泉と言われている中小企業、私は調べたことがないのですが、先生がおつしやるにはGNPの四分の三が中小企業というふうな聞いております。法人の九九%ですか、これは中小企業だ。そんなに経済の源泉となつてい

るにもかかわらず、くどいようですが、重いハンディを背負つて、重賞レースで我々汗水流して戦つてい

るという状態が今の状態でありま

す。したがって、その辺は、もう我々も一生懸命頑張つてまいりますので、どうか国際競争に勝ち残れる、生き残るだけでは経済は活性化しないと思ひますが、勝ち残れる環境整備というものをぜひお願いしたい、こういうふうな思ひます。

もう一つは、やはりスピードを上げてや

っていただかないとこれはどうにもならないわけ

で、私たちのや

いものがあると思います。その二年ほど前には、中小企業金融公庫なんてない方がい、どこかと一緒になればいなんという話があったぐらいの中、本当に我々中小企業にとってはありがたい、そういうことであります。

また、長期資金の安定という意味におきまして、この公庫だけではなくて、政府系金融機関は当然のことながら預金口座がございませんで、だから表面金利が実質金利と同じなわけです。我々にとっては非常にその辺が助かるのです。民間金融機関の方は当然いろいろな積み立てとか預金等々ありまして、表面金利の細かい計算をしますと実際の実質金利は倍ぐらいになってしまします。そういう意味では、ぜひこういう政府系の制度融資というものをどんどん拡充していただきたい、こう思います。

最後に、これは全く私の個人的な意見でございますが、中小企業金融公庫が、通常融資においてなぜ無担保融資がでないのかというふうに思っています。特別な中では無担保融資は若干あります、通常の融資の中で無担保融資。

要するに、銀行さんが今大変に御苦労なさっているのは、あのバブル時期の担保主義だったかもしれませんが、当ても、業績で貸している貸し出し先は全部焦げついていないと聞いております。そうしますと、非常に好業績で将来のある中小企業に、今ある不動産の保有の担保価値が下がっているために融資がでないという状況ですね。これは本当にいかげなかなと思うのです。むしろ、政府系機関であるならば、大きな金額ではないにいたしましても無担保融資の枠をつくって、無担保で貸すにはこういう貸し方があるのだというふうな、民間金融機関に見本を示してもらいうような、そんな制度とかそういう動きをしてみたら、こそ政府の機関ではないかな、こういうふうに思うのです。

長々としゃべってしまいましたら一分間超過いたしましたので、これで終わりますが、ひとつ、私たち中小企業、精いっぱい頑張ってます。

で、環境整備をよろしく願いたしまして、私のあいさつとかえさしていただきたいと思ひます。(拍手)

○中山委員長 どうもありがとうございます。次に、川分参考人にお願ひいたします。

○川分参考人 フューチャーベンチャーキャピタルの川分でございます。よろしくお願ひいたします。

お手元の資料は、私どもの会社の概要と、その後ろに私どもの会社の監査役をやっています岡部のレポートがついておりますので、後刻読んでいただければと思います。

私もベンチャーキャピタルというのは、銀行と違ひまして、担保、保証をとらずに直接ベンチャー企業に、資本金になるもの、いわゆるエクイティになるものを直接出資します。そのお金を使ったいて企業が成長し、行く行く株式の公開、上場していただくことをやっております。私自身も、去年の十月一日に京都にベンチャーキャピタル会社を設立いたしました。いわゆるベンチャーキャピタルのベンチャーでございます。

自分の家を担保に入れて金を借りて、資本金に充てております。それから、諸先輩の応援を得まして、資本金七千万で、私自身は三千二百万というお金を出して設立してまいりました。今従業員は五名でございますが、この一年と二カ月、もう十年以上たつたような気がいたします。思ったよりも非常に大変だということを実感しております。

それから、ベンチャーキャピタルというのは、名前には非常に格好いいといひますか横文字ですしいいのですが、日々日常の仕事といひますのは非常に泥臭いものでございます。こちらとその中小企業のベンチャーの社長との信頼関係、これに基づいて成り立っております。私どもからしますと、担保をとれませんので社長を信ずるしかない、社長の能力、これがある意味ですべてでございます。ですから、いかに社長が信頼できる人か、

うそをつかず一生懸命やる人かというのを見きわめながらやる。もちろん、何をやっておられるかというのは非常に大事なことでございしますので、それについては、私どもプロとしての調査、審査をいたします。

一方、その投資を受けられるベンチャー企業の社長からしましても、これは融資と違ひまして、いわゆる期限がない、追いつき出さず切ることができない、追いつき出さず切ることができない、双方が納得しないとその関係を断ち切ることができない、ある意味で非常に怖いものでございします。ですから、投資を受ける企業、ベンチャー企業側としても、やはりベンチャーキャピタルがどういふ会社なのか、またその経営者がどういふ人間なのかということが非常にポイントになってまいります。そういう信頼関係に基づいて日々活動をしております。

それからもう一つ、ベンチャーキャピタルというのはリスクをとりますので、リスクのないところにリターンはないということです。そのリスクの見きわめと、それからリターンがどういふ形で返ってくるのか、そのバランスを見て投資を行っていくということでございます。

一番何が大変かといひますと、やはり時間がかかるということですね。結果が出るのに、これまでの日本のベンチャーキャピタルの業界ですと、大体五年から十年、今結果が出ておりますのは、五年前、六年前に投資したところがやと上場、公開してきています。

それともう一つ、プレッシャーといひますか、それがありますのは、まず悪い結果が出てきます。投資した後一、二年のうちに、倒産する会社は倒産してしまひます。ですから、そういう悪い結果が先に出るということになりますから、何をやっていんだ、どういふ審査をしたんだということでは非難が集中します。それに耐えながら、将来公開する会社を育成してそれが花開くときをじっと待つという、非常に根気の要る、我慢強くなければできない仕事かな、プレッシャーに強くな

いとできないというふうにお思ひしております。

幸い、私自身はこの業界で十年間、一応ワンサイクルといふんです、企業が成長して投資をして倒産する会社、上場する会社を見てきておりますので、今ややっていることが必ずや将来花開くであろうという確信を持ってやっておりますけれども、まだこの業界に入つてきて一年目、二年目の人にとつては、大変なプレッシャーの中で仕事をしていますということでございます。

ちよつと私どもフューチャーベンチャーキャピタルの宣伝ですが、ポイントはいくつか、先ほどの信頼関係に基づいて投資をするということ、もう一つはやはりデイスクリューチャーですね。企業の内容を開示していただく、公認会計士の監査をできるだけ早く入れていただく。それから、私どもがお金を出すときに、公認会計士の、ジョイントレビューと言つていますが、そういうレビューを受けて、ベンチャー企業の財務諸表がきちりとしたものであるかどうか、それを修正なりしていただく、それに基づいて審査をさせていただきます。いづれにしても、その企業には上場、公開を目指していただきますので、将来きつちりした会社の開示をタイムリーにできる体制をつくつていただくということをお金の条件にしております。

それと、私ども自身の方針としては、育成、投資した後ほったらかしじゃなくて、お金を貸すだけじゃなくて、場合によってはその会社の非常勤の役員になりまして、私ども微力ですがけれども、いろいろなアドバイスをします。特に、私自身銀行にも長くおりましたし、資金調達の面については経験がございしますので、金融面でのアドバイス、お手伝い。場合によっては同僚のベンチャーキャピタルを紹介する、銀行を紹介する、場合によってはノンバンクを紹介するということをやっております。

それ以外に、今、中小企業、ベンチャー企業で最大のポイントはやはり人です。人がすべてです。いい人が入れば、その人が金を呼び込み、得意先を呼び込み、また場合によってはいい人をも

連れてくるということです。これも、幸か不幸か、ここ数年、企業倒産、大型倒産もありまして、人の流動化が進んでおります。極めて有能な人たちが企業を離れざるを得ない。そういう人たちが中堅、中小、ベンチャー企業にも注目して入ってきていたというところで、人の流動化、これによってベンチャー企業も大分以前よりは成長がしやすくなっているということがあります。

そういう人の紹介、それから得意先、販売先の紹介等、いずれにしても、その中に入り込んで、社長と一緒に悩み、勉強し、一緒に育っていく、我々と目指す方向が一緒ということがベンチャーキャピタルの最大の特徴です。

それで、あと日本のベンチャーキャピタル業界について一言申し上げますと、これまではサラリーマンなんですね。大手ベンチャーキャピタルあるいは大手金融機関の系列下のベンチャーキャピタル、すべてサラリーマンです。本社から派遣される、入った人たちが順々に昇進の階段を上っていく。ところが一方、ベンチャーキャピタルというのはリスクをとる仕事ですので、必ず失敗がつきものです。十社投資したら大体二、三社倒産します。先ほど申しましたように、まず倒産会社が出ます。悪い結果が先にでます。そうすると、サラリーマンですと、上司も反対しておけばいいわけですね、ノーと言っておけば自分に累は及ばないということで、どうしてもリスクをとりづらないということがあります。

日本でそういうサラリーマンのベンチャーキャピタルばかりになりますと、なかなかリスクがとりづらくて、本場に伸びたいと思っている企業に投資できない場合があります。私どもは、独立系というところで、私自身の判断である程度リスクをとってあげる。私どもが出した後から大手のベンチャーキャピタルが投資をしてくるといことも起こっております。

いずれにしても、独立系のベンチャーキャピタル、サラリーマンでないベンチャーキャピタル会社というのが現に生まれてきておりますし、それ

がほとんど数がふえて、横の協力をしながら、大手とも力を合わせて日本のベンチャーを育てていくということが必要かと思えます。このあたりが、アメリカでは現にもう大半が独立系ですから、大きな違いかと思えます。

それからもう一つは、育成ということについては、大手ベンチャーキャピタルでは縦割りが多かったですね。今は大分改善されておりますが、投資先を見つめる人、審査する人、育てる人、それから公開、上場をお手伝いする人等が、縦割りでどんだん人がかわっていくんですね。このあたりが問題でございました。これは今改善の方向だというふうに理解しております。

それから、私も特に独立系のベンチャーキャピタルの最大の問題点といえますが、悩んでおりますのは、投資をするための資金源です。

私どもも、おかげさまで投資事業有限責任組合法というのを制定していただいたので、これに基づいて去年の十一月一日に、わずかですが、二億五千万で一つ投資上のファンドを組成しました。その出していたいたっているのは、やはり主として中小企業のオーナー社長さん、あるいはいわゆる個人の資産家です。二号目のファンドがこの六月に組成しまして、こちらは三億二千万です。こちらにはやつとある中堅の生命保険会社さんとか損害保険会社さんの子会社さんが出資していただきましたけれども、まだまだ金額的にはわずかでございいます。

ですから、そういう投資をするための資金源がもう最大のネックでしたが、この春から、中小企業総合事業団が投資事業組合のファンドに出資するというスキームが動き出しておりますし、今般の法律の改正によりまして、いわゆる新事業創出促進法の改正で、産業基盤整備基金さんが民間のベンチャーキャピタルのファンドに出資をしていただくということが考えられているということです。これは非常にありがたいと思えます。

こういう資金が民間の、特に独立系のベンチャーキャピタルに入りますと、我々の最大のネッ

クが解消されます。そうしますと、私どもの仕事は審査をして投資をして育成をするということが本来業務なんです。やはり一方お金集め、資金調達という方面でもかなりの時間を割いております。この割く時間が削減されますので、より一層ベンチャーの育成に力を注げるということになります。非常にありがたいと思えますので、どんだん広げていっていただきたいというふうに思っています。

それから、昨今のベンチャーキャピタル市場といいますが、日本の市場はさき変わりになっております。これはちよつと私の予想を超えておりまして、いわゆる東京証券取引所のマザーズと言われる新市場、先ほど松田先生等お話しございましたけれども、これが巨大なインパクトを与えております。これによりまして、恐らく日本のベンチャーキャピタルの業界もさき変わりになるだろう。

特に、先ほど申しましたが、今まで結果が出るまでに時間がかかるということがございました。これが大幅に短縮されます。場合によっては、ことしの七月に私どもが投資したつくった新会社があるんですが、これが来年じゅうには公開、東証マザーズに上場する、もう真剣に検討しておりますし、それなりの打ち合わせをしております。そういうことが日本でも起こり始めている。

これによりまして、先ほど松田先生のお話ありましたように、若い人たちの創業、起業が大幅にふえているというところで、非常に盛り上がりつつあります。このあたりによって日本のベンチャーキャピタル業界もさき変わりにいくだろうという気はいたします。そのあたりで、非常に我々としては仕事はやりやすくなっている。

それから、上場前の規制期間、これが二年間だったのが事実上撤廃されているとか、ベンチャーキャピタル業界の規制緩和は収束といえますか、ほぼアメリカ並みに規制緩和がされているというふうに理解しております。あとは、いかに我々、それからベンチャー企業が活躍していくかという

ことかと思っております。

今後、課題としたしましては、資金源という点では、年金資金、それから日本の裕福な個人の資金がベンチャーキャピタルファンドに流入するようないことが起こればいい。これは既に環境整備はしていただいておりますので、我々の努力によってやっていきたいというふうに考えております。

いずれにしても、日本の業界、ベンチャーキャピタル、ベンチャーを取り巻く環境はさき変わりでございます。非常にスピードも速うございます。より一層皆様方の御支援をいただいて、この流れを加速していただければと思っております。

以上でございます。(拍手)
○中山委員長 どうもありがとうございました。
以上で参考人の意見の開陳は終わりました。

○中山委員長 これより参考人に対する質疑を行います。

質疑の申し出がありますので、順次これを許します。新藤義孝君。

○新藤委員 先生方、きょうは朝から大変御苦労さまでございます。私は、自由民主党の新藤義孝でございます。

先生方からただいまいただいたお話に、少し質疑をさせていただきます。ただ、時間が二十分しかございませんので、大体お一人様一問になってしまいうかな、このように思うのでございますが、短い時間の中で意は尽くせませんけれども、どうぞよろしく願います。

まず、本国会は、小淵総理が大々的にぶち上げておりますように中小企業国会ということでございまして、まさにさきに可決いたしました中小企業基本法と、それに引き続く今回の関連の、中小企業活性化のための関係法案、さらには新事業創出促進法、これは国会の目玉だと思っております。それは、イコール、先ほど先生方おっしゃっておりますけれども、日本の中小企業、今回カテ

グリーンを広げましたから、これでたしか日本企業の九・六％は中小企業になってしまふ。日本の経済を再生もしくは新生させるためにはこの部分が頑張るしかないんだ。そういう意味で、いろいろと実利の上がるように法律をつくらう、こういう趣旨で私もこれを見ているつもりなんです。

まず、橋本先生、中小企業政策審議会の議論に参加されて、この法案の一連の流れ、組み立てに絶大なお力をいただいた方だ、このように思っております。

今回、特に中小企業基本法の中で、要するに数を合わせて、数の論理から、今度はきめ細かくそれぞれの独立した中小企業をつくっていく、こういう趣旨が今回のポイントかなというふうには思っておりますが、こういう意味で、本関連法案がきめ細かな対策を行ったと言ひ得るかとか。社債を発行する、それから中小・ベンチャーに対しては無担保の貸し出しを可能にした、さらには小企業、創業者には無利子貸し付け、一応カテゴリーごとにはそろえたつもりと私は理解しておるんですが、大もとの組み立て人として、まず橋本先生、御意見を賜ればありがたいのですけれども。

〔委員長退席、小林(興)委員長代理着席〕
○橋本参考人 お答えいたします。

御指摘のとおり、従来、中小企業というのは業種を対象にして考えてきたと思いますが、今回の法案は企業を対象にしていって、したがってきめ細かい対応が必要だということになると思います。ただ、今回の提案されております法案は、先ほども申し上げました金融に限られておりまして、ほかの法案も今後準備されるのではないかと想像いたしますが、そのきめ細かさが十分かというふうなことにしましては、実は大変基本的な重要な問題点があると思います。

それはどういふことかと申しますと、どういふ政策が最適かということが事前にはわかっていないんだと思うんですね。かつての近代化政策とか

高度化政策というのは、ある程度事前にわかっていて、ところが、今回は事前にはわからないわけですから、信用保証の問題でありますとか、エキイティファイナンスの問題でありますとか、あるいは税制の問題でありますとかというのを組み合わせていかざるを得ない。

それで、私の期待しているところは、具体的に政策を、今先生御指摘のとおり、ワンパッケージで一応金融に関しては考えたわけでありますから、そのワンパッケージの政策がうまく機能するかどうかを適切に政策評価して、もしも点があつたらこれを迅速に変える、あるいは修正していいものに変えていく、そういうふうにお考えいただけますと大変いいのではないかと考えています。

○新藤委員 ありがとうございます。

先ほど、日本の政治に関しまして、スピードが世界一遅い、こういう御指摘もいただいたり、また逆に、ベンチャーキャピタルの方は今すごいスピードだ。まさに今の先生のお話のように、即時即応していく、そして我々も柔軟に、小出しにしないで大枠でもって方向を定めて、それで必要があればどんどんつくっていく、これでいいんじゃないかと思うんですね。ぜひ今後参考にさせていただきたいというふうに思っております。そして、もつとお話を聞きたいんですが、申しわけございません。

次に、タカコの石崎社長さん、何か二十九歳から独立されて、先ほど来ておりましたけれども、私どもの仲間の若永代議士と大変お地元が近いというところで、タカコとは実は何かと私は思つたんですよ。人のお名前だとすると、私のおふくろがたか子というものですから、これはいい会社だなと思つておりましたら、山の名前だそうでございますけれども、しかし、大変に御苦労されて、本当にたたき上げて、そして今、オンリーワンというか、日本でトップシェアで、しかも世界の七五％をお持ちになつていらっしゃる、こういうお話でございます。

大変御苦労されたと思うのですが、やはり語り尽くせないと思いますが、一点で言えば何が、ここまでうまくいった成功の秘訣というか、キーワードは何かというのがあれば教えていただきたいというふうに思います。

それからもう一つは、今法案について、まさに今橋本先生からも御指摘いただきましたように、金融面のパッケージをつくつたわけでございまして、そういう中で、この法案で、この枠組みで中小企業の資金調達などの程度円滑化されるか、この法案に対する評価をできれば一言お願い申し上げます。

それから、蛇足ながら、先ほどの内部留保金課税については、きのう税制調査会で私どもの商工税と内部留保を必ずやるうじやないか、こういうことで、大騒ぎで我々はやっております。

スピードも遅くないと思いますが、ただ、留保金課税全面廃止かという点、それこそ日本の留保金はいいいの、こんな話が出てくるくらいでございます。まして、ベンチャーだとか体質のまだ弱いところを支援するための、しかもアメリカと日本しかとつていない税率ですから、我々も考えているというところは御報告申し上げたいと思います。

では、済みません、何か余計な話になつてしまいましたけれども、二点お伺いしたいと思っております。

○石崎参考人 どうも失礼の数を申し上げて申しわけございませんが、ふるさとの山の名前が高山山というところで、よく御婦人の名前かと言われます、奥さんの名前かとも言われるのですけれども、うちの家は道子といまして、全然違ふのでございます。

何がというふうにおっしゃられて、ただ一生懸命頑張つてきたわけでありまして、ただ、人の嫌がる仕事と申しますか、産業界には人が避けて通るような、あるいは非常に精度がいいとか厳しいとか、安いとか数が少ないとか、そういうふうな、人の嫌がるような仕事というのは世の中にた

くさんあるわけでございますが、立派な会社でも、どうしてもできないような問題点を抱えておられまして、そういうものに対してチャレンジしたいこうと。

たまたまオイルショックのときでありましたので、ほとんどの会社が、大手さんがグラウンドの草むしりをしていたのです。そのとき草むしりというところが話題になつたぐらいでございます。その中で仕事をとっていくには、ありきたりのものをつつていたのではいけないわけでありまして、そういうことを主眼にして、国内、そして当時会社の売り上げの三分の二を占めていたお金を使つて、海外にもそういう問題を抱えている会社もたくさんあるに違いないというふうなことでやりましたのが、大変皆さんのいろいろな協力を得て、一応、あすの日はわかりませんが、きょうまでお仕事をさせていただいたというふうに思っております。

それから、このたびのいろいろな法案で、我々中小企業や小企業、零細企業にとりましては、資金調達のニーズということに對しましては、これから本當に助かると思ひます。そういう面では、利用していけば、従来と違う形で、今まで苦しんでいたことが少しはいやせてくるだろう、こう思ひます。

しかし、小規模零細企業にとりましては、例えば社債だとか転換社債だとかワラントだとか私募債だとかいひましても、ちよつとびんごなところがあると思ひます。そこそこの規模の会社になれば、それはそれで一つの形になるのかと思ひますが、そういう底辺への、すそ野への手当てもこのたびいろいろといたされておりましたが、それらをどういふふうにして浸透させていくのか。意外に、商工会議所とかいろいろなところからパンフレット等が来ても、会議所に入っていないところすら多いものでございますから、なかなか知る機会というのを知らないケースがありまして、この辺をどうPRしていただくかという

のが一つのポイントでないかなというふうに思いますので、よろしくお願ひしたいと思います。

○新藤委員 ありがとうございます。

要するに、今お話を伺うと、人の嫌がること、それから志を大きく世界に、これがキーワードかなというふうな思つたわけでございます。それから、奥様の名前が道子さん、私もおばさんの名前が道子さんでございまして、とにかくみんながついていくというか、何かそういうところから人柄が非常に今わかつて、さすが大きな経営者は違ふなという気がいたしました。

そして最後の、この制度をどう浸透させていくか、これはまさに私もそのように思っています。今回、この関係で国がナショナル支援センターをつくるのです。それから、都道府県単位で広域の中小企業支援センターをつくる、それから全国広域市町村圏でつくる。国、県、市でそれぞれの事業規模に応じて支援センターをつくる。だから、この支援センターが役所的なものだった、ただPRしたりとかそんなものではだめなので、ここをこれからやろうというのを私も今も研究しているところなので、ぜひまた御意見をいただければありがたいと思います。

それから、松田先生、川分先生、それぞれエンゼルとベンチャーキャピタルのまさに専門の方でございまして、松田先生は大学の方でビジネススクールまでおつくりになられている、このように聞いているのでございます。

特に、先生が先ほど指摘された、個人の投資が少ない、これは日本の金融の大問題だと私も思っております、千三百兆個人金融資産があるといつても、半分は貯金ですね、まさに眠っているお金だと。対する個人の市場に対する投資というのは、日本人の場合、私の記憶ではたしか三・六%とかそんなようなものですね。要するに、いかに市場が信用できないかということ、それから個人がそちらに目を向けていないかということだと思つています。逆に言えば、これだけ眠っているのですから、私もこの市場を開くこと

ができれば、これは日本経済の活性化に大いに役に立つ。そういう意味でのベンチャーキャピタル、私はまことに希望をここに持たないというふうな思っているのでございます。

ただ、そういう中で、今回はそのベンチャーを何とかしようということでもよろもろの法律をつくりましたけれども、これについて、それぞれ御専門の立場から、今までベンチャーだベンチャーだと言つていても、正直申し上げて、いま一つ政府の政策は実効が上がつていないのかなという気も私しているのです。この意味で、今回この法律、我々としては鳴り物入りで、目玉でつくっているのですが、これによつてどの程度よくなるのか、評価いただける点があれば教えていただきたいというふうに思うのです。

それから、日本とアメリカ。アメリカの場合、逆に貯金が全然ないのですから、もしおかしなつたときに本当に大丈夫かしらと私も思うわけで、別にアメリカのまねをする必要はない、日本には日本のやり方があると思うのですけれども、そういう意味で、今法案でやり残したことがあるとするならば、お二人にそれぞれのお立場でお聞かせを願えればなというふうに思っているのです。

私は、個人的には、ベンチャーに対してはエンゼル税制がある、しかし、ベンチャーキャピタルに投資する人たちの税制というのはないわけですね。ですから、やはり投資を誘導するのは税制だと私も思っておりますので、その辺も含めて御意見をいただければありがたい、このように思っています。

○松田参考人 いろいろ御指摘ありがとうございます。

まず、制度の評価でございますが、とにかく五年当時から比べると大変変わりでございまして、今回私は非常に高い評価をしているわけですが、先ほど先生もおっしゃいました全国に支援センターをつくるということが、ちよつと間違えたと、何も役に立たないものを多くつくってしまう

ということになると思っています。

と申しますのは、先ほど申し上げましたように、シニアベンチャーの方と若者ベンチャーの方とスピード軸が全く違います。三年とか五年、先はもう考えられないという今のインターネットのところで、十年、二十年技術を蓄えていくということは、ビジネスは違ひます。そうしますと、後半の方は大体対応できる人というのは結構おられると思うのですが、前半の方に対応できるとする、相当頭のやわらかい若い人たちのサポーターをつけないといけないかなというふうに思っていますので、その運用が非常に大事かなと思ひます。

それから、今、ベンチャーキャピタルの税制問題として、業界で、私も日本で最大のところの監査をずつとしていたという関係がございまして、私も自身が今、大学が何もみませんので、大学の教員がもう動き出してしまつて、ベンチャーキャピタル会社をつくつて、トータルで四億のファンドで、今二十社ぐらゐ投資を行つております。

そういうことから考えますと、債権には貸倒引当金というのがあるのですが、投資に対しては貸し倒れというのが全くないということ、これは、無担保でやるわけですのでリスクがもっと高い、引当金も回収になればより多く後から税金を納めていくわけでありまして、債権と投資というのを同じようなリスクという土壌、リスクが高い方がなくて、リスクが少ない方があるというの、これも大変な税制だと思ひます。その辺の整合性をぜひとつていただけるとキャピタル業界は助かるのじゃないかなと思ひます。

○川分参考人 まず、評価ということについてですけれども、大きな方向性は、現場から見ましても、非常に合っていると思ひますので、どんどん進めていっていただきたいというふうに思ひます。

ただ、これは時間がかかると思ひます。恐らくアメリカでも十年、十五年かかつておりますので、余り成果を焦つて途中でやめてしまふとかい

うことがないように、例えば、この第三次ベンチャーブームと言われる中でいろいろな制度をやつていただいておりますが、これが本当に出てくるのはまだ数年かかるでしようし、今この中小企業国会でやつていただいている施策が実際に効果をあらわすのは恐らく五年から十年かかると思ひますので、粘り強くやり、どんどん改革を進めていっていただければ、我々も一生懸命やりますので、見守っていただくというか、世論もそうなんですよけれども、じっくり見ていただくということが必要じゃないかなというふうに考えています。

それから、やり残したことというか、希望といひますか、それにつきましては、確かに私も、資金調達、ベンチャーキャピタルがお金を集めてベンチャー企業にお金を出すわけですから、私どものベンチャーキャピタルファンドにお金が集まりやすい仕組み、例えば先ほどおっしゃつたような、ベンチャーキャピタルファンドに個人が出したときにいろいろな税制の恩典があるというのがあれば非常にありがたいし、さま変わりになると思ひます。

それと、今研究しておりますのは、会社型投資信託を使つてベンチャーファンドをつくりまして、そちらに個人の小口資金を入れようとしておりますが、これが若干、ちよつと税制面の不備があるような感じがございまして、会社型投資信託の方はもう少し税制面での工夫が要るのかなというふうに考えておりまして、今研究中でございます。

あと一つ、ちよつと投資とは違ひますが、銀行の動きについてですけれども、私も投資したお金は、成長資金、企業が伸びるために使つていただくはずなんです、銀行の方が、約弁といふんです、ほつておいても銀行の回収が進んでいきますので、結果的に、私も出したお金が一年たつてみると銀行の返済に回つてしまつていくというところが起つてくるんですね。

ですから、銀行が残高を維持するというのでしようか、ほつておいたら回収になつていくので、

それをストップしていただくような何らかの工夫、あるいは、銀行に追加で資金注入されるのはいいのですけれども、そういうお金があったら新しい銀行をつくっていただいて、そのニューマネーでもって新しい融資をしていただくというところであれば回収と逆の方向になりますので、古い銀行を救うよりも新しい銀行の創設というのをやっていただいた方が、効果はプラスマイナス逆転すると思いますので、いいと思います。

○新藤委員 済みません。ちょっと時間が来てしまったのですが、最後に一点だけ、申しわけございません。

ただいまのお二人のお話を聞いていて、松田先生と川分先生、ベンチャーファンドというのはアメリカで一兆二千億の市場がある、対する日本が千二百億だということですから、とにかく我々もいろいろ工夫をしてやらなきゃいかぬ。今回、産業基盤整備基金とそれから中小企業事業団、これを合わせても二百五十億ですから、やはりこういうのは政府の金を当てるのじゃなくて、いかに民間のお金を市場に巻き込んでくるか、これをやらなきゃいかぬ、今回はその支えるための施策だ、私はこのように理解をしております。

最後に橋本先生、実は今回の側面として、新しい中小企業をつくるんだ、概念を変えるんだというところまではすくいいのです。ただ問題は、そういういながら、ベンチャーだとかそれから新事業だとか、そういうもののばかりではないですよ。むしろ、九九・六%ある中小企業は、これまでのような、やはり下請だとか地場産業、これが圧倒的に多いわけで、こういう人たちに對する施策、今までは組合をつくったり業界ごとにいるいろいろな指導をする、ここからどう転換していったらいいのかというのが私ら今非常に苦しんでいるところなんです。

私の川口という地元が、中小企業集積率日本一の町なんです。そこはすべて下請と地場産業なんです。だから、こういう業界の人たちにどうした

らいいんだということを私どもはあわせて考えなきゃいかぬと思うのです。

そこで、総括的に、橋本先生、時間がなくて恐縮なんですけど、御意見をいただければありがたいことだと思います。

○橋本参考人 御指摘の点は極めて重要なポイントだと思えます。私が書いた短い文章がお手元に渡っているかと思いますが、中小企業というのは極めて多様な存在である。多様な存在で、それぞれが少しづつレベルアップできるとするのが好ましいのではないかとこの方々に考えておりました、今回の法案は、その上の方に近いところをいかににつくり出すかというのを考えておりますが、御指摘のとおり、下請制が今大きく再編の場にさらされておりますし、それから地場の産地が国際的なマーケットとの連携がうまくいかなくなくなっているという例がたくさんございます。

それとも、実はいろいろな情報通信の仕組みを支援するようなことをすればよみがえるという事例もございまして、あるいはコーデインネーターがうまく入れればよみがえったという事例もございまして、そういう支援策が、今後金融のみならずきめ細かく行われていくことが好ましいのではないかと考えております。

○新藤委員 ありがとうございます。

○小林(興)委員 長代理 渋谷修君。

○渋谷委員 民主党の渋谷修でございます。先ほど橋本先生からビットバレーという、渋谷はそんなふうにならわけておるようでありますけれども、民主党のビットバレーであります、ぜひよろしくお願いいたします。

それぞれの参考人の皆さん、十二月に入ってから大変忙しい中、また急なお願にもかかわらず御出席をいただきまして、延べ三時間程度でありますから、大変貴重な経験あるいは研究の集約をお聞きする時間としては非常に十分なわけでありましてお話を伺わせていただきますので、エキスの部分ということになりますけれども、どうぞ御

協力を賜りますようお願いを申し上げます。

やはり現場の話が一番大事であります、実はそこに大変貴重なアイデアが含まれているわけでありまして、その意味では、御自身が新たに企業を起し、そして頑張ったことによって大きな成果を上げておられる石崎参考人に、特に先ほどの委員のお話にもありますけれども、石崎参考人の方は、高圧油圧のピストンポンプの心臓部の部品、例えば実用化は困難だと言われたようなものについて取り組んで、そしてそれを成功させておられた。その間の、それができた背景、それからその条件等を教えていただけたらありがたいのです。

○石崎参考人 先ほども少し申し上げていたいただきましたけれども、できた背景の中には、先ほどと違う点があるとすれば、物づくりというのは手順を持って物をつくってまいるわけですね。

素材があつて、最初に切削加工をするとか、あるいは穴をあけますとか熱処理をするとか、そういう製造工程がありまして、通常の方法で考えれば一つの部品が仮に十五回の工程を経て完成していくというふうな形の中で中小零細が生き残っていくというふうな商売をするためには、そういう部分というのは、大手さんとか原価計算の非常に厳しいところは、材料を何グラム使つて、削るのは何秒で削れてというようなことは、私どもよりもはるかに詳しいわけですね。

そういう中で私たちが前向きに生きていくためには、工法の開発というのが実はありまして、普通の人が考えている工程が十五工程あるとするならば、半分の七工程で物を仕上げていくような加工工法の開発ということを生懸命、日夜考えながら行いまして、そして、競争他社に比べていいものを少しでも、仮に一〇%でも安く提供して、かつ高収益といえますが、高収益にならないまでも適正な利益を得られる、そういう工法開発の部分で私たち中小企業が、ある意味では大企業と対抗して生きていくのやというふうなところが非常にポイントであつたかなと思います。

研究所とか研究室とかそういうものは、私たち中小企業、零細企業、余り持っていないのです。したがって、仕事の中において一生懸命、ある程度のお金をかけながら研究開発してあるのでございましてけれども、今、税制的には研究開発に對してほとんど、一〇%ぐらいしか損金算入してもらえないのです、中小企業の場合、これは、少なくとも研究開発費用というのは、そういう地道な加工工法の開発、すまじい立派な開発じゃないのですけれども、非常に底辺のそういう開発に對して、使ったお金の中でせめて五〇%ぐらいの損金算入をしていただければ、中小企業もさながらいい会社がどんどんできてくるんじゃないか。

こんなふうな申しまして御回答になっているかどうか分かりませんが、失礼しました。

○渋谷委員 ありがとうございます。

その開発の際に、もちろん発想は石崎さん自身で、そういう工程をいかに短縮するかというところはされるわけですが、それを具体的に支える専門的な、職業的なスキルも必要である、中小企業とは言えませんが、多分経営者となつてだれか一人二人いる、そういう家内的小規模企業が実はいろいろな意味で石崎さんのそういう開発を支えたのではないかなというふうに思うんですが、一部そんな資料も読んだ記憶がありますので、いかがでしょうか。

○石崎参考人 まさしく先生のおっしゃるとおりでございます。東大阪あるいは全国の中小企業、例えば加工する旋盤という仕事があります、旋盤加工ならおれは日本一だぞというふうな、これは大勢じゃないんです、一人か二人でやっておられる会社が東大阪でも何百社とあります。そういう方々のたくみのわざ、これは多くの工程はできないんですね、単独、単独の工程なんです。研磨であるとか、穴あけであるとか、仕上げであるとかいう、単工程においての名工と言われる人たちが昔はたくさんいたんです。今はだんだん、そういう人たちが実は猛烈に減っているんです。

ということとは、一つの商品在完成近くまでやらないと、その途中を管理する人が、大変に管理費用がかかって間接人員がかかるということであらう程度完成して持ってこられるところからしか物を買わなくてはならないんです。また、東南アジアその他からもそういう形で入ってくる。そうすると、ある一部分の、先生のおっしゃるために本当にいいものができてきた、その部分の人たちが、本当に今大変で食べていけないようになってい

私は、そういう人たちの力をおかりして難しいものを、最初はフアプレスで、東大阪じゅう自分の工場だと思って、頑張つて夜も昼もやっていたんだんです。そういうことができませんでしたけれども、今はなかなかそういうことができなくなってきたという環境にあるように思います。

○渋谷委員 二十年前にそういう形で支えていた小規模な企業、今もおつき合ひされて取引があるんでしょうか。あるいは、そういう企業が今のお話の中でほとんど消滅してなくなってしまうのか、あるいはその部分は今の会社の中でほとんど内製化して対応しているということなのか、いかがでしょうか。

○石崎参考人 創業当時大変にお世話になりました名工さんはほとんど亡くなりました。あと、その技術を継いで次の後継者がおやりになっていて、何とかそれを引き継いでおられるというお会社約三割くらいあります。

私たちは、創業当時大変に助けていただいたわけでありまして、今現在も、逆にその会社でできないことはこちらからサポートをしてでも、つき合ひをやめることのないように一生懸命に引張っておりますが、なかなかこれも、ずるずる引きずっておりますとこちらの体力が消耗いたしますので、今そういう人たちの力をうまく一つのグループにして、そして完成品をつくって、それぞれで渡り合ひながら私どもに最終的に商品を持ってくるという一つのグループ作業をし

ていった方がその人たちの生きる道があるということであらう、いわゆる仲間同士で完成して持ってくる、何となくそういう形で取り組んでおりまして、何とかそういう形で生き残ってほしい、こういうふうに思っております。

○渋谷委員 私の方で申し上げておりますのは、この委員会でもたびたび指摘をしておりますが、小規模企業と言われる、例えば製造業では二十名以下、今のような話ですとほとんど二人あるいは三人というようなそれぞれの企業が、自分のわざにプライドを持って、だから大きな組織には属さない、会社には動けない、そういうプライドで一生懸命頑張ってきた人たちが実は石崎さんの成功を支えたということであらう、そういうところが消滅してしまいますと、その意味では第二第三の石崎さんは出てこれないということになるわけですね。

したがって、そういう小規模企業群をいかに、これを限界企業だということと経済合理性、効率性だけでばっさり切った切らぬやなくて、やはりここを一生懸命振興育成するということも一方ではありまじやんと、先行する企業は非常に重要なんです、全体を引っ張っていきまじやんと、気分を明るくしなす。

今私の方で申し上げたいのは、石崎さんがおっしゃっていただいた、そういうところとは依然としておつき合ひがあつてそれなりの面倒も見ていけるということとは、これはもう合理性だけでは判断できないところですから、そういうところを本当に私は大事にしなくちゃいけないといううぐあいに思ふんです。石崎さんの周りには、今まで支えてきたそういう小規模企業をこれから積極的に育成振興しようとする、今そこには何が一番必要だと思ひますか。

○石崎参考人 先ほどから申し上げていたかも知れませんが、問題は、いろいろな制度を出していただいても、それがいかに浸透するかということがポイントだと思ふんです。そういう人たちは、きょうの仕事をあり、あすの仕事があるんで

例えばいろいろな会合、説明会をやつても大体行かないわけですね。パンフレットとかいろいろなものがあるけれども、見るには見るけれども、口下手でもあるし書類下手でもありますので、なかなかそういうところに顔を出さないというところがあります。

したがって、こちらから行くということになりますけれども、そのときに、特にやはり、私たちが見ていると、大手銀行さんはいくつかあるところへちよつと余り顔を出されたいところもありまして、小まめに来ていただいている、例えば地元の信用金庫の貸付担当であるとかあるいは営業担当が、割合細かくどお板を踏んでおやじさんたちを回っております。

そういう人々を媒体にして、こんな制度があるよ、今度こういうリース制度ができたんだよ、今度ひとつ機械を買おうときにはこういうことで近代化促進法のこういうものが使えるんですよというふうなことを、全国相当な信用金庫があるうかと思ひますが、そういう窓口から、逆にこちらから近寄つてやると言うとおかしな話ですけれども、そういうふうにしてあげるともつとも利用できようになる。もう大分この機械も古いし買いかえたいんだけれどもお金もないしといて、もうやめちやおうかというふうな人たちがたくさんいますので、そういうふうなことをしてはどうか。

私たちの二十五年前は、機械一台を買つて独立をするという人、たくさんいました。会社をやめるときに、どこへ行くかという話じゃなくて、おまえ何をするんだと言つたぐらい独立がすごかつたんです。もう脱サラ、脱サラ、猛烈だったんです。今ほとんどそういうことをしなくなつてい。一台の機械といつても、スタンダードの二、三百万の機械じゃなくなつて、このごろ、数値制御とかNCとかいいまして、一台が一千万、一千五百万になつていまして、とても始められないんです、今の開業資金ぐらいでは。そういう状況になつておることがありますの

で、その辺をカバーしてあげないと、本当の技術が消えていってしまうような気がいたします。

○渋谷委員 先ほどの、政府がこれから全国に支援センターをつくらうという話が、どういふ人員を入れてやるのかということが一つあるんですけども、なかなかやはり、その意味では、役所の方々と既存の商工会議所等が働いているコンサルタント的な人々をそこに位置づけても、時代のスピードにはとてもついていけないんじゃないかなというぐあいに思ひながら、どちらかといへば私は、石崎さんのような現場で実際にそういう取り組みをされている方が、情報面でも一番きちんと最先端の部分の把握しているわけでありまして、自分たちを支えているすそ野の小規模企業に対して、まさに情報のコーディネーターとして役割を果たせるような、NGOとかNPO的なものを考えていくことができないのかなというのを率直に実は感じております。

橋本参考人の方に。たまたま資料をいただきました、中小企業政策の変遷と今後の方向というのを読ませていただきました。今議論されている独立中小企業の育成振興という話は、先生の御指摘でも、中小企業庁の設置時点での目的がもう既にそういう方向を示していたんだという指摘がありますが、その部分について、もう少しこの場でお話しいただけますでしょうか。

○橋本参考人 お答えいたします。

終戦後間もなく中小企業庁が設置されましたが、これは世界の先進国を比べても画期的な措置でありまして、御承知のとおり、アメリカの中小企業庁に比べても十五年早くできております。しかも、最初につくられたときの理念が、活力ある民主社会を支える。その活力のある民主社会を支えるためには、活発な中小企業の活動というものが大切なのだという非常にはつきりした理念を打ち出しております。その理念に従つて、活発に企業が活動するために企業の状態を診断してあげないというふうなことで、診断とか助言とかというふうな新しい政策手法も導入され

とおったと思います。

そういう点で非常に画期的なものであったと思いますが、その後、二重構造論で提起されるような問題がありまして、業種を一括してとらえて平均水準を上げるというふうな政策がずつととられてきまして、そういう点からいいますと、石崎さんのお仕事のようなものはなかなか対象になりにくいという時代がちょっと続いてきたのではないかと思っております。

○渋谷委員 実は、本委員会でも中小企業庁設置法の目的を取り上げながら、そこに既に非常に先見的な、先進的な内容が盛り込まれておったというところで、ところが、そのことについてもっと積極的に評価をして、具体的な施策を進める、取り組んでくるのが遅過ぎたということをや役所の方々にも指摘をしてきたところなのです。

これからの中小企業施策を考えたときに、もう余り時間ありませんので、松田参考人も含めまして、もう一度橋本参考人にもお願いしたいのですが、例えば大学などに蓄積されている多くの情報、あるいは工学部などで言えば技術的な情報というものを、民間の企業とコンタクトをつなぎ合わせて、それで新たな企業をどんどん創造できるような、今直接これがかかわりますといういろいろな事件になったりややこしい問題になったりします、これを透明性を持って積極的にやるために、もう既にそういう取り組みを一部されているというぐあいには聞きますが、例えばどういう仕組みをつくればそういうことが非常に機動的に、あるいは若い人たちも含めて、そこから情報をつかまえて、新たに企業を創造していくというようにつながるのか。お二人からぜひお願いいたします。

○橋本参考人 残念ながら詳しいことはよく知らないのですが、東京大学では一応、特許をプールの組織をつくる。ただ、これは実は特許を維持することに経費がかなりかかりまして、今のところはたしか特許は売れていないのではないかと思いますが、その売れたお金で維持しよう

というもくろみだと思えます。

仕組みがまだできたばかりで、いろいろわからないことがたくさんありまして、多分、制度というのをどんどん進化させていくという発想で、今後、特許の問題、大学が持っている知的な蓄積というのを還元していくといいますが、社会との連携の中で使っていくということ、特許だけではなくて人材も含めて恐らくやっていくのが好ましいのではないかと思っております。

○松田参考人 お手元の私の方の資料の十七ページをちょっとおあげいただけますでしょうか。大学活用型ベンチャー支援スキーム。これはベンチャーを問わず、中小企業を含めた、大企業も含まれているわけですが、十七ページに、地域を拠点にした大学の行う技術移転スキーム、こういうふうなことで提示しております。今は完成品ができあがっているのは、近いのが早稲田大学だけだろうと思っております。

と申しますのは、今、株式会社としてはつくっていないのですが、ある証券会社からの資金支援を含めてTILIOができ上がっております。今文部省の方で七校ぐらい認定のうちの一つに入っております。これは二十年たっても収益は生んでこないというふうに思っております。ノーベル賞学者が何人もいて、そしてなおかつ素晴らしい特許を大学が既に管理して初めて五十億ぐらい入ってくる話でございますので、まず二十年間は無理だろう。

そこで、私も考えたのは、その下の、ベンチャーキャピタル業務の方が収益が早く上がってくるというふうなことで、技術を使うという意味で、ベンチャー企業あるいは中小企業に対して支援をしていくことを含めたベンチャーキャピタル、これをつくっていく必要があるだろうというところで、私もウェルインベストメントというのをつくりました。

それから、先ほどの川分社長のところと同じなのでありますが、有限責任投資事業組合法、これはまだ三億円なのですが、つくって動いております。

して、このようにしていろいろな方々が大学に相談に来られる窓口というのをどうしてもつくっていく必要がある。今まで大学は地域から孤立していたというふうに思っています。これからは大学が地域に貢献していかないと、多分大学自身がサバイバルされてしまうだろうというふうに思っております。

以上で参考になりましたか。

○渋谷委員 最後に一点、ぜひお願いいたします。今の件も本当に大事なことでありまして、やはりこれを積極的に推進していくことが、こういう創造的な企業をどんどん創出をさせていく基盤づくりになっていくだろうというぐあいに思います。

最後に、今回、政府の方でいろいろなメニューを用意いたしました。先ほど来御指摘のように、役所の仕事、あるいは政治の仕事というのはどうしても後追ひ的になりがちなのです。これだけの時代のスピードにはついていけないということはどうしてもあるのですが、それでもなおかつ、今回示されたいろいろなメニューの中で、これは食えそう、これはまあまあ評価できるといふのを皆さんそれぞれ一点ずつ挙げていただいて、それとさらにもう一点、今の状況の中で進歩的に考えれば、こういうことをやってくれればなというの一点ずつぜひ御指摘をいただければありがたいのですが。

○橋本参考人 強いて一点というふうに御指定ですで申し上げますと、既存の仕組みとの連続性をうまく活用するという点でございます。中小企業団体の組織に関する法律の改正で組合から会社への転換がかなり容易になったところが大変大きなインパクトを与え得るのではないかと、特に既存の事業に対して大きなインパクトを与え得るのではないかと思っております。

○松田参考人 実は私も同じことを申し上げようと思っておりましたが、というのは、開業率というのが表へ出ていませんけれども、現実には底流は動き出しています。それから、SOHOを、各個々

人が相当もうビジネスを、勤めながらでもやっていく方が多くなっておられますし、そういう方々を糾合していくというのは、今度は新しい会社形態といえますか、雇用の提案されたことは非常によかったことだろうと思っております。

○石崎参考人 たった一つということになりますと、物づくりという部分から見まして、やはり資源のない日本が今後生きていくには物づくりだと思っております。その製造設備というのに対して、当初の二年間ぐらいは例えば固定資産税を免除するとか、そういう形でしていただきますと、今はもう買いますとすぐその年から税金がかかってまいります。しかし、製造というのは少したって習熟度が増しませんが、効果があらわれてこないという部分がありますので、その辺がお願いできたならというふうに思います。

○川分参考人 一ついいますと、ベンチャーを育成するためのベンチャーキャピタルを育成するという流れで、やはりベンチャーキャピタルファンドへの政府のそういう資金の流入というのは非常に効果があると思っておりますので、評価できると思います。

○渋谷委員 ありがとうございます。

○小林(興)委員長代理 大口善徳君。

○大口委員 公明党・改革クラブを代表しまして、質問させていただきます。本日は、大変お忙しいところ、また急なお願いにもかかわらず、こうやって来ていただきましてありがとうございます。現場からの声、あるいは中小企業基本法等を含めてずっと審議をされてこられた方々、あるいはベンチャー教育について非常に一生懸命先駆的にかかわっておられる方々、非常に貴重な御意見をありがとうございます。

中小企業、ベンチャー企業にとつて、一つは資金の調達、これが非常に大事だと思います。もう一つは、やはり税制、これが大事であります。この金融と税制、これを私ども政治家として責任を持ってやっていかなければいけない、こういうふうな思っておるわけでございます。

ただ、先ほど言いましたように、サラリーマンがやっているという関係上、どうしても、果敢に

目ききが余り財務の方の部分に神経質になってしまつて、マーケットにおける将来性とか、あるいは技術のすばらしさですとか、あるいは新サービスのよさとかそういうものを評価しないと、せっかくつくつたこういう制度もつくつたただ

今おっしゃいました審査のあり方で、特に、ベンチャー財団というのが随分前にスタートしまして、なかなかうまくいっていないところの話を聞いて、なかなかに母集団がないのもさることながら、目ききとして集められた方が、その道の権威と言われる方で実は技術だけしか知らない権威であったり、お客様との接点がない方々が非常に多くて、実際には、審査のあり方についてのトータルでの

参考人のお話を聞いておりまして、現場の声を非常に聞かせていただきました。そういう中で、やはり今までの日本の金融関係は担保主義ということにこだわっていて、そのために大変御苦勞さされている、こういうことです。ですから、政府系の金融機関あるいは信用保証協会等の保証、やはりここら辺が一つの、今の銀行業界の担保主義を打破する意味において、本当は民間で打破していかねければいけないのですけれども、なかなか日大本というところは、民間でもって打破していくと、いう動きも若干ありますけれども、しかしながらまだまだその動きは弱い。やはり担保主義からどう脱するかということがこの日本の閉塞状況から

脱却する非常に大事なことでと思っています。
 そういう点で、今回、ワラント債の引き受けをして、それで一億二千万、それに従来の八千万で、担保免除のものがありますから、合わせて二億四千万を無担保で借りる制度、調達制度というのが中小公庫で今回開かれた。私も、前回の通常国会で、これをやれということでも議論をさせていただきまし、またその後、現場において非常に需要があるのだということも話をさせていただいて、今回こういう法律になったわけでございます。

それと、私債の九〇%を保証という形で、私債についても信用保証協会という大きなものを履かせて、これについてはいろいろ問題もあるわけですが、そこら辺もなかなかけたを履かせないことが動かないという面もあって、こういうことも盛り込んだわけでございます。こういう無担保主義に対して、政府系が今回こういう形で新しいものをつくったということについての評価と、それから御心配な点についてまず一点お伺いしたいと思います。

二番目に、もう一つは、いずれにしてもソフト支援、これがやはり大事だと思っています。
 御社の場合は、やはり大学との交流というのがあったと思うんです。技術のいろいろな限界をどう突破していくかということで、難しいことをやられる、嫌なことをやられるという中で、一つは東大阪という基盤というものがあって、たくみという方がいらつしやる。

もう一つは、大学のいろいろな知恵といいますが、あるいは知識の集積といいますが、そういうものをどう活用していくか。ただ、日本の大学も今まで数層が高かったわけでありまして、数層をできるだけ低くしていこう。それで、特に大学はTLOというような形で、あるいはいろいろな形でファンドにも参加されているようなことを早稲田大学はやっておられるようでありまして、これも、その場合、大学と一般の中小企業をつなぐコーディネーターといいますが、こういう方が本

当にどこまで現場を知っているかということが非常に大事になってくると思います。そういう点で、そういうことについて、ソフト支援についてどうお考えなのか。

そして、全国で三百カ所、中小企業のためにソフト支援のための拠点を設ける。これは、今までの経営指導員に毛の生えたようなものでありますと困るんですね。先ほど参考人のお話からもあつたように、いろいろな要請にこたえなやいけな、IT技術についてのいろいろな相談も受けなやいけな、いろいろな形のソフト支援をしなければいけない。そういう点で、この三百カ所をつくる、そういう小規模企業に対するものあるいは都道府県でつくられるソフト支援センター、あるいはナショナルセンターとかあるわけでありまして、ソフト支援センターに対して、こうあるべきだ、特に今の経営指導員の皆さんもいらつしやるわけでございますけれども、そういう方々のことも踏まえて、ちょっとお考えをいただきたいと思ひます。

○石崎参考人 先ほどおつしやいました無担保融資の件に関しましては、アメリカがすべていいわけじゃございませんが、私どものカンザス州にある、アメリカで私がちょうど十年前に、現地で大きい投資をしなやいけな、そのとき約六億円でし込みまして、当然担保を言われるな、こう思っておつたんです。こちらの方から差し出す担保はありませんがという形で銀行に申し込みました。

向こうはそのときに、ちょうどうちの会社がアメリカに約五万坪ぐらいの土地がありますが、アメリカで五万坪といつても二千万円もしないんですね。したがって、それは担保を出したって何ともならないわけですね。銀行に申し上げますと、担保のないことはよくわかつておる、あんな事業の計画と何をやってどうしていくんだという説明をしてくれ、それが担保だということで、約六億円、ですから、私がY・イシザキとサインをしましたとき、一文字五千万円とかになるわけですね。

それ以外に何も御要求なさらない。随分日本と違ふんだなというふうに思いました。
 そんなことで、私たち中小企業も、数字は定かかどうか分かりませんが、三百兆ぐらいの中ではとんど、国の制度融資という五十兆ぐらいと聞いておりますから、圧倒的に民間が多いわけでございます。その辺が、そういうふうな形で、目まきのきくといいますが、においのわかるような、そんな審査をして、ぜひ無担保でのファイナシヤルというのをやっていただきたいな、こういうふうに思ひます。

社債の発行とか信用保証協会の保証をつけた私債、非常に幅広く利用されていくだろうと思うし、大変にいいのではないかと思ひますが、要望をいたしまして、信用保証協会の審査がどんなものになるのか、利用企業にとって非常に透明性のあるものとなるのか、あるいは、いろいろな協会がありますが、その協会によつての審査基準とか審査期間とかその辺、また、保証能力に異なるようなことにはならないかなというふうな心配をしておりますので、その辺あたりをひとつよろしく願ひしたいな、こう思ひます。

大学、その他三百カ所できまそういう支援センターというのは、大変助かると思ひます。
 私たちは、こういうことはしたいというニーズと、どうしたらいいかという問題点があります。もう一つはまた、何をしたらいいかというふうなことも実はありまして、こういう支援センターを通じて、各研究機関や大学に、こういうことをしたいんだけれどもそれに対してサポートしてくれるところありますかとというふうな、一つのこの投げかけのテーブルがあつて、また、大学とかそういうところ、こういう成果があつたんだけれども何か使うことができないかみたいなアプローチがある。そんな形で話し合いのできるような場所をつくつていただいたら、いっぱい問題抱えておりますので、その問題を大学と一緒に研究をしていただけたら大変に私も中小企業助かるな、こういうふうに思ひますので、そんなふうな

ことをお願いできたらなと思ひます。
 ○大口委員 最後になりますけれども、もう一度川分参考人にお伺ひします。
 川分参考人は大手の銀行の御出身であられて、その後、こういうベンチャーキャピタルの道に入られたわけでございます。ですから、銀行のこともよくわかつておられるし、それから、今回も、みずからの私財を提供して、こういう形で大きくリスクをとる形で決断された。私は、そういう点では非常に先駆的な生き方をされておられると思ひます。

川分参考人がそういう道を選ばれた動機と、そういう道を選ばれるに当たつて、やはり見通しとありますが、これは、しつかり考えてこういう道を選ばれたと思うのです。見通しがどうなのか、そしてそういう見通しの中で非常に重要視したことはどうなのか、こころを伺ひしたいと思ひます。

○川分参考人 私、銀行は十二年、それから大手ベンチャーキャピタルに九年半おりました。
 見通しという点でいきますと、やはり事業を起すときに、最悪のことを常に考えて、すべてうまくいかなかったらどうなんだということを当然考えまして、私が東京じゃなくて京都に本社を置いたのも、私の郷里が滋賀県、隣だということ、京都はベンチャーのそういう素地があつて、最悪でも、地元の京都でのベンチャーキャピタルとして細々とでも最低食っていけるだろうという読みもありました。あと、人脈も大阪にありました。

もう一つは、やはり支援してくれるスポンサー的な人が、いろいろな、これまでの人生の中で何人かおりましたので、そういう人たちの支援をある程度当てにして、そこに自分の私財を入れて始めたということでございます。
 もう一つは、やはり大きな流れとして、中小企業の有限責任組合がつくられたのに象徴されますように、日本においてもベンチャーキャピタル、未公開段階での直接投資、直接金融が大きくなっていくであろうという時代の流れ、これを

今回の法案は、先般改正されました中小企業基本法で示された政策、理念の具体化の第一弾でありまして、今後さらに多くの措置が具体化されていくものと思われませんが、今回の法案を今後の政策につなげて、よりよいものにしていくことが重要であると考えております。

ですから、新しい施策、特に、新しく企業をつくり出していくという環境を政策的にも整備する必要があるのではないかとというふうに考えており

小企業というのが結構多いと思いますのは、大企業誘致でもって雇用を確保しようとした今までの地方自治体の動きが、大企業自身の工場がそこか

と、七十五歳くらいまで働ける場づくり、これは中小企業一般もさることながら、もっと広いことを組織的に日本は考えていかないと、どうもおか

しい方向に行ってしまうのではないかとこの危機感を持っております。

○塩田委員 従来の政策は、設備近代化の関係とか、あるいは公正競争の確保とか、あるいは経営基盤の強化と革新、こういった線でかなり力を入れてきたわけですが、これについて、今後どうあるべきかということについて、もう一回ちょっとお伺いします。

○松田参考人 近代化の促進というふうなことが、今までは物すごくお金がかかっていたというのを前提に進められていたような気がします。ですから今回金融支援が中心になっているというふうなことがあるわけですが、どうも最近のイノベーションの若い人たちの動きを見ていると、お金というものを余りかけない、しかもインターネットでいきますというふうなことになると思います。立ち上がり資金は余りかからないビジネスというの相当出てきているような気がします。

そういう意味で、これは国家の予算の配分というところになりますからお金をかけるということに前提がいくつかわかりませんが、事業を起していくというところだけを考えていきますと、必ずしもお金が優先的にあるから事業が起きていくということでもないのではないかなというふうな気がしております。

と申しますのは、世界の企業を起した人になりサチをしまして、やはり自分の能力を生かしたというのが一番で、お金があるからスタートしたというのとは意外と少ないことを考えますと、お金だけに集中した運営というのはやはりおかしくなるわけです。やはり、いいコーディネーターをつけてイノベーションを進めていくということに非常に力点が置かれるべきではないかなというふうにも思います。

○塩田委員 続きまして、川分参考人にお伺いたします。

私、地元へ帰りまして、中小企業の業者の方々あるいは団体の幹部の方々と話をいたしますと、やはり関心は非常に金融問題、貸し渡りですね、

各種の金融機関に対する苦情が多いわけですね。

川分参考人 先ほどもいろいろとお述べになりました中で、貸し渡りが発生しているというところについて、中小企業が安定的に事業資金を調達できるような環境をどうしたらつくっていくのか、どうあるべきかというところ、安定的な資金調達のできる資金供給の機構というものをどう構築したらいいか、これについてお伺いいたします。

○川分参考人 一つは、日本の場合余りにも銀行に依存し過ぎていたというところは言えると思いますので、まず、間接金融、銀行を通じて金融から直接金融へのシフト、これは大きな流れとして必要だと思えます。今ほとんど、九九%間接金融ですが、直接金融への流れ、半分までいかないととても恐らくやはり一〇%、二〇%という形にいくべきだろう。

その中で、ベンチャーキャピタルの果たす役割、それからいわゆる社債、エクイティーじやない普通の直接金融の中の社債による調達というところ、いわゆるジャンクボンドと言った言葉は悪いですが、そういう低格付の社債の市場をつくっていくということによって、担保が要らない、担保を使わない直接の資金調達というのを広めていく。既にこの施策はとられておりますので、この流れをもっと進めていくということ、方向としてはいいと思っております。

一方、いわゆる貸し渡りというのか、私から言わせると、貸し渡りというよりも資金の回収が進んでいきます。

先ほど申し上げましたように、ほつておくと、銀行が今、パブル崩壊の後、彼らの担保価値よりも貸し出しの方が多くなっていますから、長期の貸し付けは返済が毎月あるいは三ヶ月に一回ありますので、自動的に残高が減っていくのですね。昔であれば、残高が減ったからまた担保に余力がでますので、もう一回貸し直してくれた、あるいは短期の借り入れにシフトしてくれたのですが、それが今行われていないということ。それから、企

業の収益が上がついていないために、収益の中から返済をしていくわけですが、それができない。したがって、いずれ行き詰まるわけですね。

そのところをどういうふうにかえるかということで、一つは、成長したいといういわゆるベンチャー企業、テクノロジーなりイノベーションがある企業については、株式公開、上場を目指すというところによって、資本金、エクイティーで調達していく。一方、いわゆるそこまではない中堅、中小企業さんの中では、やはり横の連携とか大企業と組んでいくとか、何らかの提携というの、そういうことかなというふうな思っております。

○塩田委員 最後に、石崎参考人にお伺いいたします。

信用保証制度につきまして非常に評価をいただきました。ありがとうございます。これは自由党が強く主張し、実現をし、二十兆円についてはもう既に十八兆を超える消化をし、また続いて十兆円の枠の設定ということが考えられておるところでございます。

社債の信用保証とかあるいは債権の流動化、こういう措置が今回の法律案の中にはあるわけですが、これについてどのように評価をしておられるかということについてお伺いいたします。

また、政府関係金融機関、国民金融公庫とかあるいは中小企業金融公庫につきまして、石崎さんはゼロから出発する中であらゆるそういう機関を利用した、成果があったということをおっしゃいました。今回の法案の措置につきましてどのように評価しておられますか、お伺いいたします。

○石崎参考人 このたび、社債とか私募債とかいろいろな様々な制度で、大変にこれは有効なことだ、こう思っております。ただ、そういう形でいろいろの社債だ何だかんだとやっても、そもそも買手がつくのかなというふうな不安が少しあります。したがって、買手のつかない社債を出し

たつてどうしようもないわけでありまして、そのために当然のことながらディスクロージャーを求められますよね。そうすると、今の形ですと、何期監査証明が要るよとか、現在はいろいろなそういうことがありますが、そういったところに期間と金をかけていたのではこれまた利用できないというふうなことになるんじゃないかという心配もいたしております。しかし、今までつき合っていないような機関投資家さんとのつき合いも始まるというふうなことで、非常に活性化はしてくるのではないかな、こう思うのであります。

よくアメリカでも行われていますが、こういう事業でこういうことでこういうことをするんだというプレゼンテーションの場所といたしまして、そういうところが、その支援センターみたいなところであるのかどこでやるのかということがありますが、一生懸命にプレゼンテーションをして、だからこの社債を買ってくださいよ、投資してくださいよとか、キャピタリストに投資してほしいよというふうなプレゼンテーションの場所をたくさんたくさんつくっていただいて、発表するといいますが、そういう機会を多くつくっていただけたらそれも生きてくるのかなという感じがいたします。

制度融資につきましては、先ほど来いろいろ申し上げましたように、今まで担保のない姿の中においで大変に私どももそういう投資は助かりましたし、こういう制度そのものはどんどん充実していただければ、こういうふうな思いです。

○塩田委員 最後に、二問続けて石崎参考人にお伺いいたします。

石崎さんの会社は、本当にゼロから発足をして世界に有数の立派な企業を、会社をつくられたわけでございますが、いわゆる小規模の零細企業という時代があったと思うのです。大変な御苦労を重ねられたと思います。その体験を通じて、今なおたくさんのお小規模事業所、零細企業があるわけでございますが、最も必要な当面の施策というものはどういふものであるかと考えておられます

か、お伺いいたします。これが第一点。

それから第二点は、物づくりの会社をつくっておられるわけですが、物づくりの中で、いわゆる単能工と多能工というのがありますね。単能工は、ヨーロッパのマイスターだとか技能士の制度、そういったもので、非常に一つに集中して技能を上げていくというのですが、日本の場合は養成がなかなか単能工に徹しなかったという中で、かえってそれが、スピードの速い技術革新、技能開発、これが容易に転換できたという、いわゆる多能工のところがむしろプラスしたんじゃないかというふうに考えるのですけれども、このあたりについて御経験からどのようにお考えか、お伺いいたします。

以上、二点お伺いします。

○石崎参考人 第一番目の、現在中小零細にどのような姿で、私たちが利用しているような状態が今でもきちとなつていっているのかというところでございますが、皆様方御承知のように、都市銀行は、今までは貸付担当係というのがそれぞれの支店にいました、大きくても小さくてもいしましたが、今、効率化のために、大小差がありますが、約十店舗とか十五店舗の中で母体となる一つの支店に法人部というのをつくりまして、各支店から融資担当者を引き揚げております。これは、都市銀行大手さんはほとんどやっておられます。

そうしますと、今おっしゃる中小零細のところに窓口の訪問をしたり、あるいは貸付担当が行ったりどうのこの、要するに審査する。支店長決裁で判がついて、低額資金は比較的早く出るといふような形がありました、今、ほとんどの銀行さんで、これはもう皆さん先刻御承知であり、またお調べになつたらわかると思いますが、地域母店化としてそこに法人部という形で、そこで貸し付けの審査をし、そこで融資をします。

ですから、私たちもある支店と取引していましたが、法人部がこちらに変わりますのでこちらの貸付担当と話をしてください、こういうことになりす。そこそこの規模でお借りしております

おつき合いがありますから、それはそれで行くんですが、そこへ行つてしまうと距離も離れてしまつて、まあまあ言つて、向こうさんもそう来てくれないし、こちら余り行かないというような形で、今、都市銀行さんの中小零細に対する貸し付けというのは物すごく脆弱化してきていると思います。

その辺を、むしろそうなるのは仕方がないのであれば、先ほども申し上げましたように、例えば地元の地区の信用金庫さんとかそういったところが、ある意味では保護していくんだというふうなことをしてあげないと、とてもこれは大変なことになるんじゃないかなというふうな気がいたしております。私がやっております本社地域におきまして、五店舗ぐらいの貸付窓口がなくなりまして、そういう実態でございまして、ちよつと心配だというふうな気がいたします。

それから、多能工と単能工という問題は、物づくりの日本をキープしていくためには、やはり単能工であれ多能工であれ技術者の教育養成ということが大変に大事かと思うんですが、ドイツに見られるマイスター制度というのは、御承知かと思ひますが、各企業で雇用了後一年とか二年とか三年に、仕事が約半分ぐらいで技術養成をやっております。これは本場にすこいことをしていると僕は思ひます。そして、マイスター制度というのは一つの固有技術者であります、そういうものを育てて、そしてそういう人たちが、その会社のプロダクションに携わつたり、よその会社に行つたりしております。非常に固有技術が確実にきちつとキープされております。

現在におきましては、日本の若者の中で固有技術者を育てていくという環境に非常に乏しい状態でございます。この辺に私たちも努力しなきゃいけないところがあります、技術者養成ということに関して、いろいろな形で御支援をしていただけないかなと思つております。そうしませんが、物づくりということから見ると、最近情報であるとか通信ということが非常に脚光を

浴びておりますが、やはり物づくりということには固有技術がスタートだということに考えておりますので、よろしくお願ひしたいと思います。

○塩田委員 ありがとうございます。

○中山委員長 吉井英勝君。

○吉井委員 日本共産党の吉井英勝でございます。きょうは、四人の参考人の皆さんには、大変お忙しいところをありがとうございます。

私は、最初にタカコ石崎参考人にお伺いしたいと思ひますが、ことしの九月に、インテックス大阪でテクノフェアが開かれたときに、私も見に行きまして、東大阪を初め大阪の皆さんが新幹線の先頭車両のRをつくる部分から、あるいは磁気マグネットの非常にすぐれた製品をつくられたりと、さまざま分野でたくさん皆さんの皆さんが頑張つていらつしやるのを見ていただきまして、心強く思ひました。

私自身も、かつて百名そこそこのベンチャービジネスへ入つて、開発なんかやつていたんですが、その後、そこは上場企業となりました。それだけに、きょう石崎参考人のお話を伺ひまして、その御苦労のほどに思ひをいたしておつたところでございます。

そこで、あなたのところはかなり急成長されたところですが、やはり今、私たちはそこから中小企業対策として何を酌み取るかという点を求めているときです。何とおきたいのは、スタートアップのとき、最初の起業された段階、特に大阪というところもあつて、地域の基盤的技術の集積がありまうから、必ずしも自分のところで全部つくらなくてもいろいろ回してできるということもある、たとえば、最初の起業段階、それから中小に発展していかれた段階、さらに中堅企業となり上場を考へていくというふうな段階、それぞれにおいて、確かに金融の面という制度融資の話がありまうけれども、金融の面でもそうですし、それから、例えば公立の試験研究機関などがそういうベンチャービジネスの皆さんにどれだけサポートしていかれるかという問題。それは、製品

の試験分析などをやつて分析表をお渡しするとか、さまざまなことがあるかと私は思ひます。

それからまた、国なり地方自治体なりの方で、それぞれの企業の情報を交流し合うことによつて、例えば、ネットワークは実際みずからやつていらつしやるわけですが、そういう仕事のネットワークを組んでいろいろより新しい展開ができるような道を支援することとか、私自身がベンチャーにおりましたときに、企業の中でも、大学から先生に来てもらつて流体力学とか材料力学とかそういう講義は小さい会社でもやつておりましたけれども、やはりそういうものをどう支援して、その企業の方の本来に技術を、たくみのわざもそうだし、同時に理論的な力も身についたものとしてどう支援していくかという点で、それぞれのステージごとに、こういうことをやればもっとと発展するんだがというのを、長い御経験を通じておありかと思ひますが、きょうはその辺のことをお聞きしたいと思ひまして、よろしくお願ひします。

○石崎参考人 急成長と申しましたが、二十六年たつておりますので、最近の企業の趨勢から見ると決して急でもないのかもわかりませんが、物をつくるという部分においての設備というのは大変に要りますので、そういう部分ではそうかわかりません。

私がやつてまいりまして、今おっしゃつた、スタートアップのときにどんなことが一番支援としてきくのかなというのを自分で考へてみますと、私が困つたことを思ひ出してみると、最初、会社をしようといつたときに、場所ですね。家賃の十カ月分ぐらいの保証金が必要であつたり、それからいろいろ電気関係を引き張つたり、場所の確保ということ結構苦労いたします。

特に、物づくりとなりますと、ちよつと小さな機械でも入れなやなりませんので、そこそこの場所が要りますが、そうでなくても、最初から設備をしてやろうなんということじゃなくても、長

い、例えば一つの区画が二十坪か三十坪ぐらいの大ききで、ざっと四十も五十も六十もそういう何か区切った部屋があつて、シリコンバレーにはちよつとありますね、ああいうところへ入つていくという。そういうところを公的機関の方でつくつてもらつて、そして、長くないやだめだよ、せいぜい二年ぐらいだよ、そういう形で場所を提供してくれるようなところがあれば非常にスタートしやすいかな。

幾らかお金を持つて始めるわけですが、あるいは投資をいただいても、そういう場所を確保するために結構使つてしまうのですね、スタートのときに。これで本当に投資して使いたいという部分へお金が回せないというふうなことが、私自身は非常に経験をしたので、特にこういう土地の高い日本ですとそういうことがありますので、そういう施設といひますか、そんなものを、ずつとそこで長く居座つていたら、もうそこそこになつたら出ていってよという形がいいと思うのですが、そんなことをしていただいたら非常にいいのかな。

そしてまた、いろいろなことの中で、試験研究したり、その成果を見るために、大変高額の測定機器であるとかテスト機器が必要になつておる。そういうものをそろえませんか、大手さん、なかなか買つてもらえませんか。そういう意味では、先ほどおつしやいましたような研究の公的機関があります、いろいろ技術センターがあります、そういうところで、今私どもでは商工会議所の方でそういう研究所と接点の場所をよくつくつていただけるので、そこで、まずどういう試験ができて、どういう人に頼めばいいのかなというふうなことを知らせていただけるので、非常にありがたいと思ひますし、この辺を充実していただきましうな、なおスタートしやすいということになるのかなというふうな気がいたします。

○吉井委員 次に橋本参考人に伺いたいと思うのですが、きょう先ほど、七〇年代のアメリカのインフレ、低成長などの中で、中小企業こそという

お話を聞かせていただきました。それで実は、OECDの勧告とか指針とか、それから累次のILOの決議などの中でも、今、世界的に中小企業重視の方向へ行つていっているのではないかと思ふのです。つまりそれは、規模の経済を追求してきて、やはり行き詰まりが出てきて、その規模の経済を追求したところからどんどんリストラがやられますから、雇用と地域経済に深刻な問題が出ていふということ、世界的な流れとしてもかなり中小企業重視ということに行つていふのじゃないかと思うのですが、そこらあたりのところをお聞かせいただきたいと思います。

○橋本参考人 ただいま御指摘いただいたとおりでしようと思ひます。

御承知のことと思ひますが、むしろ、一九八〇年代の半ばぐらいまでは、日本こそが中小企業王国だ、戦後の高度成長というのによく考へてみれば中小企業の活力に依存していたのではないかと、いふふうに言われたわけでありましたが、そのころから、アメリカやイギリスは非常に深刻な経済状態に置かれて、その中で、さまざまな試みがなされました。もちろん、失敗したものもあるわけでありましたが、しかし、その取り組みを通じて、八〇年代の後半、特に九〇年代に入つてから、イギリス、そしてアメリカでは、急速に新しい企業が成長してくる。あるいはその中で撤退していくのもたくさんあるわけですが、同時に新しいのがたくさん生まれてくる。

ちょうどそれと逆になつてしまひまして、八〇年代後半から、先ほどちよつと申し上げましたが、日本では、創業率は低下する、廃業率は高くなる、収益率は低下するといふふうな状態に陥つてしまつた。ワンサイクルずれが生じているといふふうに認識しております。

○吉井委員 その点でさらに橋本参考人に伺つておきたいのですが、どうも、八〇年代以降の今おつしやった世界の流れの中で、これは例えばILOの決議などの中でも、経営形態や所有の型にか

かわりなく、あらゆる型の中小企業を進展させる。ですから、日本が今向かうときに、ベンチャーに発展していくという零細企業も含めて、あらゆる企業、既存企業の中から生まれてくるわけですから、そこをもう少し大事にするということを見ておかないと、どうもOECDのものを考えても、中小企業の成長が全体的な経済成長の独立した源泉を提供するといふことで、やはり零細企業とか非常に小さい企業とか、十人未満、二十人未満の零細企業の果たしている役割の重要性、それが雇用とか地域経済にどう及ぼすかと、それがベンチャーにどう発展するかとか、そこを非常に重視していると思ふのです。

ですから、その部分をおろそかにしていい時代だといふことでベンチャー、優良企業にだけ特化してしまつと、長期的に見たときに、ベンチャービジネスの発展といふことを考へてみても、やはりブランクの時期をつくるといひますが、マインナスになるといひますが、そういうことをやはり考へないといけないんじゃないかと思うのですが、もう一度、橋本参考人、その辺のところを伺いたいと思ふのです。

○橋本参考人 ベンチャー育成事業に焦点を絞るといふのは、これまでの政策といひましようか、一九八〇年代までの政策でいひますと、恐らく近代化政策を基本にして、その後の高度化政策とかそういう部分に該当するといふふうに考へていいかと思うのです。ただ、従来は過小過多と言われ、中小企業は多過ぎるという発想があつたと思ひますから、創業といふところにはなかなか関心がいかなかつたし、実は活発な創業はもう現に行われていたといふことが背景にあるかと思ひます。

ですから、そういう点で、政策が全体として非常に大きくベンチャー支援にシフトしてしまつといふよりも、やはり中小企業といふのは多様である、多様であつて、例えばお豆腐を製造小売している人が、お豆腐の味の競争で、例えば東京の一

番になるとか、あるいは日本で一番いいものをつくるかとか、あるいは世界で一番いいものをつくるかとか、そういうことをやられていふ方にちよつとした支援があると、どこでそのコンテストができるかとか、そんなことでもいいわけでありま

す。いろいろな形で支援が考えられると思ひますし、今後恐らく提案され、あるいは考案されていくものとしては、ソフトな経営資源といひましようか、コンサルタント業務でありますとかといふようなことを重視した政策があつて、必ずしも急成長して大きくなるのがいいことではない、同じ規模で安定した雇用をつくり出していつて、例えば地域の介護サービスとか住宅改造サービスとかといふのを行つていくことも大変大切なことなんだろうと思つております。

○吉井委員 もう一言橋本参考人に伺つておきたいのは、アメリカの中小企業政策のお話を伺つたのですけれども、アメリカの場合、私なかなかこれは大事なことをやつていふなと思つたのは、例えば中小企業開発センターは全国に一千カ所とか、それから退職管理センター三百八十カ所とか、五百の大学に中小企業研究所を設けたりとか、中小企業といふことを考へ出したらかなり徹底している。あわせて、中小企業政策としての地域再投資法などを設けて取り組んでいるといふことです。

私は、この点では、日本ではこれまで都市銀行が地域再投資といふことで法的、制度的にやつたことはないわけですが、むしろ逆に、今金融ビッグバンの中で逆の方向へ行つていひますけれども、しかし、信用金庫、信用組合などが、地域金融機関として、かなり営業マンの方が地域を回つて町工場の社長さん方の腕を、あるいは経営の意欲をよくつかんでおられて、必ずしも物的担保がなくとも融資をする、そういうところがあつたと思ひます。その辺が今かなり弱くなつてきておりますので、アメリカの地域再投資などの考へ方を日本に進めるとしたら、金融の分野ではどういふことを考へていつたらいいのかといふ、その辺につ

いてもお考えを伺いたいと思うんです。

○橋本参考人 御指摘のとおり、日本の金融システムは大銀行中心型で、しかも都市に集中しているというのが特徴だと思えます。それに対して、アメリカはかなり分散しております。もちろんニューヨークは大きいわけですが、いろいろな地方分散しております。一つ大きなポイントは、地域の自主性が高いんだと思うんです。州や都市が一生懸命それぞれの地域をよくしようとする、行政サービスの水準を維持しようとするというふうな頑張っていると思えます。それから各地域に有力な大学が分散して存在しています。

それに対して、日本ですと、こういう言い方はまずいかもしれませんが、どうも国立大学が大き過ぎるのかもしれないですね。東京大学も民営化したらいのかもしれない。この場の議論ではないと思うんですが、そういう問題があるように思えます。

ただ、今後、金融機関は、今再編のことばかり問題になっていきますけれども、新しい業務を開発しない金融機関は敗北していくのではないかと私は思うんですね。

例えば、決済機能だけをやる銀行が今企画されているとかということがございます。中小企業なりベンチャービジネスをきっちと事業審査するとか企業審査できない銀行は、実は大切なクライアントを逃がしている銀行であって、競争に敗れていく可能性が高い。勝っていく銀行が出てくれば、その中で、プロジェクト審査の問題とかというのはノウハウが蓄積されてくる。

先ほど石崎さんがおっしゃったように、信用金庫や何かが小まめに歩くことによってそういう情報を既に集めているのかもしれないわけでありまして、今後、やはり数年かけて新しい金融システムができていくというふうな考えた方がよろしいのかなと思っております。

○吉井委員 次に、松田参考人に伺いたいと思うんですが、さよういただきましたレジユメの一番

最後に、地域産業集積のこと。

大学を拠点としてということがありますが、これは例えば公立の試験研究機関を拠点という考え方もあるかと思うんですが、どうも、最近各地を見てみると、例えば空港近くで、先端産業型だということとそこへ公設試験をつくって、しかし、在来の中小企業というのは空港近くじゃなくて町の中にある。

だから、逆に町の中に、本当に今まで地方都市へ行って技術が弱ければ、そこに産業集積あるいは技術集積をどうつくっていくかという発想をやはり持っていないかと、東京、大阪の二つの基盤的技術の集積地にはベンチャーが育つても、外ではよそから引っ張ってこないとなかなか行かないというのでは、それは本当に、地域経済とかこれからの世界の流れになっていく中小企業の発展というのを考えたときに、やはりどこか手を打たないとまずいんじゃないかなと思うんですが、この点を松田参考人に。

時間の関係で、川分参考人にも最後に一言伺っておきたいのは、どれぐらいの規模からの企業が投資の対象になっていくのかということですね。そのところがやはり、かなり大きくなってからだったから、先ほども少し議論がありましたけれども、未公開株から公開になるときの利益だけをとるということになりますとこれは支援にならないと思えますし、その辺のことを伺いたいと思えます。

○松田参考人 どうもありがとうございます。今先生がおっしゃったようなことを非常に感じていまして、というのは、日本で有数の研究所がございまして、そういう研究所の方々が、やはり研究するだけじゃなくて事業を起こさないと社会貢献しないということで、多くの研究所でそういう動きがあります。あるいは、会社を既につくって動いている方もおられますけれども、その周辺にサポートする方々がだれもおられないといひます

か、研究所自身が社会から隔絶された、あるいは落下傘でおりてきた、これは大学も含めてなんですけれども、そういうふうなことが非常に往々に

して多いような気がします。特に、県がつくられた、田んぼの真ん中にすばらしいものをつくっていくというふうなことが非常に多いわけでありまして、それはほとんど失敗しております。

やはり成功するというのは、先ほどのビットバレーではございませんけれども、人も企業もそこに集積しているということが非常に大事だろうと私は思います。人と人との切磋琢磨でもってお互いがレベルアップしていくんだらうということをお考えますと、おっしゃるようになります。あるいは広いエリアのところへつくるんじゃないかと、小さくてもいいから非常に高度なものを、都心の中に、その集積がある中につくっていくという配慮がこれからは必要なんじゃないかと思っております。

○川分参考人 どれぐらいの規模の会社であれば投資するのかわかることですが、実例からいいますと、従業員でいえば四人ぐらいから二百人ぐらいまで、私も九社に今投資しております。

それから売り上げでいきますと、数千円から数十億円までいろいろございまして、何をやっていくか、あるいは何をやるかとしているか、幾ら資金が必要か等々によつて違います。いわゆるスタートアップといひますか、実質的にこれから新しい事業を始めるという会社にも投資してありますし、何十年やってきた会社にも投資しております。

以上でございます。

○吉井委員 どうもありがとうございました。終わります。

○中山委員長 北沢清功君。

○北沢委員 社民党の北沢でございます。

きょうは私も、参考人の先生方から大変貴重な御意見をいただきました。質問も要点についてほぼはばし尽くした感もございしますが、私は商工委員は今回初めてでございますから、若干場違いの質問もするかもしれませんが、その点は御容赦をいただきたいと思います。

私は、実は長野県の安曇野というところに生ま

れてまして、その出身です。

今日の地方、特に長野県における、かつての蚕糸という貿易から始まって、精密工業から、富士通だとか時計のセイコーエプソンだとかいろいろ発展をしておりますし、もう一つは、非常に有名な中小企業のあり方として、上田の在に坂城というところがございます。その中小企業のお互いに団結をして競い合つて発展をしていくという面では、つい先ごろまでは非常に大きな意義があつたと私は思います。しかし、それもやはり、当時のMEといひますか、自動電子制御旋盤とかそういうものを入れることによって、いわゆる技術革新の中の改革であつて、本当の意味のベンチャー的な発展ではなかつたんじゃないかというふうには実は思っております。

それから、地方銀行もそうですが、私どもの地方銀行は非常に成績がいいんです。これもやはり、人間と銀行とのつながりがすべてもう腹の底までわかつている関係でありますから、そういう面ですムズにいき、なおかつ銀行もそのことによって収益を上げているというふうな理解をしております。

私は、今度の二つの法案の中で、やはりこの法案の持つ意義というのは、ますます、これから二十一世紀に向けての中小企業のまさに改革というか変革といひますか、そういうものの中で、ベンチャーの必要さ、これからの発展方向というものが非常に明らかになってきたわけでありまして、今一般的に、日本全体、大変な不況の中におります。中小企業の皆さんは、早く言えば迷っているんです。混乱しているんです。そういう中で、はつきりつかめないとここに混乱があり、またそういう面では、ベンチャー企業だけを国会会でやるというところになると、何か自分たちが置き去りにされているんじゃないかという感じも持っていることは、実は末端で聞いている事実ですね。だから、このことの意義をもっと明確に出すという意味で、先ほど参考人の皆さんの御意見は貴重な意見である。

もう一つは、議会における取り組みも、ベンチャー企業の金融措置ばかりではなく、先ほどの表現によりまして、ワンパックということが言われまして、私はこれは貴重な御意見だろうと思えますね。それこそ当面の私の取り組みべき緊急課題である、そういうふうに考えております。

現状の中小企業の大部分は下請企業でありますし、あと零細商店は品物を持ってきて並べて売るといふことであります。独自の製品を持つてゐる会社もあるわけですが、そういう面で、今年度日産の状況を見ても、二〇%のコスト削減といふことになる、このことがどんどんとされてくると、どのような形で果たして企業が成り立つていくのかというところで、雇用もそうですが、非常に厳しい局面に私は迫り込まれるといふふうに思っております。

そういうわけで、今後における中小企業のあり方について橋本先生から、位置づけも含めて、若干サブする面もございますが、お教えをいただきたいと思っております。

○橋本参考人 お話を伺っております、製造業における中小企業、特に下請中小企業が抱えている問題点というのをどういふふうに今後考えていたらいかがという御指摘かと思ひます。

具体的に事例として御指摘いただいた坂城に関していいますと、私も調査させていただいたことがございまして、幾つかの核になる比較的大きな、しかし大企業というほど大きくはないのですけれども、中堅の企業がございまして、その中堅の企業の経営者が、ほとんど新しい企業をつくりなさいと、そういう人の育て方をします。自立して出ていくことを促進するような人材育成を行っていきまして、そのもとで続々と卒業生が出てくる。

ところが、今お話しになったところであります、九五年以降、必ずしもそうではない。あるいはもつと前の九二、三年あたりから状況が悪くなっているのではないかと思ふのです。その中で、石崎参考人の会社に近いようなオンリーワン企業

といひましようか、世界に通用するチタン加工能力を持つてゐるとかというところではそれほど影響を受けないとしても、坂城の町全体はかなりの影響を受け始めていると私も理解しております。

その際に、大変難しい問題は何かといひますと、現在円高になっておりますが、ちよつと一年二、三カ月前をとりますと、百五十円といふ、それに近いラインであつたわけですが、それが一週に五十円も変わつてきてゐる。九二、三年から九五十年といふところも、急速に九十円を割り込む、八十円台に突入するといふふうな事態になつたわけでありまして、実は現在、企業が、特に固定的な設備を持つて事業を行つてゐる製造業が高い技術水準を持つていい製品を出していくとしても、為替レートの変動によつては一瞬にして競争力を失つてしまふ、そういう問題が起つております。

その点、今回の法案と申し上げますよりも、むしろことし成立しました中小企業経営革新支援法の方でその運用のよろしきを得るということが大切なのではないかと思ひます。

○北沢委員 もう一問を橋本先生に御質問いたしたいと思ひますが、先ほどワンパックといふ問題を述べられました、このことは、私も今後における中小企業政策といふものを、特に今日の欠陥、欠陥といふよりはむしろまだこれから取り組まなきゃいけない重要な施策であるといふことでありますから、その面について再度、申しわけございませうが簡潔に御説明を、問題点を明らかにしていただきたいと思います。

○橋本参考人 先ほど申し上げましたのは、従来、融資、貸出業務といふものを中心に資金の調達を考えられておりました、政策金融は、中小企業を対象にしたときに、長期の資金をいかに供給するか、できるだけ低利に供給するといふことをやつてきたと思ひます。

しかし、実は融資業務といふのは、ここには銀行の偉い方はいらつしやらないからつきり申し上げますと、衰退産業でありまして、したがつて、

金融機関、銀行も、今や貸出業務は完全に衰退産業だといふふうな考へてよろしいかと思ひます。それよりもはるかに適切に情報を評価してお金を貸し付けたり取り戻したりする仕組みが今発達してきてゐるわけでありまして、日本でも今後発達していくだろうと思ふのです、川分参考人は恐らくその草分けの一人ということになるのだらうと思ひます。

そういう観点から申し上げますと、幾つかの金融手段をあわせて、中小企業の経営者なり創業を考へる方が自分に適切なものをどういふものとして考へて組み合わせて利用するか。ですから、従来ですと、政府が供給する政策手段に従う、ちよつと言葉は悪いかもしれませんが、そうであつたとしても、今後は、政府が金融なら金融に關してワンパッケージの政策メニューを出して、その政策メニューを企業経営者が、あるいは創業者が自分で選択して使うといふふうに変つていく。

そういう意味で、金融に關してはそういう仕組みが一応できた、あるいはつくられつつあるといふふうな言へるのではないかと、先ほどそのように申し上げたわけでありまして、先ほど

○北沢委員 それでは川分参考人に御質問をいたしたいと思ひますが、金融の問題は、今の銀行の頭のかたさといふか、そういうものでなかなか難しい問題であるし、また、日本の個人の資金をベ

ンチャー企業に提供するというのも、将来は株式における取り組みも必要であると思ひますが、そこら辺が非常に実は問題になつておるのです。

それで、ベンチャーとベンチャーキャピタルといひますか、二つの面から見て、アメリカの例としてどういふような、キャピタルの姿勢といふのは、資金を提供するんだから、倒産しないように、伸びていくように、発展するようにといふことで金融ばかりではなくていろいろな支援をすると思ひますけれども、私は、日本の産業はずつと変わつてきた、一次産業、二次産業の中の製造業といふのも今後ある面伸びないんじゃないかといふふうに思ひます。ビッグバンを中心として、い

わゆるアメリカの産業の位置づけの中で、投機とか投資、そういうものが一つのアメリカの繁栄の基礎になつてゐるといひますか、融資、そういう、早く言えば個人の投資先といひますか、これは一つの産業と見てもいいと思ひます。そこら辺と日本

のベンチャーのこれからあり方。特に、ノンバンクを含めて、公的資金なりが出れば比較的金利も安いのですけれども、しかし本当にやる気のある者は若干ノンバンクを利用してゐる面もございまして。私は、適正な金利でそういう皆さんにこたへ得べきあり方があつても、行き詰まつた中でベンチャー企業がでないといふ個人にとつては必要になつてくると思ふのですが、そこら辺のアメリカと日本の今日の状況はいかがでしようか。お尋ねをいたしたいと思ひます。

○川分参考人 私の知つてゐるところでは、アメリカも数十年前は、日本と同じようになら個人

の金融資産も銀行預金に偏つてゐたといふふう

に聞いております。恐らく日本は、これから急速に銀行預金等から株式等にシフトしていくであらうと読んでおります。今ちょうど変わらうといふこと

といふふうな理解してゐます。

それから、アメリカと日本のベンチャービジネスの違いといひますが、私が一番感じておりますのは、まずアメリカは、いろいろなアイデアを持つてきて、自分がこゝろやりたので、このビジネスプランでやりたいから金を出してくれといふことがあります。ですから、千社申し込みがあれば、その一社とか二社にベンチャーキャピタルは投資をしていく。日本の場合はもう少し慎重でして、なぜ慎重かといふと、日本では事業を始める社長といふのはすべてをかけるわけですね。自宅を担保にして金を借りて、それが失敗したらすべてなくなつてしまふわけで、非常に慎重です。それから、日本の場合は、既にある程度個人で創業して、しばらくたつてからベンチャーキャピタルなりそういうお世話になるといふことで、ある程度の選別が済んでから門をたたかれるといふこと

がありますので、そういう面での違いがあると思います。

それで、今後どういふふうに日本がなっていくかということであれば、やはり今急速に環境が変わってきていますので、個人のお金、恐らくベンチャーキャピタルファンドあるいは会社型投資信託を使ったベンチャーキャピタルファンドに流入していくであろう。そのお金がベンチャーキャピタルを通じてベンチャービジネスへ供給されて、その供給を受けたベンチャー企業が早い段階で株式を公開していく、上場していくといういいサイクルに入っていくとも思っております。これに要する期間は恐らく、非常に今スピードアップしてきますので、三年とか五年とかのうちにはそういう流れが着実になるであろう。今般の法律の改正は、そのための呼び水に恐らくなっていくであろうというふうに期待しております。

以上でございます。

○北沢委員 もう一問簡単に申し上げたいと思いますが、がつちりした会社で、技術革新や経営革新、またはつくるものを今日のこの行き詰まりの中で変えて、消費ニーズといいますが市場ニーズにこたえる、そういうのは、今まで積み上げてきている面でベンチャー企業であろうというふうに思います。これから新しく進めるのでなくて、過去の積み上げの中におけるベンチャー企業というものもあるんじゃないか。

それから、私、末端で大勢の人に引き会って、特に意欲を持っている人たちは、今日のあらゆるニーズ、消費構造というのに対して、消費者のニーズに立って、全く思いつきとは申しませんが、そういう盲点をついて、これをやったら受けるよ、これをやったら買ってもらえるよという方が多いのです。これは、個人にしても、二、三人でみんな相談をしてやろうという方が多いわけですが、そういうものを含めて大事なことは、今迷っているという表現を私はさっきしたのですが、新規産業というものが本当に、かつての電機産業とか自動車産業と違って、この二十一世紀

に向けて、今に向けて、情報、電機とかインターネットとかいろいろ言われておりますが、それらの方向が、やはりこれからの産業としての位置づけがもっと理解されてこない、迷っている状況であるというふうに思います。

そこに日本の、やはり今の景気から脱しない、これからの産業として脱しない大きな問題点が私はあると思うわけですが、そこら辺の新規産業についてはどういふふうに発展方向を持っておるかということを含めて、松田先生に御答弁をいただきたいと思ひます。

○松田参考人 なかなか、みんなが迷っているということは私も迷っているわけでございます。この中で、的確な御回答ができるかどうかわかりませんが、私自身は今、大学院の方で授業を教えていて、大学院の生徒からビジネスプランがどんどん出まして、スタートアップのときから投資をしていく。投資といつたって、私もお金がありませんから、せいぜい五十万円が関の山なんです、教員も出していく。こういうようなサイクルに今現状入っています。

そういうのを見ていると、やれることは山ほどあるというのが実情であります。やることがわからないという方は、多分フットワークが悪いのだらうと思います。フットワークが悪いのは、どうしても年齢が高くなったら悪くなることはやむを得ないのですが、特に中小企業の一一般論の場合には、私は、接触する方は大体六十前後の方が多いわけですから、息子さんはどうしていますかということをお聞きします。そうしますと、やはり息子はうちの跡を継いでくれないと。

跡を継いでくれないということはどういう理由ですかといういろいろお聞きするわけですが、やはり世の今の大変な変化があるということは、何が勝ち残るかかわらないという戦後と同じような状況に今現実にはなっているのだということを考えますと、一生懸命探して、そしてニーズに合うものを探そうと思えば相当多くあるということなのだろうと思います。

ですから、相当多くあるということを感じられる場所に自分を置き、そしてそういうことを一緒に考えて考える人々と共同して動く、こういうことがやはり必要なのではないかと思つていて、私の周りにはアイデアだけは山ほどあるのがいっぱいありますので、もし余りアイデアがないということがありましたら、どうぞ大学の方へでもいらしていただきたいと思ひます。

○北沢委員 どうもありがとうございました。終わります。

○中山委員長 これにて参考人に対する質疑は終わりました。

参考人の皆様には、長時間にわたりまして貴重な御意見を述べいただきました。まことにありがとうございました。委員会を代表いたしまして厚く御礼申し上げます。(拍手)

次回は、公報をもつてお知らせすることとし、本日は、これにて散会いたします。

午後零時十九分散会

第一類第九号

商工委員会議録第七号

平成十一年十二月三日

平成十一年十二月十五日印刷

平成十一年十二月十六日発行

衆議院事務局

印刷者 大蔵省印刷局

K