

第百五十四回国会 衆議院 經濟産業委員会 議 録 第三号

平成十四年三月十五日(金曜日)

午前九時三十二分開議

出席委員

委員長 谷畑 孝君

理事 伊藤 達也君 理事 栗原 博久君

理事 竹本 直一君 理事 中山 成彬君

理事 鈴木 康友君 理事 田中 慶秋君

理事 河上 覃雄君 理事 達増 拓也君

理事 伊藤信太郎君 小此木八郎君

大村 秀章君 梶山 弘志君

阪上 善秀君 下地 幹郎君

根本 匠君 義郎君

平井 卓也君 増原 義剛君

松島みどり君 茂木 敏充君

保岡 興治君 山本 明彦君

生方 幸夫君 川端 達夫君

北橋 健治君 後藤 茂之君

中山 義浩君 松原 仁君

松本 龍君 山田 敏雅君

山村 健君 漆原 良夫君

福島 豊君 土田 龍司君

大森 猛君 塩川 鉄也君

大島 令子君 西川 太一郎君

宇田川芳雄君

經濟産業大臣

經濟産業副大臣

經濟産業副大臣

經濟産業大臣政務官

經濟産業大臣政務官

参考人

(青山学院大学国際政治経済学部教授)

(日本中小企業学会会長)

参考人

(株式会社東京都市銀行S

B(スモールビジネス)事業部長)

第一類第九号

經濟産業委員会議録第三号

平成十四年三月十五日

参考人 (社団法人全国信用金庫協会 会長) 長野 幸彦君

参考人 (株式会社鈴木木工機製作所 代表取締役社長) 鈴木 規方君
(東京商工会議所大田支部 工業分科会会長)
經濟産業委員会専門員 中谷 俊明君

三月十一日

自転車競技法及び小型自動車競走法の一部を改正する法律案(内閣提出第二八号)

同月六日

脱原発への政策転換に関する請願(北川れん子君紹介)(第五六四号)

同(辻元清美君紹介)(第五八六号)

中小企業対策など国民本位の景気回復に関する請願(大森猛君紹介)(第七六二七号)

同月十四日

脱原発への政策転換に関する請願(木島日出夫君紹介)(第七六〇号)

中小企業対策など国民本位の景気回復に関する請願(木島日出夫君紹介)(第七六一号)

は本委員会に付託された。

二月二十八日

家電リサイクルに関する意見書(滋賀県湖北町議会)(第二七〇七号)

家電リサイクルに関する意見書(島根県大田市議会)(第二七〇八号)

自動車リサイクル法の早期制定に関する意見書(熊本県尾市議会)(第二七〇九号)

自動車リサイクル法の早期制定に関する意見書(宮崎県延岡市議会)(第二七一〇号)

特定家庭用機器再商品化法の改正に関する意見書(長崎県石田町議会)(第二七一一号)

二〇〇五年日本国際博覧会の開催に関する意見書(愛知県議会)(第二七二二号)

浜岡原子力発電所一号機における配管破断事故に関する意見書(静岡県焼津市議会)(第二七二三号)

三月八日

中小企業の金融円滑化に関する意見書(石川県議会)(第二八二二号)

は本委員会に参考送付された。

本日の会議に付した案件

参考人出頭要求に関する件
自転車競技法及び小型自動車競走法の一部を改正する法律案(内閣提出第二八号)

經濟産業の基本施策に関する件(中小企業問題)

〇谷畑委員長 これより会議を開きます。
經濟産業の基本施策に関する件、特に中小企業問題について調査を進めます。

この際、参考人出頭要求に関する件についてお諮りをいたします。

本件調査のため、本日、参考人として青山学院大学国際政治経済学部教授・日本中小企業学会会長港徹雄君、株式会社東京都市銀行S B事業部長加藤秀夫君、社団法人全国信用金庫協会会長長野幸彦君及び株式会社鈴木木工機製作所代表取締役社長・東京商工会議所大田支部工業分科会会長鈴木規方君の出席を求め、意見を聴取したいと存じますが、御異議ありませんか。

(「異議なし」と呼ぶ者あり)

〇谷畑委員長 御異議なしと認めます。よって、そのように決しました。

〇谷畑委員長 この際、参考人各位に一言ごあいさつを申し上げます。

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。どうも本場にありがとうございます。

次に、議事の順序について申し上げます。

まず、参考人各位からお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をいただきますようお願い申し上げます。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、これも御了承をお願い申し上げます。

それでは、まず港参考人をお願いいたします。

〇港参考人 おはようございます。港でございます。

本日、私は、中小企業が今日直面しております困難な状況を生み出した原因を明らかにしまして、この長期不況から脱却するための私なりの具体案を御説明させていただきたいと思っております。

中小企業が長期にわたって呻吟しております経済の低迷の原因は、根本的には、情報技術革新がもたらした産業経済システムの転換に伴う摩擦にあります。それが過去の誤った景気判断に誘導された不適切な経済政策によって増幅された結果であるというふうな考えをしております。

情報技術革新は、グローバルなレベルで高密度な情報を瞬時に伝達できるようになり、取引コストを大幅に削減させるとともに製品の標準化を進行させております。このことは、経済の効率性を飛躍的に高めるなどさまざまなポジティブな効果

例えば、担保力は十分ではないんだけども、経営内容は良好で倒産確率が低い中小企業の場合には〇・二％程度まで料率を下げる、逆に、経営内容が悪い、倒産確率の高い中小企業の場合には五％程度の保証料を徴収する、こういうふうなことも考えられるのではないかと思います。たとえば五％の保証料を徴収しても、二〇％、三〇％というような高利の商工ローンで融資を受けるよりもはるかに金融費用は少なくて済むわけでございます。

このように、非常にマクロ、ミクロの両面から中小企業政策の新たな枠組みを考えることが長期不況から脱出するための方途であると私は考えるわけであります。ありがとうございます。（拍手）

○谷畑委員長 どうもありがとうございます。次に、加藤参考人をお願いいたします。

○加藤参考人 東京都民銀行の加藤でございます。本日は、このような発言の機会を与えていただきまして、まことにありがとうございます。

私は、現在、スモールビジネスローンという、中小・小規模企業さん向けの融資商品を取り扱っている部署、専門部署なんです、そちらに属しております。今業務についているという状況でございます。ちなみに、SBとはスモールビジネスということで、中小・小規模企業さんという意味でございます。

ここで、まず、東京都民銀行を紹介させていただきたいと思っております。

当行は、昭和二十六年設立された東京で唯一の地方銀行でございます。設立当時は、戦後の不況期におきまして中小企業の金融難の時代であった。そういう環境の中で、都内の中小企業さんの金融難を緩和するために、東京都、また経済界、また都内の企業さんの賛同を得て設立された銀行ということなんです。したがって、当行の経営理念としては、中小企業と個人のためにという経営理念を挙げて現在でも営業しているということでございます。そういう経営理念を持った銀行です。現在でも融資先の九九％は中小・小規模企業さん及び個人の方という状況になっております。

本日、このような機会を与えていただいたのは、多分、スモールビジネスローンという当行が取り扱っている商品が多少話題になっているからかなというふうに私は思っているんですが、この商品の開発の背景と、この商品を通じて見た中小企業さんの状況というのをちょっとお話しさせていただきます。

この商品は、九七年、九八年当時、当時は、大手の銀行さんや大手の証券会社さんが破綻して非常に金融不安が高まった時期でありました。そういった中で、中小企業さん、当行のお客様もそうなんですが、非常に資金調達に厳しい状況にありまして、中小企業専門銀行として東京都民銀行が

そういう方々のために何かできるんじゃないか、何かお役に立てることができないんじゃないかというところで考えた商品なんです。これは、銀行側からしますと、東京都民銀行の存在意義の再確認という意味もありました。

まず、何をしたらいいかということを考えまして、都内の中小・小規模企業さんにアンケートとかインタビューとかニーズ調査をしたわけなんです。その中で、現在の金融機関に対してどのような不満を、満たされないニーズというんですかね、お持ちですかということをお聞きしました。その結果、金融機関に対する不満というのは、大きく三つの点を挙げられました。

一つが、まず、金融機関に対して融資を申し込んだ場合に、諸否の回答が非常に遅いという不満がございました。

どうしても金融機関の場合、一般に審査をする場合に、お申し込みいただいてから一週間、二週間、案件によってはもっとかかる場合もあるのですが、中小企業の経営者の皆様は、そんな時間は待てないよというニーズがございました。

そういう場合どうなさっているのですかというお話を聞きましたら、社長さんの個人の資金を会社の方に用立てたり、知人や親戚から借りたり、また、最悪の事態なんです、支払いを先に延ばしてもらったりしている。当時は騒がれたのですが、対応が早いということで、先ほどもちょっとお話が出ていましたけれども、ノンバンクから調達してその場をしのいでいる。ただ、やはり本音は、ふだんおつき合っている金融機関から借りたい、やはりスピード感をもっとアップしてほしいという御要望がございました。

第二点が、第二点の不満ですね、満たされないニーズですけれども、これは、金融機関に融資を申し込む際に提出する書類が非常に多い。これは我々も実感するのですが、一般に、審査するためには数期分の決算書とか試算表ですとか資金繰り表とか、忙しい中でそういうのを一個一個つくってお待ち時間がかかってしまう。そういう

うのは面倒で、面倒というのですかね、お手元にある資料ならよろしいのですが、新たにいくらきやいけないというのは非常に煩わしいのですという声がございました。

三つ目が、融資の際に第三者の保証人をつけてほしいということ。金融機関からよく言われると、保証というのは借り入れと同じ重さがあるのではないけれども、それを例えればほかの方に頼むというのは非常に精神的に負担ですよというお答えがございました。その辺が中小企業、小規模の企業の皆さんのニーズだということを我々が把握しまして、結局、審査のスピードをアップして、必要書類を簡素化して、第三者の保証をなくせばお客様のニーズにこたえられるんじゃないかということでもスモールビジネスローンという商品をつくったのです。

この商品の特徴は、翌日に回答します、決算書は一分でいいです、第三者保証は要りません、当然無担保、担保は要りませんという商品と考えたわけなんです。ただ、これは銀行側からしますと、今までにない審査システムを確立しなきゃいけないということ。非常に当時は、業界では驚きの目で見えていたという状況です。

従来の担保主義とか書類主義から脱却して、新たな審査手法を確立しなきゃいけないという状況に我々も追い込まれて、どうしたらいいかという中でいろいろ悩みまして考えついたのが、キャッシュフローや経営者の方のビジョン、その辺をよくお聞きすれば御融資できるんじゃないかということ。今スモールビジネスローンの運営をしておるわけなんです。これは新しい審査手法を、まだ十分じゃないのですけれども確立している。今調整している状況でございます。

実際に、ここで、スモールビジネスローンを申し込んだお客様の例を紹介いたします。例えば広告企業の方なんです。これは通常頻繁に起こる状況だと思うんですが、例えば、毎月売り先さん

から二十日に入金があるのに、先方さんの事務処理の都合で締めが二、三日ずれてしまつて翌月になつてしまつたという場合に、例えば二十五日には皆さんのお給料を払わなきゃいけない。そういう場合に、銀行に申し込んでもスピード差がないものでなかなか難しいということ。当行のこのスモールビジネスローンをお申し込みいただいて、お借りいただいてその場をしのいでいただいた。一カ月間だけ御融資させていただいて翌月に御返済したという状況もありました。

また、最近、支払い条件の変更とかそういうのも影響しているのですが、これは電気工事の会社だったので、今までは、工事を請け負って出来高払いで現金で入金されていたのですが、お取引先さんの方で結局、現金の支払いから手形の支払いに変えてくれないう要請がありまして、長年の取引で力関係もあったのでしようが、断り切れず手形でした。

手形でいただいても支払いに充てることはなかなか難しいわけ、金融機関に申し込みましたら、資金化するには、新規の割引手形をやるにはやはり一週間ぐらいかかりますよということ。言われて、そこら辺が対応できなかったということ。で当行にお申し込みいただいた。当行は担保をと

りませんから、その手形があるなら結構ですよというところで御融資をさせていただいて、手形の期日に御返済いただいたという状況でございます。また、これは衣料品の小売業のお客様なんです。が、よく季節物の商品というのがあると、思うのですが、それを今までは手形で支払って買っていた。現金で買ってくればもっと割引きますよというお話があった。借り入れの金利と割引率を計算したら借り入れた方が得なんです。ということで、うちのスモールビジネスローンを御利用いただいて、その後順調に、当然毎年同じようなパターンらしいので売り上げは確定しているわけなんです。が、売り上げにおいて三カ月後に返済していただいたという状況があります。これは前向きな資金ということで、非常に我々もお役に立った

なというふうには思っています。

このスモールビジネスローンなんですが、そうはいっても、まだ我々も試行錯誤の状況で今運営しているのですが、取り扱いの数字を申し上げますと、九八年の十一月から始めて約三年過ぎたのですが、申込件数は延べで二万一千社に上っております。そのうち融資できたのは、我々のスキルの問題もあるのですが、延べ七千五百社の方に融資させていただきました。

御利用先の業種的な割合を見ますと、サービス業の方が四三%、卸、小売、飲食業の方が二七%、建設業の方が一三%、メーカーですね、製造業の方が一%という状況になっています。サービス業の方が四割以上ということで非常に大きなウエイトを占めているのですが、その中でも広告関連ですとかコンピュータソフトとか建築設計等の割合が高くなっているような状況です。

これはどういふことかと我々も考えたのですが、これはSOHOの、本当にスモールビジネス、ホームビジネスの方が多いという東京の地区性かなというふうには我々は考えております。つまり、こういう本当に小規模の企業の皆さんというのは、例えば電話一本で契約をなさっちゃうわけですね、発注とか受注を。今までの銀行ですと、契約書はありますかとか何か見積書はありますかとか、そういうお話になってなかなか対応できなかった業種ではないかということで、そういう方々に対しては、我々はある程度役に立ったなというふうには思っています。

次に、このスモールビジネスローンを通じて見た中小企業さん、小規模企業さんの現状について、ちょっとお話しさせていただきたいと思っております。

ですから、担保がないからといってお断りするのではなくて、その方が二年後、三年後どういふふうになるのか、その事業を持っていきたいのかとか、五年後にはどういふ状況にしたいのかというお話をしますと、やはり夢を語る方が結構多いのですね。そういう方々の事業に対する熱意とか頑張る姿勢というのは、やはり金融機関側もある程度積極的に工夫をしながらこたえていかなければいけないのではないかとというふうには、我々の部隊はそう思っております。

ただ、そうはいっても、中小・小規模企業さんにも問題は確かにあるわけです。

以下、四点ほどちょっと挙げますと、経営者の方のオーナーシップの欠如というのですかね、失礼な言い方かもしれませんが、どうしても経営者の方は、小規模になりますと営業の方に重点を置かれる傾向がございます。ですから、いろいろお話しさせていただいても、決算書一期分しか我々は見ませんから、決算書を見ながらこうやってお話しするのですけれども、大ざっぱな数字だけつかんでいただければいいのですけれども、そこもわからないと。経理の方に聞いてくれとか税理士さんに聞いてくれ、自分は営業しかやらないんだよと言われちゃいますと、我々もちょっと対処のしようがなくなっちゃうので、いや、こちら辺は覚えておいてくださいということも申し上げるべきがあります。

また、本当に小規模になりますと、資金の流れが非常に不透明ということですかね。例えば、これは小売店さんが多いのですが、売り上げがあつて、一回帳簿を通していただければいいのですが、帳簿を通さないでそのまま支払いに充てちゃって、その日はこれだけ残ったというふうなお客さんも結構いらっしゃるのですけれども、そうすると、その日の残高しかわからなくて、どういう動きをなさっているのかというのがよくわからないもので、我々も、では今後こういうふうになさった方がよろしいんじゃないですかということでお願いをしている状況です。

また、こういう金融難の状況ですから、自分の企業が幾ら足りないかというのがよくわからないうわわっているのじゃないけれども、なるべく多く借りたいというお客様が結構多いです。本当は、例えば今月は三百万しか要らないのに、五百万欲しいんですよ。よく聞くと、三百万で大丈夫じゃないですかと言つと、先がわからないからと言つてお断りですね。多く借りることはいいのですが、やはり返済しなきゃいけないという、そういう返済負担とか金利負担を考えると、我々はどうしてもやはり、これだけ借りて、お返しになったらまたお借り入れすればよろしいんじゃないですか。銀行からいうと収益性にはデメリットかもしれないけれども、お客様からしますと、その金利負担とか、余計な資金を借りないで、また借ればいいということをお断りしている状況でございます。

また、先ほどちょっと関連するんですが、資金管理ができていないというのが、まず四番目に挙げられると思います。

というのは、自分の手元資金が余りないのにもかかわらず大きな契約をとろうとする傾向があるわけですね。そうすると、その前に、完成して回収する前に支払いが当然発生するわけなんです。収する前に支払いになると、やはり中小企業の皆さんは、大きな契約になると、やはり中小企業の皆さんは、いやあ、とれたとれたというんでお見えになるんですが、ちょっと待ってください、その前に支払いどうなりますかということで、では、この支払いの資金調達はどうしましょうかという話で、結構そういうケースが多いです。その辺はいろいろお話をさせていただいて対処している次第です。

このような状況を踏まえて、金融機関と中小・小規模企業さんの関係は今後どうあるべきかというところは、個人的に思ふんですが、まず、金融機関においても既存の担保主義とか書類主義の審査から脱却して、新たな評価、新たな審査基準というのをつくっていかなくちゃいけないんじゃないか、これはもう時代の趨勢じゃないかと我々は

思っています。そうはいっても、組織を変えたいというのはなかなか難しいんですが、今やと挑戦してから三年たつたんですが、今でも徐々に変えている状況なんです、これからも続けていきたい。

一方、中小企業さんから小規模企業さんについては、経営者としての役割というんですか、そこを果たすことが求められているんじゃないか。つまり、バランスのよい経営をしながら、金融機関とは、飾ることなく何でも相談できる、何でも報告できる一つのパートナーとしての役割、金融機関はパートナーとしての役割を果たすべきではないかというふうには思っています。

現在、銀行に対してはいろいろ批判的な雰囲気も充満しているんですが、このような中でも新しいビジネスモデルを構築して、中小企業それから小規模企業さんと新たな連携を深めようとしている銀行もあるということもちょっと御承知おきいただきたいと思います。

私の意見陳述はこれで終わらせていただきます。ありがとうございます。(拍手)

〇谷畑委員長 どうもありがとうございます。次に、長野参考人をお願いいたします。

〇長野参考人 中小企業問題、なかなか中小企業金融問題についてお話し申し上げる機会を与えていただきましたことを、心から感謝申し上げます。

いろいろお話がございまして、ベンチャーの問題あるいは創造的企業の重要性、雇用対策等からございますが、私の方からは、圧倒的な多数を占める既存の企業の状況について、金融問題を中心にお話し申し上げたいというふうには思っております。

まず、構造的、基本的な問題として、中小企業は、本来資本不足なものである、こういう御認識を賜りたいというふうには思っております。

本来、資本が足りないんだ、それを一生懸命やっているんだ、なぜ今までそういうようなことがやってこられたのか、それは、二つの理由があ

るんじゃないかというふうに思います。これは、経済が右肩上がり、つくったものはどんどん売れる、売れば利益が上がる、こういう状況でやってきたということが一つ。いま一つは、社長を中心とした経営者一族の資産があったということであります。

右肩上がりということ、それから社長の個人資産がたっぷりあった、この二つのことで本質的な、本来的な、構造的な資本不足をどうにかカバー、解消しながら今までやってきたんだ。これが、御案内のように、右肩上がり、ストックした、そして社長個人の資産も物すごく目減りしている、そういう状況の中で、資金不足、こういうような状況が来ている、こういうことがまず一つあるだろうというふうに思います。

そこで、そういうような状況の中で、当面の問題と、それから多少長期的な問題、二つに分けてお話し申し上げます。

当面の問題としては、これもいろいろお話がございました。やはり信用保証協会の問題、そういうことが一つあるだろう、構造的な問題としては、中小企業に対して長期の資本を調達するような制度というものを確立する必要があるのではないだろうか、この二点であります。

いろいろ苦労していたわけですが、先月、二月の二十七日に緊急デフレ対策というものが出来まして、我々が悩んでおりましたこと等についていろいろ対応策というものが出されたわけですが、これはうまいぐあいに効果が出てくればいいということを期待しているわけであります。

そのうちの一つは、まず信用保証協会の問題であります。

皆さん方御存じだと思いますが、例の平成十年の安定化特別保証制度、そのことについては私も信用金庫が中心になってやったわけでありますが、そのことの高い評価をいただくということと同時に、いろいろ御批判もございました。何だ、金融機関の救済、返済に充当しているんじゃない

かとか、あるいは政治家の先生方からのいろいろあっせん、紹介というようなものによってこの制度が悪用されているんじゃないか、あるいは、じゃぶじゃぶじゃぶじゃぶ要らない資金を出して、そして企業に借り入れ負担を増加させているんじゃないか、こういうことがあるわけでありますが、あれの本来の趣旨というものは、緊急避難的な措置としてやったわけでありまして、時間の余裕を与えよう、これが基本的な趣旨だということに思っております。

平成十年につくった緊急避難的な措置ではあるけれども、まあ二年、場合によっては三年というような時間の猶予を与えれば、その間に企業そのものも、一生懸命やって企業の経営力をつけることができるだろう。それより以上に、二年、三年たてば景気もまあ何とか回復してくるんじゃないだろうか、二、三年の時間的な余裕を与えようということである制度ができたというふうに思っておりますが、この時間的な余裕が十分活用できていない、御承知のとおりであります。

したがって、現在一番困っていることは、まず、ああいうものを中心にして、保証つき融資、借りたもの、どうも返せない、返済条件を変更、緩和してくれ、こういう要望がある。緩和してくれということになると、緩和したことによって、いろいろあるわけでございますけれども、債務者の信用度が落ちてしまふ、格付が落ちてしまふ、こういうようなことになってしまわざるを得ない。そういうようなことだと、ただ緩和するということのみに時間的な余裕を与える、こういうようなことの対策が必要ではなからうかという気がするわけであります。

具体的には、例えば五千万借りていて二千万返したんだ、二千万これから返すというような場合に、やはりその二千万をただ返すということだけじゃなくて、それ相應の返済期限なり余裕期間というものを設けて、そして返済しやすい形に持っていく必要があるんじゃないだろうか、これ

がまず第一であります。

それからいま一つは、これは構造的な問題ということになるわけですが、先ほど来申し上げている中小企業の資本不足、そういうようなものに対応する資本増強融資というようなものも必要だろう。大企業になりますと、エクイティファイナンスというふうなことで、大企業は自分の力で資本を調達することができるところであります。中小企業はなかなかできないわけでありまして、それを、どうぞございましょう、二十年、三十年ぐらいの期間で、超長期のローンということとして、それに対する資本相当分の融資を実施する、そして、その借り入れというふうなもの等については、これを負債性資本ということで一方で見ているということによって中小企業の財務内容をしっかり見ていくというふうなことが必要ではなからうか、こういう気がしているわけでありまして、次に、金融行政にかかわる問題についてちょっとお話し申し上げたいというふうに思っています。

御案内のように、従来は大蔵省というところが金融行政をつかさどっていたわけでありましたが、それが財務省、金融庁ということに分かれた結果、中小企業金融ということについての政策の立案、審議するポストが実はなくなくなってしまったというふうに見えております。言うなれば、従来、大蔵省中小金融課というふうなことでやっていたところが全くないわけでありまして、財務省は財務省としての仕事をしています。金融庁は金融庁として管理監督の仕事をしている。中小企業金融について政策的にどういうふうにしたらいいたろうかということを検討する機関が行政の中でどこも出てこない、こういうような状況になっているわけでありまして、

今、特に問題になっておりますのは、バーゼル委員会が新BIS基準というふうなことが大きなテーマになっておりまして現在検討されているわけでありまして、そもそも、国際業務をやっているところに対する基準というものを我々のよう

な国内だけでやっているところにそのまま持つてくるというようなことがどうなんだろうか、そのこと自体がいろいろな問題が発生することになるんじゃないだろうか。

先般、バーゼルの方へ参りまして、そういう点について、バーゼル委員会としてのリスク試算の見方について、中小企業に対する融資というもののリスクは全く違うんだということを強く訴えてまいりました。同じ百億の融資でも、一件に百億融資するのと、百件に、千件に百億を融資した場合のリスクはどうなんだろう。小口分散機能というものを十分に訴えてまいりまして、そして新バーゼル基準についても十分検討していただきたいということを言ってきたわけでありまして、

最後に、私も信用金庫というふうなものは、預金量からいまして百兆円あるわけでありまして、貸出金も七十兆円あるわけでありまして。中小企業金融の重要性、そして特にその使命というふうなものは非常に強いものだということを考えておるわけでありまして、

昨年、信用金庫法制定五十周年記念を迎えたわけでありまして、そのときに、今申し上げた信用金庫の役割、そして信用金庫の使命というものを内外に宣揚して、私も、これから一生懸命中小企業金融に徹していきますから、どうぞひとつそれを御理解くださいということを発表したわけでありまして、

特に、私も、中小企業の発展なくして日本経済の発展はない、そして地域の発展なくしてこれまた日本経済の発展はない、この二つの観点から、中小企業をして地域に対して十分その機能を発揮していききたいというふうに考えております。

特に地域につきましては、地域の中に住み、地域で仕事をし、地域でいろいろなことをやっている、そういうみんなが集まって、これはそれぞれが地域を発展させる使命があるんじゃないか、地域を発展させようという志があるんじゃないか、そういう志を持っている同志が結束をして地域の

発展のために努力をしていこう。私も信用金庫は、その中核となって、推進力となってそのお手伝いをさせていただきたい、こういうような考え方でいるわけでございます。

とりあえずお話ししておきまして、何かまた御質問がございましたらどうぞお願いいたします。以上であります。(拍手)

○谷畑委員長 どうもありがとうございます。次に、鈴木参考人をお願いいたします。

○鈴木参考人 初めにちょっとお断りしておきますけれども、今ちょっと歯を抜いておりましてお聞きづらい点があるかと思っておりますけれども、御容赦願いたいと思います。

今御紹介いただきました、株式会社鈴木工機製作所の鈴木でございます。

私も、大田区が原におきまして、昭和十四年、ですからもう六十二年前でございますけれども、私の父が日本光學から独立いたしました創業をしたという会社で、現在六十二年の歴史を持っておりまして、私は、父が昭和五十一年に他界いたしました後を継ぎまして、二代目として現在まで社長をやっております。

現在のこの状況は、中小企業、我々にとって、私の二十六年間の経験の中でも一番厳しいないうことを実際に感じております。今までのお話と違ひまして、私、二十六年もやっておりますと、地域のこともいろいろやらされて、現在商工会議所の太田支部の工業分科会長という立場に立たされております。大田区の中小企業、大体、何かテレビ等でも話題になりますと大田区へ行けというふうなことで、不況だという大田区へ来る。やれ桃谷の方が軒並みもう中小企業はなくなっているという話が、一番先に出るのが大田区でございます、その中の工業分科会長という大任を私は仰せつかったわけでございましてけれども、本場に皆さんのお話が切実な問題である。

今、金融に関しては長野さんが、非常に私どもの訴えたいことを前もっておっしゃってくださったんで、すけれども、ダブってしまうかも知れませんが、一応みんなで考え、こういうことを、時間がかかると足りないなかなかな代表した意見とはならないかも知れませんが、レジューメに沿って御説明をさせていただきたいと思っております。

私は、この機会に、日本の中小製造業の代表的集積地である大田区の製造業の現状と問題点、それから政策課題に關しまして意見を陳述させていただきます。御存じのように、大田区は典型的な中小企業が集積した地区であります。現在、減ったとはいえずまだ五千軒以上の事業所が操業しております。どのぐらい減ったかといえますと、ピーク時、一九八三年には一万軒近い工場がございました。それが現在、この約二十年の間に半分に減ってしまっているというのが現状でございます。

中小企業は、常に景気の荒波をともに受けて、大手企業の生産の動向に左右されております。特に今回の不況は中でもとりわけ厳しく、昨年六月ごろからの大手電機メーカーの不況というのがよく新聞でも言われておりますけれども、大手電機メーカー自身の生産調整が始まり、大手の下請企業は受注の急減に見舞われました。これは過去にないことだと思えます。それから、昨年の十一月以降、大手企業の設備投資の減少も加わり、中小企業の景況はさらに深刻化しております。

東京商工会議所太田支部が会員を対象に昨年の十月に行った緊急アンケートの結果では、八割の回答企業が仕事量の減少に苦しんでいるという回答でございます。金も足りないけれども仕事の方がかもって足りないというのが現状だと思えます。先ほど五千軒ぐらいの製造業があると申しましたけれども、分析してみますと、本場に、二十人以下の零細企業といえますか小さな会社が八五%、残りの一五%が二十人以上の中堅中小企業、会社をなしているのはわずか一五%しかないわけなんです。その一五%の中身を見ますと、数社の

親会社を持った下請加工業と、また独自の商品を持った製造業、本場の製造業ですね、自社ブランドで立派に売っている製造業、それで中小企業でありながら日本でナンバーワン企業、その商品に關してはナンバーワン企業だと言われるところは、何社もございまして。

そういうようなところであっても、今回のIT不況のせいですが、例えばプラスチックの成形機をつくるための温度計をやっているような日本トップメーカーでも受注が半減している。要するにプラスチックの機械が売れない。そのIT不況がすべてに、意外なところまで波及している、それが中小企業に最大のピンチを招かしている、こういうことではないかと思っております。

また、独自の商品をつくっているところも、海外商品との競争ということで非常に苦勞しておりますし、加工業の中でも、やはり最近グローバルになりまして、例えば私どものお客さんでも、香港にお客さんがあるんですけれども、そこから見積もり依頼が来る。歯車をこれだけ、日本から何十万個供給してくれないかという話は来るんですけれども、実際に、例えば私どものお客様で見積もっていただいて、三十万個もあるから、まあ安いとは思いますが、一個八円ぐらいは欲しいという見積もりが出てくるわけですね。それで香港に見積もって見ますと、とんでもない、高いよと、香港でやると三円だというわけです。

香港が三円で日本が八円、香港に比べればしよるがないかなと我々も思ったところが、とんでもない、ドイツの見積もりで四円だと。日本はドイツの倍だというわけですね。何十万個とやる場合にはもうほとんど無人でやるわけですよ、二十四時間フル稼働で、オートローダーつけましてね。そういうものですら日本ではもう世界の価格に合わない。

これは何がいけないかというのが僕らもよくわからないんですよ。要するに、機械の償却、まあすべてが高いんだろうと。人件費だけじゃないんだ、電気代から土地の税金から、要は、すべて

が世界のレベルに比べて高いんだということがよくわかるわけですね。要するに、人間がやるから高いということじゃないんですね、もう既に。ですからそこら辺が、海外に大手企業が海外戦略を持っていく最大の原因じゃないかなという気がするわけですね。ですから、根本的なことを皆さんによく考えていただいて、その対策、日本全体としてどうしたらいいのかということをお本場に考えていただきたい、このように思っております。

また、特に零細企業の置かれている環境はまことに厳しい状況にあります。それは中小企業からのまた孫請という慣行ですから、中小企業に仕事がないければ下には仕事の流れないということですので、もうきょうあすの仕事がないんだ、どうしているかと聞きますと、いやあ、もう三割だという。三割落ちたのかと思ったら、そうじゃない、三割しか仕事がないんだと、こういうのが現状でございます。今でもちっともそれが改善に向かう気配は全然見えておりません。

そういうことを踏まえた上で、こうした状況を打破する政策課題を、金融と経営支援ということ、皆さんの御意見をまとめたものをレジューメにも書いてございまして、それをちょっと読ませていただきます。

金融面では、貸し流し、貸しはがしの影響が優良な中小企業にまで及んでおり、何とか対策を講じてほしい。また、金融機関の中小企業向け融資は、量的にも安定的に確保していただき、企業の血液である資金が円滑に流れるようにしてほしい。

一つ、平成十年の中小企業金融安定化特別保証制度は貸し流し倒産の危機から救ってくれたが、その後の受注の伸び悩み、売り上げ停滞で利用者の返済が苦しくなっているのが現状である。返済条件変更には柔軟に対応してもらいたい。先ほど長野さんもおっしゃったとおりでございます。

それからもう一つ、中小企業に対して円滑に資金が回っていないのは金融検査マニュアルの問題があるからではないか。大企業も中小企業も同じ

マニュアルで一律に判断されるのはおかしい。中小企業は長年培った信頼の中で商売を営んでいる。大企業と同じような厳しい審査が中小企業への貸し渋りを招いており、健全な中小企業への融資が滞っている。中小企業に配慮した規定を明確にしたいなど、マニュアルの見直しを含め検討していただきたい。

もう一つ、個人保証は貸し手のリスクヘッジの意味からやむを得ないのかもしれないが、我が国の場合、経営者は個人保証をしており、破産したときは中小企業経営者はすべての資産を失うことになる。万一の破綻時に備え、現在進められている破産法の見直しを可及的速やかに進めてほしい。

昨年十二月から取り扱いが開始されている売り掛け債権担保融資保証制度については、中小企業の短期の資金繰り調達に資する制度であり、迅速に普及することが望まれる。使い勝手が悪く、出足が鈍いと聞いています。関係機関も努力しているとは思いますが、この制度が普及するよう、より一層の工夫やPRなどを進めてもらいたい。

それから、レジューメにはこれは書いてないですけれども、追加いたしますと、中小企業の資本充実のための特別な融資を構築してほしい。

これは先ほど長野さんからもおっしゃられたことの繰り返しになるわけですが、この間、ドイツからミッションの方が大田区へお見えになりました。そのときにお聞きした話ですと、ドイツあたりですと、そういう資本充実のために、十年据え置き、後十年で返済。要するに、先ほどおっしゃったように中小企業は資本力が足りない、株を発行して市場で集めるということもできない、したがって金融に頼らざるを得ない現状でございまして、やはりその返済がもう翌月から来るというのは非常に、一年据え置きとかそれでやっていくような簡単な仕事じゃないわけですが、製造というのは。したがって、今機械一台買いますとやはり何千万する。それが一千万ぐらいまでの中小企業は非常に多いわけですから、自分

の資本の中で機械一台も買えないような状態で営業をやっているわけですね。

ですから、そういうための援助ということで、ドイツでは既にもうやっているよ、十年据え置きで、十年後から元金を返して、利息だけはもちろん払うわけですが、元金は十年後から十年ぐらいて返済する制度がもう既にあるというようなことをおっしゃってましたので、日本でもそういうことをぜひ検討していただければ、このように思っております。

それから、経営支援及び物づくり支援ということで申し上げたいと思います。

中小企業の技術開発に向けた経営支援についてはもっと拡充強化してほしい。大田区にはオンリーワン企業と呼ばれる優良企業が多いが、独自技術の開発にはもっと国や東京都、区の資金援助が必要である。我が国にとって物づくりの技術が衰退していくことは大変大きな問題である。日本の製造業の基盤である技術や技能が失われることは国家的損失と認識していただきたい。そこで、技術開発に関する予算については相当な増額をお願いしたいということでございます。

また、物づくり能力の衰退が激しい。若者が製造現場に魅力を感じないようだが、初等中等教育から物づくりの楽しさや重要性を教えないと、工業立国である日本はもたなくなる。

熟練技能者はますます高齢化している。大田の製造業がすぐれているのは、熟練のわざと製造技術が融合しているからだ。熟練技能者を社会的にもっと評価してほしい、また、評価できるようなシステムを構築してほしい、このように私は思います。

例えばドイツなんかですとマイスター制度という制度がございまして、要するに技能者、熟練者というのは一般国民からも尊敬される地位にあるわけなんです、したがって若い人も、おれはマイスターで何を指すよという若い子がいると聞いております。ところが、今なかなか日本では、私はこれこういう技術をやっているという若

い者が非常に減っている。要するに、初等中等からの教育の間に物づくりというものの楽しさを教えるということを含意しているんじゃないかという気がいたしますので、ぜひもう小さいときから、物づくりがやはり国をつくっていくんだという観点で教育を支えていただきたい、このように思っております。

以上、いろいろ申し上げましたが、一日も早く安定した経済となり仕事がふえることを望んでいるのが本音でございます。

以上をもちまして、私の意見陳述とさせていただきます。どうもありがとうございます。(拍手)

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

○谷畑委員長 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。松島みどりさん。

○松島委員 自由民主党の松島みどりでございます。よろしくお願いたします。

きょうは四人の参考人の皆様から本当に実のあるいろいろな御意見を伺いました。山ほど質問したいことがあるんですけれども、十分だけでございますので。

今鈴木参考人の方から大田区の方の御説明がありました。私は、東京で大田区の次に中小製造業の多い墨田区と、そして隣接する、これまた小企業の多い荒川区、この二つの区を地盤としているもので、身につまされるものがありました。

とりわけ、仕事がないということ、もう月に五日ぐらいしか仕事がないとか、私もいろいろな金融政策のことを、金融、こういう制度があるからというのを地元でアピールいたしました。その前に仕事よこせよという話になる。失業率五・六%、今ちょっと下がっていますが、これがショックだといっても、これはサラリーマン、大企業型の失業率の数ですから、現実には失業状況に近い

小企業の方がたくさんいらっしゃるということを本当につくづく思っております。

そして、今のいろいろなお話の中で、伺いたいことは、非常に印象に残ったのが、まず港先生につきまして、雇用対策と創業支援の問題でございます。

役所の方も雇用対策という厚生労働省で、そしてこっちは何か中小企業庁とか、経済産業というのはぶつ切りになっちゃっているわけですが、そういう形で、もう融資だけでなく、イギリスみたいに年間幾ら、次を目指して頑張る場合、単に失業状態というのでなしに、その中身によって渡すというのはい制度だと思わんですけれども、都民銀行の加藤さんを初め、長野さんや鈴木さんからごらんになってどう思われるかというのが質問の一点です。

もう一つ、二点目は、金融のあり方の中で、一つ、これも港先生が言われました。保証料率の話でございますけれども、特に加藤さん、長野さんに伺いたいのは、相手によって金利そのものに差をつけるということをごらんになっていけるかどうかということなんです。

それから最後に、長野さんもおっしゃいました、資本の充実のための十年、十五年、二十年ローン、こういったものは、要請が鈴木さんからございましたけれども、民間の金融機関でできるのか、あるいは政府がどういうバックアップをしなければいけないのか、そのあたりを伺いたいと思います。

ですから、質問は港さんを除く三人の方になります。

○谷畑委員長 それでは、ちょっと挙手をお願い申し上げます。

○加藤参考人 先ほどの、保証料率、また金利の件で、企業さんによって差をつけていいのかわるかという御質問でございますが、我々ふだん日常業務でお客様と接している立場なんです、政府系の信用保証協会さんの保証料は、これはや

はり国がやっているということでしょう、低く抑えられているんですが、それよりもお客様の望んでいるのは、やはり融資してほしい、多少保証料は高くていいからこの場をしのぎたい、この月末をしのぎたいという声が非常に多くございいます。

ですから、これもやはり柔軟に、今まではこうだからというのでなく、やはり柔軟に対応するべきではないかと私は個人的には思います。

以上です。

○谷畑委員長 次に、長野参考人か鈴木参考人さん、今の松島みどりさんの質問に対してコメントがありました。

中小企業によって金利に差をつけてというのが一つの提案であったわけですが、そういうことについてはどう思うかということでありまして、もしもよければ。

それでは、鈴木参考人さん。

○鈴木参考人 金利に差をつける、逆に今つけられているという状態じゃないかと思えます。

本来は、今自由競争ですから、皆さん、各銀行でそれぞれ勝手な金利をつけておられるんだとは思いますが、中小企業のいいところ悪いところと比べますと、もうそこで歴然と、○何%の、割引にしろ借り入れにしろ金利差がついている、私はこのように思っておりますけれども。

○谷畑委員長 ありがとうございます。

松島みどり君。

○松島委員 実際に金利はついているわけですが、それに加藤さんが言われるようにもっと大幅に、それから港先生が言われるようにもっと大幅につけてでも、商工ローンに駆け込むよりはましだというぎりぎりまで上げるかどうかという問題かなと思っております。

さっき伺いました資本充実のための長いローン、これについて、あるいはどなたかありましたらお願いいたします。

○長野参考人 松島先生から、中小企業の資本不足に対する対応策として超長期の、そういうような資金を私が供給したらどうかということについて、それは、民間の金融機関でそういうようなことができるのかということがございいます。

私の本日の発言からいって、政府系金融機関と一緒に民間金融機関がそういう超長期ローンというものををつくったらどうか。意地の上からは民間でやりたい、こういうことを申し上げたいんですが、しかも、政府系金融機関が今こういう問題になっているから、必ずしもそれをバックアップしようということでは毛頭ないわけですが、その両方の意味合いを含めて、両方でひとついいものをつくり上げることができないだろうか。

いろいろ難しい問題がございまして、住宅ローンについても同じようなことが出てくるわけですが、私も、私どもはどちらかというと、やはり長期のローンということをやっているのは、限度、限界、短期で割と集める、こちらで債券を発行するということは余りやっておりませんから、短期で集めて、そうすると長期で運用する場合にはおのずから限度、限界があるだろう。そうすると、政府系金融機関等と協調をして、どうでしょうか、三十年ローンぐらいのをぜひつくり上げたいというふうに思っております。よろしくどうぞ。

○松島委員 どうもありがとうございます。

政府系金融機関、今いろいろ議論がされていまして、補完し合って、そして中小企業に実際にやっていくためには、そういう形で生き残り方を私どもも提言していきたいと思っております。

最初にちょっと、要領が悪かったんですが、いろいろなことをまとめて質問させていただきまして。

創業者の支援というもので、これはどなたでも結構ですが、今実際に創業者支援というのが、まさに港先生が言われたように、何か超優良の、何かびかびかの技術志向の、そういうことだ

け言われているけれども、そうじゃない、もうちょっとローテクも含めて、いろいろなレベルのものを含めて商売のこと、製造業だけじゃなくて必要だと思っておりますけれども、このあたりについて、政府に望むこと、あるいは政策としてございまして、御発言をお願いいたします。

○港参考人 創業支援についてありますが、現在の失業保険の制度によりまして、創業すれば失業保険が打ち切られるわけですね。これがかなり起業を抑制的に作用していると思っております。起業で成功しているのは、失業してから早い時点で創業するのが成功しているケースが多いわけでありまして、したがって、失業保険をもらえるだけもらってから起業しようというのはなかなか成功しないわけですから、起業しても失業保険給付を打ち切らないというのが一番簡単な方法である。もっと、さらに進めば、イギリス型のアローアンズを与えるという方向も考えられるのではないかと、今ふに思っていますけれども。

○松島委員 今おっしゃいました、確かに、起業されましても、創業してもすぐには一家が食っていけるだけのものがない、まだ持ち出しでという形態が多いわけですから、これは失業保険の見直しとして、私は厚生労働委員会にも属しておりますので、こちらで主張してまいりたいと思っております。

四人の先生方、どうもありがとうございます。

○谷畑委員長 松原仁君。

○松原委員 きょうは参考人の皆さん、本当にどうもありがとうございます。御質問をさせていただきたいと思っております。

私も地元が大田区ということでございまして、本間に中小企業の町というのか、そういったところで活動をしております。

私自身は、中小企業問題を考える場合に、やはり中小企業の位置づけというのは、これは、国の国策というのか、オピニオンリーダーである、経済における実はオピニオンをリードしていくのが中

小企業の経営者の方々だろうというふうな認識を持っております。したがって、本質的な部分からいくと、日本の景気回復は中小企業経営者のメンタリティーを無視してはあり得ないだろうというふうに思っております。

その一方において、先ほど参考人の皆さんのいろいろなお話の中にありましたように、結果的に中小企業が、非常に恒常的金欠状況と言ってしまうのは悪いですが、お金がない状況が続いている。これは、なぜそういうものが続いているかとするならば、それは、従来の日本の中小企業に対する税制にいろいろな問題点があったのではないかと。法人税の高さというものが海外に比べて極めて高いわけでありまして、そういうふうなことで、また、相続税も極めて農業なんか比べて特に製造業は高いというふうなこともある中において、結果として、中小企業にどんなに利益が上がってもなかなかお金がプールされなかったということが恒常的に中小企業金の金欠という状況になってきたのではないかと、今思っています。

そういう中で、今金融の再編というものが行われておりますが、この金融の再編というのは大変にさまざまな問題をばらばらしております。例えば、その中でBIS規制の問題というものもあるわけでありまして、先ほど長野参考人がお話しになったんですかね、四%という、そういったことで、現実にはそのことが、一方で公定歩合は下げても、実際には運用の部分では貸しはがしにつながるということになっていると思っております。

そんな中で、鈴木参考人にお伺いをしたいわけでありまして、現実の地元の地域の中小企業の方々に、仕事を、現実には健全な仕事、もちろん仕事量は減っておりますが、それは言いながらも仕事としては回転をしてく、回っていく。しかしながら、日切れという表現を使っているのか、かわりませんが、新たにお金を借りることができないとか、借りているものを貸しはがしをされるとかいうことによって、健全な仕事をしながらも廃業に追い込まれるというふうなケースがある

のかどうか、ちょっとお伺いしたいと思いますが、

○鈴木参考人 具体的な例まではちょっと聞いておりませんが、現実には一番問題になっておられるのは、土地が下がっちゃった。土地の下落が要するに担保力を、借金の方が上回ってしまうという結果を、逆転現象を起こしてしまっている。結局、過去の、バブル時代は別として、まして、例えば、せめて二十年前の時価ぐらいであれば多分逆転しないで済むぐらいの借金しかない。かつたにもかかわらず、土地がそのまた半分になっただけというふうなことで、結局、担保力不足というふうなことで貸しはがしに遭って、売っても借金が返せないという、昔、二十年前でしたら十分返せたものが返せない。したがって、担保力も足りないからといって担保を入れた、また、入れない限り金を返せというふうなことで、非常に苦境に立っているという方は何人かいらっしゃいます。

○松原委員 非常に大事な部分だと思っております。例えば新しく事業者が、企業が物事を行う場合に、インフレ傾向であれば、実業で若干赤字であっても、これは余り言うところ道道になります。赤字で、赤字であるという議論もある。逆に、デフレに入ってくると、実業が黒字であっても、キャッシュフローがあるから結果的に事業しづらいう状況があるというふうなことも精神的にはあるうかと思っております。

鈴木参考人のお考えでは、やはり土地は今よりも少し上がらないと、上がる傾向と言った方がいいかもしれません。上がる傾向であるということでは、中小企業の今の沈滞した厳しい状況に対してはプラスになるのではないかと思いますが、率直な個人的な御印象でも結構です、おっしゃっていただきたいと思っております。

○鈴木参考人 私は、必ず、デフレをとめるにも、土地が多少右肩上がりになるであろうという気配、最低でももうこれ以上下がらないというこ

とがデフレをとめる一番最大の特效薬じゃないかと。自分のことを申し上げますと、私どもの工場のある敷地あたりも、バブルの最盛期は五百万と言われたわけですね。それが今、よくて百五十万以下だろうと。そうしますと、例えば担保力もそれ以下に下がってきてしまう。

また、一番ひどいのは、路線価と逆転しちゃっている、時価の方が。そうしますと、例えば相続の場合は路線価で評価しますから、時価で売っても払えなくなっちゃうわけですね。それで、売るとまた譲渡税がかかるというふうなことで、売っても地獄、そのままだけでも地獄というふうなことで、結局物納せざるを得ないというふうな個人的な家庭の方も相当いらっしゃいます。

したがって、もうちょっとやはり、僕は、少なくともバブルの以前ぐらいのレベルまで土地は上がるべきじゃないか、このように考えております。

○松原委員 非常に納得のいく、そうだろうなというふうな議論でありました。

次にお伺いしたいことは、私も地域でいろいろと話を聞いていて、先ほど金融の再編があるという話を申し上げました。BIS規制があつて貸しはがしをするというところ。貸しはがしをするときに、特に今、鈴木参考人がおっしゃったように、土地の値段、担保が下がっているからということでは貸しはがしを容赦なく行うこともあろうというふうな思っております。

こういったものはそれ自体大変問題であります。同時に、金融の方の再編が行われて、信金、信組が伸びたとして、今、大田区であれば、ある信金が廃業をした、そうすると、私のところにも話があるところあるわけですが、結局、今までは健全なる中小企業としてその金融機関とおつき合いをしてきた、しかしながら新しいところ、具体名を挙げない方がいいと思うが、例えばAからBに移ったときに、Bに行ったら、ままだけいという表現を使っているかわからぬけれども、けんもほろろだ、こういう話なんですね。

それは、例えば、本当に命がけでもありますが、厳しいところ、これも何とかしなきゃいかぬのだけれども、そうじゃなくて、健全で、今までの金融機関とつき合っている限りにおいては、スリーAだという表現を使っているのかどうかは別にして、そういうところだった。しかるに、現実こういうふうになることもまじりだ、大変困っているんだ、こういうふうな話が寄せられることがしばしばあるわけでありました。

実際、一つのことといった金融機関が廃業になることによって健全なる中小企業が二千社ぐらいつぶれるだろうというふうな指摘もあるんですが、こういったことにつきまして、長野参考人、どんなお考えかをちょっとお伺いしたいと思います。○長野参考人 今いろいろなお話だったというふうな思っております。

まず、金融機関が倒産をする、そうした場合には、現在の状況ではどこかのところに受け皿になつてもらつてそこへ移す。そうすると、そこでの資金調達は従来どおりできるかどうか、健全な企業であっても、そこへ行ったらもう借りることができないんじゃないか、こういう御指摘だったというふうな思っております。

もとより、受けたところはない受け皿かということ、受けなくてもいいんだけれども、なぜ受けたかという理由には、やはりそこでの取引が途絶えてはいけなくて、どこかが受け皿になつてもらつて、資金調達の支障のないようにということとで受け皿になつてもらう、これが目的なんです。が、実際問題として、十年、二十年、三十年おつき合っていた先と、新しくわからない先、このことについてどうだろうかということになる

と、非常に苦労されることはあるのかな、幾ら努力をしても苦労することはあるんじゃないだろうか、このことはそのように思っております。

それから、健全な企業、こういう表現でございしましたが、健全な企業というのは何を以て健全かということ、これはまた議論のあるところでありまして、御承知のように、例えば、今七割の

企業は赤字である。赤字であつたら健全性がないのか、こういうようなことよりもそれからが実は問題だろう。健全性とは何ぞやということが出てくるわけでありすが、そんな健全なところはないというふうな状況の中で、今言つたようなお困りになることは多分あるだろうというふうな思っています。

○松原委員 私は、金融庁が主導している金融機関の数を減らすという政策自体が、結果的に減らす方向を目指しているということになるわけですが、私は、やはり地域金融機関というのは、支店の半径五百メートル以内、まさに、そのおやじさんが、五人でやっている中小企業であれば、やっているその仕事場でプレスをしている姿が見える。そういうふうな人々の実態をわかつて、今おっしゃったように、何が健全じゃないのか、多少利益がなくなつてそれは健全かもしれない、こういういろいろな物の考え方があつたので、今みたにどのくらいと中小金融機関がつぶれる、つぶれてもしかるべきだというふうなマニユアルの援用がされているように私は思いますが、こういうのはどうか。私、本場に地域の中小企業にとつては大きなマイナスになると思うんですが、長野参考人、御意見いかがでしょうか。

○長野参考人 私は、必ずしも現在の金融庁のやり方が、金融機関をつぶそう、数が多いよ、オーバークロッキングであるよ、だからどんどん少なくして、もう少し金融そのものの合理化、効率化を図つたらいいんじゃないか、そこまでは私は思っておりません。そこまでは考えたくないんです。

ただ、先ほど来問題になつておりました金融検査マニユアルの妥当性、ちょうどこの間のデフレ対策におきまして、金融マニユアルについてどうなんだろうかという課題提示がされたわけであり

ます。私も、先日金融庁の方のいろいろ話をして、このたび金融検査マニユアルの見直しをしていく予定があるようでしたら、いや、見直しは絶対いたしませんといつて否定されちゃったんですけ

れども、いずれにしても、その内容について、実例というふうなものをくり上げていくというふうないかというふうなことでいろいろの検討がされているというところはありますが、そういうふうな中において、金融機関、そして中小企業、それらが支障のないように、そういう形の金融検査マニュアルに持っていきたいというふうな思っております。

○松原委員 先ほど、例えば安定化特別融資がありましたけれども、この期間を長くしてほしいなという声も随分と地域で上がっていると思うんですが、これを長くするというよりは、本来、経済は、さきもどなたがお話ししていました、不況というのは、大体今まではこれで回復するだろうというスパンがあった。今は、乗り越えて見えないと。さっき、土地の値段がインフレ傾向になればまた違うだろうという話がありました。私は、そういう意味ではこの辺を変える。しかし、変えるという話は貸さないです、リンクが落ちるという話がありました。だから、その辺が非常に問題だろうというふうな思っております。

ちょっと時間がなくなってきましたので、今度は未来に向かっての話をしていきたいと思っております。

先ほどドイツの話を鈴木参考人が随分となさった。私は、空洞化は人件費の問題だけではないと思っております。例えば、ガソリン代だってあるだろうし、ガソリンがあれだけ税金があつて、首都高が高いとか、土地税制が高いとか、それから電気代が高いとか、そういうふうなたくさんいろいろなことがあるわけですが、こういうものをやはり解決していくことも一つは必要であります。それは、中小企業を取り囲むインフラというんですかね、その整備だろうというふうな思っております。

しかし、同時に、やはり中小企業側も、生存するという根本的な、みずからのこぶしで立ち上がるという部分がなければ、やはり企業であります

から、これは話が進んでいかないと、このように思うわけがあります。

そういった意味では、例えばドイツもさまざまな試みをしているだろうし、アメリカなんかでは、ここにいろいろな研究がありますが、シリコンバレーもやりましたが、ベン・フランクリン・パートナーシップとか、例えばトーマス・エジソン・プログラムとか、ビットバグは、それまでは鉄の町だったのが、全くパイオとかそういうものの中心の町に移っていった。

その根本にあるのは、技術的にはやはり連帯、連動していない部分がある、しかし、綿々として連動している部分というのはまさに企業家精神だ、これだというふうな報告も、まあ詳しくはこれからまたいろいろと話を聞けると思うんですが、あるんですが、こういった部分の地域の皆さん、今の部分は経営環境その他の問題ですが、今言ったような、地域としての何かそういったコミュニティーションとかあるのか、何かあるのか、この辺ちょっと伺いたいと思います。

○谷畑委員 鈴木参考人。簡潔に、ちょっと時間が迫っていますので。

○鈴木参考人 現在、私も工業分科会を中心といたしまして、ものづくり研究会というのを去年からやっております。一体、大田区にどういふものを、みんなで生き延びるためにどうしていったらいいのか、事業継承をどうしたらいいのか、いろいろな問題に関して手をつないで、大田区の活性化のためにどうしたらいいかということを検討する意味でものづくり研究会を開催して、二カ月に一遍ぐらいやっております。将来、それを何とか回答を出していきたいな、このように思っております。

○松原委員 どうもありがとうございます。

○谷畑委員 河上委員。

○河上委員 公明党の河上でございます。

参考人の皆さんには、大変にありがとうございます。十分間でございますので、要を得て私も質問をいたします。よろしくお願いを申し上げます。

と思ひます。

港参考人にお尋ねをしたいと思ひますが、先生の文献を読ませていただきまして、IT革新を積極的に活用する、その方向性を私も共有できるわけでございますが、コスト面などさまざまな課題も多いわけございまして、また国際競争力というものが激化する、中小企業は非常にその意味では、その点からいえば欠けているわけございまして、しわ寄せがさらに一層進むのではないのか、こういう心配もあるわけございまして。

そこで、IT革新時代に対応した中小企業の新しいビジネスモデルというのはどのようにあるべきなのか、先生の御所見と、さらに新製品、新技術の開発における産学官及び企業間のあり方について御所見を伺えればと思ひます。

○港参考人 ITを中小企業の各経済活動に活用していくということは非常に重要であります。問題はITのハードウェアの導入ではないわけでありまして、今非常にIT機器の値段が低下しております。その点では中小企業は余り困難性はないわけですが、しかしながら、ITを導入してどういう効果があるかという、これは即時性などです。すぐに情報が伝わるということですね。そうすると、例えばB2BにITを応用しようとする、瞬時に商品の項目であるとか値段とかそういうものを入れかえるメンテナンスをやらないで済むんです。ところが、中小企業でそういう自分でメンテナンスをやれるというところは非常に少ない。ここが、中小企業がなかなかITを活用しきれないところでもあります。

したがって、ITのハードウェアの導入に対する支援というよりも、ITを使いこなす、情報リテラシーと申しますか、そういう能力を高めるような研修支援ということが非常に重要であるというふうな考えております。

それから、もう一点のお尋ねは何でしたか。(河上委員「産学官」と呼ぶ)産学官でございまして、産学官でございまして、確かに、大学からベンチャーを創出しよう、こういう動きは非常に活発になっており、大学でも非常にそういう雰囲気が高まっております。これは、この十年間で非常に大きな変化であると思ふんですね。

ところが、日本の場合、アメリカの場合、大学の研究者は自前で研究費を稼いでなければ研究費というのは実はないわけですね。ところが、日本の大学の制度では、研究費は上から与えられるという、一定の割合でいただけるわけでありまして、そうしますと、どうしても社会のニーズとかけ離れた、要するに学会で評価を受けるような研究に集中しがちでありまして、なかなか企業、とりわけ中小企業の技術的なニーズと大学の持っている技術資源とがミートしていない、こういうふうな問題があるわけでありまして。

大学から技術的な移転をするためには、やはりこれからは、中小企業なり産業界のニーズに対応するよう研究に対してより大きな研究費の支給が行われるとかそういうふうなことがない限りなかなか現実には難しい。実際にTLOをつくっている大学もありますけれども、それで現実技術移転が行われたケースというのは、まあ二、三件、多くても数件程度というものが現状であつて、この点を相当改善していく必要があると存じます。

○河上委員 長野参考人にお尋ねをしたいと思ひます。金融庁の検査マニュアルの件でございしますが、中小企業の特性を踏まえて、配慮事項が未端まで浸透していないという事実もあると思ひます。しかし、皆さん方の側の対応にもや問題は全くないという指摘もございしますが、これらの問題につきましても、検査の実態やら、あるいはマニュアルの改善が必要ということならば、会長さんの、参考人の御意見をぜひ聞かせていただきたいと思います。

○長野参考人 金融検査マニュアルの問題につきましましては、かねがねその問題点について指摘させていただいてまいりました。本来、大企業に対す

そこに行政が入って、三者が協議してやる必要がある。

ただ、一番大事なのは、商店街自体のこの皆さん方が、どういうような意識でどういうふうにするかというのを中心にやっていただかないと、それこそ金だけの問題じゃないよということになるというふうに思いますので、そういうことについて非常に重要なことだというふうに思っております。

○達増委員 次は、物づくり関係のことを伺います。まず、鈴木参考人にお答えいただいて、その後、港参考人という順番で伺いたいと思います。物づくり支援、既にいろいろありまして、大田区にも、あれは都がつくった立派なビル、その中に物づくり支援、経営支援も含めて、それからちょっとした研究室みたいなスペースもある、そういう支援があるわけですが、そういった物づくり支援の政策に対する評価について、鈴木参考人として港参考人に伺いたいと思います。

○鈴木参考人 大田区にはP・i・oという産業プラザというのができまして、その中に東京都のいろいろな試験設備等も入れて簡単に使えるように本当にやっていただいておりますので、非常にそれは皆さん有効に活用させていただいて喜んでおりますし、そういう面での支援というのはかなり大田区は恵まれている方かな、このように私は思っております。

これ以上は、私も何を望むのかなということはあるんですけども、今、現状では、望むのは、要するにどうやら仕事ができるのということばかりで、その他に対する不満というのは余り出てきておりません。

○港参考人 物づくり支援というのは、基本的に、いかに技能者を養成して技能を継承していくかというふうな問題でありますけれども、一つは、先ほどから議論が出ておりますように、日本においては、技能労働者の社会的地位が余り高くないというふうな問題もあります。今までは、どちらかというと、量産的な商品をつ

つづけて海外に輸出していくというような形でありまして、技能集約的といえますか、そういう一品生産的なものが余り重要なウエートを占めていなかったわけでありまして、しかし、ヨーロッパの中小企業なんかを見ますと、工場がいっぱい工房というかスタジオのような感じでありまして、みんなが作業着ではなくてブルーか何かの白衣のようなものを着ているというふうな、そういう形で専門職としてやっている。

やはりそういうふうな技能労働者に対する地位の引き上げ、あるいは経営者が自己の労働者に対する環境の改善、こういうふうなことをしないとな、幾ら物づくりが大切だと言ってもこれはなかなか実現しない。実際の待遇あるいは環境というものをよくしていく必要があるんじゃないかというふうに思います。

○達増委員 次は、いわゆる構造改革という考え方について伺いたいんですが、これは、まず鈴木参考人に伺って、その次は、金融面から見ると長野参考人に伺いたいと思うんです。

構造改革というのは何なのかということなんです。経済財政白書、前まで経済白書と言って、去年の秋には経済財政白書という名前が出たんですけども、その中に構造改革の定義のようなものがありまして、要は、効率の悪い部門から効率のいい部門に人やお金を移すこと、それが構造改革だ。それで、痛みは伴うかもしれないけれども、倒産とか失業とかということで、効率の悪いところから人やお金が吐き出されれば、それが効率のいい方に移ってそれで日本経済は強くなるという考え方。この考え方がこの一年くらい政府のいろいろな政策を主導してきた格好になると思うんですけれども。

一方では、それは余りに単純な考え方であって、効率的な部門というのは、もしあれば、別に痛みを与えなくても、もうけ話といえますか将来有望なところがあれば人やお金はそちらに行くのであって、そういうかないというところは、なかなかそれは、うまくいくか、現実的じゃないという意見

見もあるんです。その辺、現場の感覚あるいはお金を貸す側の感覚からして現状どうなっているかという意見、まず鈴木参考人に伺いたいと思います。

○鈴木参考人 物づくりというのは一朝一夕に業種転換ができません。要するに、設備によってやる仕事が決まっちゃうわけですね。ですから、やっている当事者は自分の設備でできる仕事を一生懸命探してはやっているわけですが、それがだんだんと――私が一番問題なのは、平成三年ごろにバブルが崩壊したしまして、それから中小企業の設備投資が全く行われていない。したがって、機械がもう古くなってきちゃっているのが現実だと思っております。

ですから、今ですと、韓国とか台湾とかそちらの方が優秀な設備を政府の援助でどんどん新しいのにかえちゃって、日本の中小企業の方が設備面ではおくられてきちゃっている。したがって、もうそういうところは用なしだからつぶれてもいいんだよと言われると非常に辛いところがあるんですが、長期不況によって、それがなかなかサイクルできなかったというところを何とか、皆さん、中小企業の方々全員が自分でも感じているんですけども、将来像と言われる皆さんが、私が会社に入るころはおやじの後を継げばいいんだ、継ぐのが当たり前だという雰囲気だったんですが、もう今は、おやじはおやじ、息子は息子、後はもうつながらなくてもいいよ、おれの代で終わるという方が非常に零細企業にとっては多くなっております。そんな感じを受けております。

○長野参考人 先生のおっしゃる構造改革ということの意味がちょっと理解しかねるわけですが、ですが、こういうふうなことでお答えしていいのかどうか。要するに、経済合理性ということに力点を置くか、社会政策、そういうところに力点を置いてどっちで考えていくか、そういうことからすると、私は両方だろうというふうに思います。

ただ、私どもの立場からいいますと、例えば経済合理性、市場原理主義ということですから物事を判断し律すると、これはえらいことになるんじゃないかな。これは言うなれば、ここまで言うと言いきりかもしませんが、アングロサクソン、アメリカンスタンダードということですが考えてみると、少なくとも中小企業あるいは中小企業金融というものについてはすこぶる危険であるというふうに思っております。

以上です。

○達増委員 加藤参考人に伺います。東京都民銀行さんのスモールビジネスローン、類似の商品を出す地方銀行あるいは第二地銀が結構出てきているんだと思っております。私の地元の手の方でも、類似の商品を最近始めた第二地銀さんなんかもあります。これは、今までの日本の銀行のスタイルを大きく変えて、大銀行が巨額な不良債権で、そういう巨大な会社向けの不良債権で四苦八苦している一方で、本場に経済を地域からあるいは中小企業から活性化していくためにこのビジネスモデルというのは非常に可能性があつて、さらには金融業界、銀行業界の再編にまでつながり得るんじゃないかとも思っております。そういう可能性について御意見を伺いたいと思います。

○加藤参考人 先生おっしゃられたように、当行が三年前にこの商品を出してから、今、地方の地方銀行さん、多くの銀行さんが取り扱いは始めました。都市銀行さんは、やられていない銀行さんもありまして、やられていない銀行さんもあるんですが、小口のローンということで、非常に金額的には小さい金額なんです。ですから、金額面では大手の都市銀行さんはなれていないというんですかね、ロットが違ふよというところなんですけれども、まだ抵抗感があるからなかなかやられていない。

そうはいっても、地域の金融機関は、もう小さな、本間に二、三人の企業さんから、大きな、二十人、三十人、百人の企業さんまでお相手してお客様となつていただいているわけですから、そういうぜいたくは言っていられない。特に、当行に

おいては、東京を地盤にしている銀行ということ
で都市銀行さんと競合している。そもそも中小企
業さんを専門に資金難を解消するという目的でで
きた銀行ということだと思っていますので、新たな発
想ができたということだと思っただけです。

ちょっと話は違いますが、いろいろな銀行さ
んが破綻なり合併なり、そういう中でお客様が新
たに融資を受けられないという話が先ほどござい
ましたが、我々の部隊というのは、どっちかとい
うと、新規のお客様しか原則的には表に出してい
ないわけですね、七つの専門店舗でやっているん
ですが、そうしますと、本間に金融機関の合併だ
とか統廃合とかありますと、その金融機関の
お客様は殺到します。これは現実だと思っただ
けです。

そのお客様方は、先生方おっしゃるように、健
全な企業なんでしょうないんです。ただ資金繰り
がつかない。今までの担当者がいなくなった、今
までのやり方と違う、新たな金融機関と取引しな
きゃいけない、そのつらさは、長野参考人がおっ
しゃっていましたけれども、本間にあるんだと思
います。その社長さんのつらさというのは、我々
は本間にじかにわかります。ですから、我々の既
存のお客様については都民銀行で処理しますけ
れども、新規のお客様さんはほとんど来てくださ
い、何でも相談に乗りますというスタンスでやっ
ています。

ですから、これからこういうビジネススタイル
というのは、ほかの銀行さんでも広まっていいけ
ばいいなというふうに我々は思っています。これが
まだ確立していません。まだ探求の段階ですの
で、今後とも挑戦していった、日本じゅうに広
げばいいなというふうには思っています。

○連増委員 終わります。

○谷畑委員長 大森猛君。

○大森委員 日本共産党の大森猛でございます。
きょうは、いろいろと貴重な御意見を本間にあり
がとうございます。

先ほど来、中小企業の位置づけについてそれぞ

れのお立場からお話が合ったわけでありませうけ
れども、私も日本共産党も、中小企業は日本経済
の中で、出荷高、あるいはそれに従事する人の数
の面でも圧倒的な比率を占める、そういう意味で
日本経済の土台だという位置づけを持っておりま
す。その意味で、中小企業の発展なくして日本経
済の発展はないという長野参考人の御意見には大
賛成であるわけでありませう。

そこで、まず最初に長野参考人にお聞きをした
いわけでありませうけれども、きょうかなり意見も
集中しておりますが、昨年一月以来、この一年間
で五十を超える信用金庫、信用組合が破綻をする
という状況があるわけで、私も日本共産党も全
国的な調査を行い、この一月に、その中でどの提
言なんかも行ってきたわけなんです、最近でいえ
ば、船橋信用金庫が一月二十五日に破綻しまし
て、その直後に私、支店のある商店街をずっと
回って皆さんの意見なども聞いてまいりました。

本間に評判がいいわけですね。あんないい信金
をなげつづすんだというような声が非常にたくさ
ん、共通して語っておられました。おやじのおや
じの代からずっと使わせてもらっているというよ
うな、本間に信頼を持って温かい目で見ておられ
る。地域金融機関として一つの典型を見た思いが
いたしますけれども、この検査に当たった状況
も職員の方から伺いました。

その中で、例えば、検査官が通常の倍ぐらい、
十二、三名来て、開口一番、信用金庫などに正常
先などあり得ないと言つことからはまず検査が始ま
るような状況、あるいは機をばんばんとたく、高
圧的、威圧的というような声も聞きました。これ
は全国的な調査でもこういう声は共通して伺った
わけでありませう。

金融検査マニュアルを一律に適用するというこ
とについての御意見は既にお聞きをしております
けれども、それに基づく実際の検査のあり方、検
査の実態、状況、この点で全国的な状況などもし
把握していらっしゃるのであればお聞きをしたい
と思ひます。

○長野参考人 先ほどちょっと申し上げました
が、金融検査マニュアルに従って検査はしてい
る、こういうことであります。ただ、金融検査マ
ニュアルの内容自体が、果たしてあれで本当の中
小企業の経営内容、実態が把握できるのかどう
か、いろいろございませう。

さらに、金融検査官のやり方、あり方、こうい
うようなことでありますが、これは大変な怒りを
我々感じているわけでありませう。無理もないの
かなという同情する点はあるわけでありませうけ
れども、早急にその金融機関の経営内容を把握しな
くちゃいけないんだ、しかも、その把握する内容は
自己資本比率が四割を維持できるかどうか、ただ
その一つだけだよ、こういうような感覚で検査を
する。

しかも、検査官の責任がどうも強く言われてい
るようですね。もし、検査した後からだから検査
して、前の検査官の検査は非常に甘かったとい
うことを言われると、よくある例でございませう
が、とんでもない。したがって、この検査につ
いては絶対にほかの方、後から検査されても間違
いのないようにとすることは、まあ、厳しくして
おけば間違いないだろう、こういうようなこと
等になるのではないかと、そういうことを非常に強
く言われているようなので、先ほど来お話しして
おります、今度の金融検査マニュアルの実例の、
要するに金融検査官のための解説書です。そうい
うものをつくる際には、いろいろ今の意見等を十
分に入れて検討して、強く訴えていきたいとい
うふうに思っております。

○大森委員 よくわかりました。

そこで、独自の地域金融機関にふさわしい検査
マニュアルという点の必要性、あるいはその見地
についてですが、これは四人の参考人の方にそれ
ぞれお聞きをしたいわけなんです、そういう地
域金融機関にふさわしいような独自の基準が必要
じゃないか。

その際、私も、やはり中小企業を育成する
観点、地域での貢献度、あるいは経営者の意欲と

か技術開発力とか、そういうものがその基準に入
らなくちゃならないという考えを持っておりませ
うけれども、四人の参考人の方の、こういう地域金
融機関にふさわしいような独自の基準を持つべき
だという点についての御意見をお聞きしたいと思
ひます。

○谷畑委員長 それでは、港参考人からお願ひし
ます。

○港参考人 現在の基準ということとを別にしまし
て、地域金融機関と中小企業者というのとはかなり
関係がこれまで良好でありまして、融資に対して
も、その経営者の性格であるとかあるいは事業の
内容によって担保能力を超えてでも融資をする、
こういうふうなことがよくあったわけですね。と
ころが、金融危機以降、非常にそういうふうな、
いわば地域金融機関の支店長の裁量ということが
だんだんきかなくなってきたという、ここが一番大
きな問題だと思っただけです。

そこで、確かに、現在の金融危機の状況の中
で、地域金融機関の経営の健全性を確保するとい
う意味で自己資本比率というのは非常に重要であ
ると思うんですけれども、そうした場合には、やは
りリスクアセットの割合を小さくするということが
重要でありまして、そのためには、先ほど申し
ましたように、信用保証制度を非常に大幅に拡充
していく。そうすると、当然これはリスクアセッ
トが十分の一になるわけですから、銀行の経営に
とってもいいわけですね。

しかしながら、当然これに使われる政策経費は
限りがあるわけですから、先ほどから申し上げて
いるように、そのリスクも、程度に応じた形のラン
クづけによる利率ということが望ましいのではない
かというふうには考えております。

○加藤参考人 今のお話ですけれども、やはり
我々がふだんお客様と接している限りにおいては
は、大企業の皆様のマニュアルと中小零細、失礼
な言い方ですが、小規模企業の皆様のマニュアル
を同一にするというのは多少無理かなというのは
常々感じております。

第一類第九号 経済産業委員会議録第三号 平成十四年三月十五日

これは、先ほどお話ししましたように、中小・小規模の皆様については、やはり代表者個人の方のウェイトというのは非常に大きい。それを、上場会社とか大企業の皆様と同じような基準で査定するというのは非常にづらいんじゃないかなというの、は実感としてあります。

以上です。

○長野参考人 先ほど申し上げたとおりでありまして、よろしくございます。

○鈴木参考人 金融の細かいことはちょっと私よくわからないんですけれども、最近、大手都市銀行さんは、支店から支社化というんですか、何行かの支店を合併して法人関係は支社化にしていこうというようなことがございまして、支店長決裁というの、なかなか枠が狭められているという、ということもあって、なかなか中小企業としては都市銀行を非常に使いにくくなっているという現状だけ御報告させていただきます。

○大森委員 四人の参考人の方のそうした意見については、私も責任を持って政府にもまた伝えていきたいと思っています。

次に、港参考人にお聞きをします。

御意見の中で、経済再生のために冷却した消費マインドを改善する必要があるということで、雇用の問題を言われているわけでありまして、けれども、私も、やはり冷え込んでいてこの需要を本当に喚起する上で思い切った対策が必要ではないかという点で、例えば減税なども含めて需要喚起のための対策をとるべきだと要求をしておりますけれども、この冷却している消費マインドをどう打開していくかという点で、具体的な御提案などあればお聞かせいただきたいと思います。

○港参考人 確かに、一九九七年の誤った景気判断に基づいて、消費税が三%から五%に引き上げられた。これは、かなり大きなデフレ圧力を加速させるという効果があったというふうに思います。そういう意味では、消費税の減税ということもかなり有効なものであるというふうには思いますけれども、しかしながら、現在の財政状況を考

えてみますと、やはりここでもまた減税をするということも非常に難しいわけですし、また、それを今度どの時点でまたもとに戻すのかというふうな問題もあるかと思えます。

私は、非常に奇抜な案でまだ十分考慮をしないので、ちょっと躊躇うするんですけれども、もし大胆なことをやるとすれば、消費税というの、ある意味で毒なんですから、毒をもつて毒を制するでありまして、この際、デフレスパイラルを打ち切るためには消費税を一〇%にする、倍にする。

当然これは非常に強いデフレ圧力になるわけですから、そのかわり、今消費税が大体一兆七千億円ぐらいだと思えますけれども、これは国民一人当たり換算しますと十万円になるわけですね。だから、それを一〇%還元する。要するに、マイナスの人頭税のような形で十万円を一〇%還元するというふうになりますと、これは相当、要するに金融政策、通貨量の供給によってインフレ誘導をするということ、非常に危険なんです。これは一たん火がついたら消すのが大変で、また物すごく大きな犠牲を払わなきゃいけないわけですね。

それを考えますと、消費税を五%引き上げて、それを一〇%還元するというふうにすれば、これは当然低所得者も同じように十万円もらえるわけですから、当然消費性向は高いわけですから、消費拡大効果があるわけでありまして、それで、景気が回復すれば打ち切るというようなかなり奇抜な案でございまして、余りアカデミックな人間が言うものでもないかもしれないけれども、一つの大胆な考え方としては、そういうことも考えられるのではないかと、そういうふうに思うわけです。

○大森委員 ちょっとよさされるには、ちゅうちょされる理由もやはりあるんじゃないかと思うんです。おっしゃるように、九七年消費税引き上げ、あのときは、私も医療保険の改悪と言っておりますけれども、加えて特別減税の廃止、九兆円負担増、あれが当時の日本の景気を大変な状況に追い込んでいった大きな引き金になった点は一致をするわけで、そういう点で需要喚起はやはり、私ども、国民の懐を温めるといふ立場が今必要じゃないかと思えます。

次に、都民銀行の加藤参考人に具体的な点をお聞きしたいんですが、SBOローンについてのお話がありました。具体的な点で、例えば貸出規模、貸出期間の分布状況、それから担保の有無、それから、実績を見ますと、大体共通して、ほぼ申込件数に対して三分の一実行ということになっておりますけれども、それは何かそれこそ独自の物差しなどがあるかどうか、申し込んでも融資を受けられなかった主な理由は、どういふものか。それから、返済がもう既に始まっているものがあるとしたら、事故率はどのぐらいなのか、ちょっと具体的な数字ですが、お聞きをしたいと思います。

○加藤参考人 御質問でございしますが、このSBOは、本当に小規模の企業さんが多くございまして、ですから、売り上げで年商二億以下のお客様が約八〇%を占めるという状況になっております。それから、期間ですが、当初、商品性を申し上げますと、五百万円の間でございまして、期間六カ月で最初売りしました。その後、皆様のアンケート調査、インタビュー、いろいろ常に実施しておるんですが、によって派生商品が四つ出ております。期間が今一番長いので一年という、短期の運転資金を中心にやらせていただいているという状況でございまして。

担保は一切とっておりません。これは、当初のコンセプトどおり、担保、保証はない方がいいというお客様の御要望がありましたので、それはとっておりません。

それから、実行、融資できたお客様、二万二千件のうち七千五百件ということで約三分の一になっているんですが、当初、始めた当時はこんなにかかったんですね。最初は一〇%とか二〇%の状況でございました。その間に、どこの銀行

もやっていたなかった、前例がない事業でしたので、徐々に、お客様との話の中で、どういふところが審査のポイントになるかというのを蓄積しまして、やっとここまで来たという状況ですので、皆様方から見ますと非常に割合が少ないとおっしゃられるかもしれませんが、我々は、やっとここまで持ってきたというのが実感でございます。

それと、あと、事故率でございしますが、二万一千件のうち、我々、当初商品設計においても事故率をある程度想定したんですが、具体的な数字はちょっと公表していないので御勘弁いただきたいんですが、想定した範囲内におさまっているという状況だけは申し上げることができると思っています。よろしいですか。

○大森委員 最後に、鈴木参考人にお聞きをしたんですが、御意見の中で、貸し流し、貸しはがしのお話がありました。今、それに加えて保証流し、三流しという話も聞いておりますが、その保証流し、そういう実態についてもしつかんでおられることがあればお聞きをしたいと思います。

もう一点、創業支援との関係でお話があった中小企業経営革新法あるいは中小企業創造法、これに基づいて一定の対策がとられているわけですが、けれども、お話があったように、融資あるいは保証等がきちんとそれとリンクされていない面があるんじゃないかという点、その点もう少しお話を伺えたらお聞きしたいと思います。

○鈴木参考人 三年前の特別融資枠ですね、五千円ございまして、それが去年撤廃になって八千万にたしかふえただけでございますが、最近、自分のところのリスクヘッジのためですか、例えば銀行を通じて枠内で申し込みをしても、例えば枠がまだ二千万以上余っているところへ二千万申し込んでも、やはりなかなか満額貸してくれないで、千五百万にしてくださいとか、それから、まあ絶対だめというところもないようでございますけれども、範囲内でも額に満額を貸さない、やはりリスクを少しでも減らそうという意向が見えるのかなというふうなのは仲間ではよく話題になること

でございます。

それから、もう一つの経営革新法なんかに関しましては、こういう状況がなければいいのかもわかりませんけれども、こういう状況の中で、例えば一回でもその条件変更等をやったりした人、先に對してですね、前にやっているからそれが終わらない限り絶対追加融資はできないというのが厳然とございまして、それを返すために経営革新をして新事業に移管していこうというのを承諾いただいておりますが、それに対する、一回でもそういうような、例えばあの非常に苦しいときの条件変更を一回でもやっている先には、それが終わるまでは追加融資はそういうのがあってもやらない、こういうことを、それじゃいつまでたっても結局はそれに立ち向かっていけないということでございますので、そういうのがたとえあったとしても、その経営革新に関する限りは何とか別枠で融資をお願いしたいな、このように思っております。

○大森委員 どうもありがとうございます。

○谷畑委員長 大島令子さん。

○大島令子委員 社会民主党・市民連合の大島令子でございます。きょうは、四人の参考人の皆さん、どうもありがとうございます。よろしくお願いたします。

まず、私は、鈴木参考人と港参考人に御質問したいと思っております。

三月十四日の朝日新聞を読ませていただきましたので、これをもとに質問させていただきますので、よろしく願います。

「金型技術流出、泣く町工場」ということで、製造業を支えてきた町工場でございます。

「ものづくり日本」を縁の下で支えてきた金型業界が危機にひんしている。大手メーカーのアジア進出によってたまたま仕事が減っているのに、メーカーや部品会社が業者に金型の技術データを提出させ、人件費の安い海外で丸ごと生産するケースが続出しているのだ。「このままでは日本の製造業自体が壊滅してしま

う」。

発注の条件に

金型は工業製品を量産するときに欠かせない部品の型枠だ。業者は、簡略な製品図などから精巧で耐久性のある型を設計、製造する。最近では自動切削機などで型がはばつくられるが、入カする加工データや設計図面は長年培われたノウハウで、いわば各業者の企業秘密だ。工業立国・日本の根幹とも言える。小さな町工場がそれを支えてきた。

例えば、

CDプレーヤーなどの金型をつくっている。メーカーが中国に進出した五年ほど前から、取引先の部品会社が、仕事を発注する条件として設計図面の提出を求めてきた。

爆発的な人気を呼んでいるゲーム機器。関東地方の業者は、半年かけて金型をつくった。完成後、メーカーはデータを出すよう言った。断れば次の注文が来るかわからない。やむをえず承諾したが、その後、注文が来なくなった。アジアの業者が代わりにつくっていることを後で知った。「文句をいいたい。でも、大メーカーとけんかできない」

東京都内の業者は数年前、韓国系の会社から携帯電話の金型を頼まれた。「韓国の業者はここまでできない。図面や加工データがほしい」といわれて渡したが、

ここでは、データ料として七百万円という報酬を受け取った。せめてこういう報酬があれば、次の設備投資などに回せる、国際競争にも持つていける、国は知的所有権のようなものを認めてほしいと訴えている。簡単に、これが報道記事でございます。

そこで、鈴木参考人には、メーカーのデータを出せ、その後そのデータは外国に行って、生産の拠点は海外に行って空洞化していく、こういう理不尽な大企業の仕打ちを御自分の所属する商工会議所の中で御経験して泣いたりしているような企

業さんがあるかどうか、また、そういう御経験などあれば御紹介いただきたい、また、読んだ感想も聞かせていただきたいと思っております。

港参考人に対しては、国に対してどのような保護規定を設けるべきかということをお考えがあったら御意見とともに聞かせたいと思っております。

○鈴木参考人 今お読みいただいた記事は、ほぼ当たっております。

私も、小さな工具をつくっているんですけども、必ず承認図を出して欲しいと言われるわけですね。向こうからは歯車のデータだけだいたいのを、全部私どもで設計して、その歯車の切れる工具の設計、製作をするわけですけども、それに関して必ず承認図をつけると。承認図というのは、それができちゃうと、どこでも、極端に言えばライバルメーカーに行っても同じ歯形がつくれちゃうわけですね。ですから本当は出したくないんだけど、それを要求する。

そうすると、それが完全に次回にはライバルメーカーに行ったり、また、向こうの図面がうちへ来たり、そういうようなことが国内でも起こっております。

今のお話のように、金型というのは本当に高度な技術が必要なんですけれども、インプットデータさえあれば、今はもう機械がよくて工具がいいですから、もう腕で仕事をしないわけですね。機械と工具とデータさえあれば同じものがつくれちゃう。

それで、今私が聞いた一番ひどいのは、最近だんだんインターネットが発達してきておりますので、その図面をインターネットで送れ、それをやられたらどうにも防ぎようがない、そういうような話はちよくよく現実になっておりますので、これはえらいことだと。したがって、数年前までは高級な金型は日本でしかつくれないと言っていたのですけれども、本当に最近になりますと日本の精度と同じような金型が平気で海外でつくれる状況になっていることは事実でございます。

業さんがいるかどうか、また、そういう御経験などあれば御紹介いただきたい、また、読んだ感想も聞かせていただきたいと思っております。

○港参考人 確かに金型というのは日本の基盤産業でありまして、日本のこれまでの競争力を支えてきた産業であります。これは、今委員のおっしゃられたような問題とともに、もう一つは、やはり生産技術は非常に革新化が進んでおりまして、例えば、金型メーカーの中でも非常に新しいベンチャーがありまして、ちょっと名前は今忘れちゃったけれども、初台のオペラシティの五十一階フロア丸ごと借り切って、そこで開発センターをつくっている、こういうふうな企業もあるわけでありまして、こういうふうな、非常に情報技術等を最大限に活用して、外国には出せないほどの短納期の仕事をやるというのも一つの生き残り策かなという感じがしております。

今委員の指摘された点で一番重要なのは、今まで日本の中小企業に対する保護政策というか、取引の適正化というものは、物を中心につくってこられたわけですね。要するに、日本のハードウェアの生産を、取引をコントロールすることを中心であったわけですね。しかしながら、だんだんとその価値が、物から知識とかノウハウとか、こういうものに移ってきているわけですね。そうしますと、そういう知識とかノウハウをただ取り入れるということは、これは決定的に大きなダメージになるわけですから、物から知識が中心になったときに、知識の企業間分業を活性化するということが、日本の産業を新しいシステムに転換するための一番決定的な条件だと思うのです。そのために、そういう企業間取引における知的資産をどのように保護していくかということ、これが非常に重要であるわけですが、これは必ずしも政策としてまだ実現されていない。現行の下請代金支払遅延等防止法を見ましても、基本的には物の取引が中心であるわけでありまして、御指摘のように、もし知的資産に対する権利を主張したり、それに対する代金を、対価を要求した次の仕事がないというふうなことも間々あるケースでございますので、やはりそういうふうなものを保護する、しかも匿名の告発が可能にな

るようなそういう制度が必要ではないかというふうに考えます。

○大島(金)委員 ありがとうございます。

次は、長野参考人にお伺いしたいと思います。昨年十一月一日の信金法制定五十周年の記念全国大会の折に、長野参考人は、地域に暮らし仕事を注ぐ使命があるといふことされております。力をする人は、地域の繁栄、発展のために積極的に力をする。そして、信金は地域のリーダーであり、中核であるとも述べられていらっしゃいます。

しかし、昨年だけでも、信金、信組の破綻数は四十六件あります。去年の週刊ダイヤモンドでは、信金、信組を破綻に追い込んだのは金融庁であるとの雑誌で指摘されております。今まで話を聞きますと、やはりこれらの信金、信組は、地域をまきにはいり回って繁栄と発展に寄与してきたというふうにも私も理解しているわけなんです。今また、ペイオフの凍結解除を直前に迎えて、まさにこれで信金、信組にとどめを刺す政策を国はするのではないかと。

例えば地方自治体も、縁故債という形で、金利が安いわけですから、その自治体の中に信金、信組の本店があればそこから借りております。その縁故債は税金でございまして、では、このペイオフ凍結解除が始まったときにどのようにしていくんだということで、一定の自治体間での動きもあると思います。これに対して、今御傘下の信金、信組はどのような対応をいらっしゃいますのか。

二点目の質問は、私は、何といっても金融機関は、本来ならば企業を育てるのが使命であると思っております。今のようにお金を貸さない、貸さないということは、企業が倒産をし、失業者が出、失業者が出れば収入がなくなる、物を買わない、ますますデフレスパイラルということになって悪循環であると思われているわけなんです。

以上、貸さない金融機関ではなく、貸すための金融機関になるために、やはり国としてどういう施策を信金、信組にとっていいのかという

う思いを語っていただけたらと思っております。○長野参考人 かねがね私どもは、金融機関としての経営の健全性を維持すべし、こういう強いことをいただいております。一方で、中小企業金融の円滑化をせよ、この二つの命題が私どもには与えられているわけでありまして。この二つのことを両立させるということになると、これは非常に難しい問題が出てくる。中小企業金融の円滑化、貸し渋り、貸しはがしですが、少なくとも他業界、業態についてはわかりませんが、我々業界について、貸し渋り、貸しはがし、一切ございせん。

できることであればお貸ししたいんだ。しかも、なおかつ、収益のことを言うわけじゃありませんが、我々の収益源というものは、お客様に使っていただけて、それから、あちらでいば借入金金利、私どもは貸出金利をちょうだいする、これが唯一無二の収入源でありますから、何とかして貸したい。だけれども、貸した途端にこれが不良債権化する、すぐ引き当てをしる、そういうことになるという問題が出てくる。

そこで、いろいろな問題が出てくるということのうちに、金融機関の健全性を何をもって見るかということが出てくるわけであって、例えば自己資本比率、そういうようなことだけ見るから云々ということになると、これはいろいろな問題が出てくるぞ、こういうようなことになっているわけでありまして。いずれにしても、その金融機関の経営の健全性ということと、それから中小企業金融の円滑化、この二つのことをする。

それから、本当に申しわけない話ですが、倒産が出てまいりました。ただ、倒産の内容というようなものをごひつとごらんいただいて、ただ全部が同じような状況で倒産しているかということになると必ずしもそうではないわけで、本当にこういう状況の中で一生懸命中小企業に貸している、何とかここを助けていきたい、何とか生き抜いていただきたい、それで貸した、それが焦げついた、こういうような状況で不良資産がふえた、そうすると、だめだよ、こういうことになって、

これは問題になってくる、こういうようなことも十分あるんだということを御認識いただきたいというふうな思っております。

○大島(金)委員 それでは、加藤参考人にお伺いします。

審査を、数値に頼らずあくまで面談を重視ということ、ひびきを突き合わせてじっくり話し合うというスタンスをとっていらっしゃるということとございまして。そういう、ともに向き合う姿勢に定評があるとダイヤモンドに載っていた記憶があるのですけれども、これには、担保主義からビジネス主義ということで転換を図る。これに当たる職員には、やはり今までのマニュアルに沿って、単純に貸します、貸しませんということではなく、ビジネス主義ですから、職員に対して求められるものという要素が非常に私はあると思うんですが、その辺の職員の養成ですとか研修はどのようにしていらっしゃるのか、また、リスクに対する対応というのはどのようにしていらっしゃるのか、この二点をお伺いしたいと思います。

○加藤参考人 御質問の趣旨でございまして、新しい審査システムを構築していこうということと今やっている最中でございまして、やっている我々の行員においても、既存は、今までは普通の、今までの担保主義と言われるんでしょうか、普通の支店の窓口でお客様を相手にしていたというメンバーが集まってやっています。三年前に始めたときはマニュアルも何もなく、審査手法も何もない、お客様の申込書も何とわからないという状況から始めました。ですから、一社お客様がお見えになりますと、そのお客様とは約一時間ぐらい面談させていただいて、聞くことが本来的に確かなかどうか、それすらわからないという状況から始めたわけなんです。

そういうのを題材にしてこまめに来たんですが、行員の教育というのは、もう本当に実地訓練しかない。徐々に、最近ですが、マニュアル化してきたという状況でございまして。ですから、

余り大きな声で威張れるほどのことはまだできていないというのが現状でございまして。

あとリスク管理でございまして、これはどうしてもお客様と、審査手法の問題もあるんですが、実際には、ビジネス主義と我々言っているんですが、キャッシュフロー、実際のお客様の資金の動きを拝見させていただいています。この二カ月間、この三カ月間というのを実際に拝見させていただいて、決算書においては、カウンターを通して一時間ほどその事業の内容とか、数字だけではございせん、事業の内容とか、先ほど金型の話がありましたけれども、どういう金型なのか、どういう方面に今後展開するんですかという、今までは大分方法が違ふと思うんですね。

ですから、お客様に後ほどアンケートを必ずとっていただいて、どうでしたかという話を聞きますと、銀行の担当者とかは、どう事業の話について話したことはなかったという感想が非常に多いわけですね。だから、融資を申し込みに来たというわけではなく、事業の話をして来たという印象が非常に強い。それが我々、まあ本筋だということに思っているんですね。現状、お客様が例えば十件来たとしますと、約三件のお客様は御相談でお見えになります。そういう状況でございまして。

リスク管理については、先ほどちょっと御質問ありまして、倒産した件数とかその辺はまだ想定範囲内なんです、この辺もまだまだ、まだおっかなびっくりやっている状況でございまして、もうちょっと新しい展開を考えなきゃいけないということと今現在模索している最中でございまして。よろしいですか。

○大島(金)委員 どうもありがとうございます。

○谷畑委員長 西川太一郎君。

○西川(太)委員 私は、まず長野参考人、そして加藤参考人、港参考人、そして最後に四人の参考人という順番でお尋ねをさせていただきたいと存じます。

まず、長野参考人にお伺いしたいのでありますが、先ほど、金融庁にいらっしてお話をされた際に、いわゆるマニュアルの見直しはしないよと金融庁はおっしゃったと、こういう話でありました。私、二月十二日に予算委員会での問題を取り上げまして、たまたまテレビ放送のあった日でありましたので、大変反応が、全国からいろいろなファクスやメールをいただきまして、中には自殺を思いとどまった人という人まで出て、大変、そんなことだったんですが。

というのは、その半月後に、「早急に取り組むべきデフレ対応策」対策じゃなくて対応策というところが泣かせるところでですけども、そこで、貸し渋り問題について、「経営実態に応じた検査の運用確保」ということで、金融庁が検査官を、事前、検査の前、検査中、検査後、これに対していろいろな対応を上級職がきちっと管理するということが一つ。

それから、マニュアルどおりやらせる、これは大事なんですね。中小企業基本法の八条に、赤字でも貸していいと書いてあるわけですから、それを今まで検査官が四の五の言って貸さなかったわけですけども、それはマニュアルどおりやるということとを監督する。検査官の監督官が出る、こういうこと。

それから、モデルケースをいろいろつくって、こういうケースなら貸していいぞというような実態のものを、わかりやすい判定基準をつくる、こういうことでございますが、これで少しは貸し渋り、貸しはがしは改善されましょか。長野参考人。

○長野参考人 その対応策としての金融検査マニュアルの実例がどこまで内容的に効果が出てくるかというところ、その内容いかんによっては大変プラスになるというふうに私は思っております。

○西川(大)委員 ぜひそれは、金融機関側も、生き残りをかけて命がけの時期でありますから、このことについては私たちも応援しますから、金融

庁に対して厳しく迫ってほしい、こういうふうに要望したいと思えます。

次に、加藤参考人にお尋ねするのでありますが、先ほど来ずっと御質問がありまして、私も経営者の端くれで、一番、一つだけ皆さんがお聞きになっていないことがあって、金利なんですね。東京民銀行の金利は、私が承知しているところでは、九割に手数料が四割加わって実質一三割ぐらいだと聞いておりますけれども、これは本当でしょうか。

○加藤参考人 金利の件でございますが、スモールビジネスローンの金利は、表面金利九割ということになっております。これは、金利ではないんですが、事務手数料ということで金額に応じていただいているのが現状でございます。

○西川(大)委員 私は、大変重要なお仕事をしておられる、けちをつける気はないんですよ。誤解しないでください。大いにやってほしい。だけれども、金利もひとつこれから下げてもらいうように、ぜひこれは、大変いろいろノウハウがあるでしようけれども、要望しておきたいと思うんです。それは——お答えいただく、どうぞ。

○加藤参考人 金利の件について、九割、多分お高いというふうに思われるんでしようけれども、金額が五百万でございまして、一億とか二億とかいう金額でお貸し出しするのではなく、どちらかというと我々の固定費ぐらいというふうな状況で、一カ月にすると三万円ぐらいになっちゃうんですね。

ですから、どうしても固定費がそのぐらいというところで、お客様に、これも、金利も当初商品をつくる時にアンケートをとらせていただいたんです。その中で、金利は銀行だから二けたはだめだよというアンケート調査が outcome して、では、翌日回答するのならば何割が許容範囲ですかという結果で九割というふうに決まさせていただきましたという状況でございます。

○西川(大)委員 いや、だから、誤解のないように。私は、個別の銀行のビジネスのやり方につい

てとやかく言う気は毛頭ないんです。誤解しないでください。意地悪な質問をしているんじゃないんです。私は、八割の後半ぐらいまでは、そういうクイックレスポンスをしてくださるなら経営者として払える。私が経営者だったら払います、それは。だけれども、手数料の問題とかその辺、またひとつ、中小企業をかわいがってやってください、小規模企業ね。それを要望しておきます。

ところで、港先生に伺うんですけれども、先生は、いわゆる貨幣量でやることは危険であると。これは、私も全くそうだと思うんです。

税でやるということが一つ効果があるんじゃないかと思っております。私には思いつくんですが、さっき先生、あれだけ大胆なことをおっしゃって、大変学者としてすばらしいと私は思いますが、例えば、不動産の譲渡益課税をゼロにしようとした方が私は早いんじゃないかと思うんですよ。消費税を倍にするとかそんなことじゃなくてね。現在やっていることをやっただけ早い。ということとは、例えば十億の設備投資をしようとして土地を手当てすると、もうそこで一億持っていればちゃんとして、ね、鈴木さんね。これは、最初から一割を損するような投資は経営者はしませんよね。私は、そういうことが大事じゃないかということが一つ。

○港参考人 まず、譲渡益課税の減税ですけども、これは非常に範囲が狭いということが言えると思います。それで、もう一つは、現在のように入地価が下がっているときに多額の譲渡益を支払うケースというのはそれほど多いのかどうか、そのあたりも私はちょっと不明であります。

それからもう一つは、アメリカの、先ほど松原議員からもお尋ねありました。私も、ピッツバーグへ行ってきましたけれども、あそこは、カーネギー・メロン大学とかピッツバーグ大学とか、それからこの間は、MITとかペンシルベニアへ行ってきたんですが、要するに、スタートアップ、インキュベーターに対して州政府が非常に手厚い努力をしてくれているんですね。

それともう一つ、インキュベーターの件でございますけれども、委員御指摘のように、アメリカの場合には大学が中心になっているわけですね。主要な大学は大抵インキュベーターを持っているわけですね。だから、そこに入った企業というものは非常に技術の移転というものを受けやすい、そういうふうな点があると思います。それに対して、日本の場合、インキュベーターは各地でつくられておりますけれども、主として行政が主体でありまして、そこでそういうふうな高度な技術の移転のシステムというものができていない、だからインキュベーターをつくっても余り成功していないというのが現状であるわけですね。

先ほど先生が、日本の研究費は自分で稼いでこないからだめだ、こういう御指摘がありましたけれども、むしろ、私は、率直に言って日本の大学の体質に問題があるのであって、やはり公的な援助はベンチャーを育てるという意味で大事なんじゃないか。既存の手づくりベンチャーを大事に

しろという先生の御説に私は大賛成であります。例えば神奈川県で大工の親方たちが、バリアフリー法施行後、手すりを一万五千本つけたとか、上がりがまちを何千カ所直したとか、そういうベンチャーは私は結構だと思っております。

もちろん日本の場合には学校法人としてのいろいろな制約を受けているという点もあると思うのですね。しかも、日本の大学の先生は、先ほど申しましたように、やはり学会に目が向いていて、産業界に余り目が向いていないという、我々反省すべき点もあると思います。

しかしながら、やはりこれからの創業支援の中でインキュベーターというのは非常に重要でありますから、これに大学が深くコミットできるような施策というものを考えたいことは非常に有効であるというふうに存じます。

○西川(本)委員 最後に、鈴木参考人、せっかくでございますから、先ほどの私の申し上げました譲渡益に課税をするというのを見直すべきだ、これについていかがでございますか。

○鈴木参考人 先ほど私も、土地を上げるべきだという話もしましたし、税金の問題、やはり譲渡課税を見直していただいて、土地がとにかく動くということが大事だろうと思っておりますので、動きやすい税制をぜひ考えていただきたい、このように思っております。

○西川(本)委員 終わります。どうもありがとうございました。

○谷畑委員長 これにて参考人に対する質疑は終わりました。

この際、参考人の各位に一言お礼を申し上げます。

貴重な御意見をいただきまして、本当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お礼を申し上げます。ありがとうございました。

御退席をいただいております。

○谷畑委員長 次に、内閣提出、自転車競技法及び小型自動車競走法の一部を改正する法律案を議題といたします。

これより趣旨の説明を聴取いたします。平沼経済産業大臣。

自転車競技法及び小型自動車競走法の一部を改正する法律案
(本号末尾に掲載)

○平沼国務大臣 自転車競技法及び小型自動車競走法の一部を改正する法律案につきまして、その提案理由及び要旨を御説明申し上げます。

刑法の賭博罪等の特例として法律に基づき実施されている競輪、オートレースは、これらの売り上げを通じて全国的な社会還元を行うとともに地方財政の健全化に寄与しており、高い社会的意義を有しているところであります。しかしながら、近年の景気低迷等により、競輪、オートレースの売上額は大きく減少し、施行者である地方自治体の事業収支も大幅に悪化しております。

このような状況の中で、これらの事業が所期の法目的を達成していくためには、当該事業の構造改革が不可欠であり、各施行者の事業収支改善に向けた取り組みに資する所要の措置を講ずることが必要であります。

かかる観点から、政府といたしましては、このたび、自転車競技法及び小型自動車競走法の一部を改正するため、本法律案を提出した次第であります。

次に、本法律案の要旨を御説明申し上げます。

第一に、自転車競技法の一部改正であります。その改正の第一点は、施行者からの日本自転車振興会へ交付すべき交付金の交付率を定めた別表第一及び別表第二の売上額区分について、各別表制定当時から消費者物価指数の上昇を基本として見直し、施行者の負担軽減を行うこととあります。

第二点は、事業の再建に取り組む赤字施行者等に対して、事業収支改善計画の作成等を条件として、交付金の支払いを最長三年分猶予することとあります。

第三点は、事業の再建に向けた努力にかかわらず収支が改善しない施行者が、専用場外車券売り場への転換または競輪、オートレース事業からの

撤退を決定した場合、その必要となる費用に充てるため、猶予された交付金の交付義務の全部または一部を免除することとあります。

第四点は、現在、自転車競技会にのみ委託できることとなっている競輪関係事務のうち、車券発売、広報、警備等について、その委託先を拡大し、民間活力の導入を図ることとあります。

第五点は、日本自転車振興会の貸付業務について、昨年十二月に閣議決定された特殊法人等整理合理化計画を踏まえた縮減を行うこととあります。

第六点は、のみ行為等の違法行為に対する罰則を強化することとあります。

第二に、小型自動車競走法の改正であります。その改正の第一点は、ただいま申し上げました自転車競技法の改正と同趣旨の改正を行うこととあります。

第二点は、場外車券売り場の設置等に関する規定を自転車競技法並みに明確化することとあります。

以上が、この法律案の提案理由及び要旨でございます。

何とぞ慎重御審議の上、御賛同くださいますようお願い申し上げます。

○谷畑委員長 これにて趣旨の説明は終わりました。

次回は、来る十九日火曜日午前八時五十分理事會、午前九時委員会を開会することとし、本日は、これにて散会いたします。

午後零時九分散会

自転車競技法及び小型自動車競走法の一部を改正する法律案
自転車競技法及び小型自動車競走法の一部を改正する法律

(自転車競技法の一部改正)

第一条 自転車競技法(昭和二十三年法律第二百九号)の一部を次のように改正する。

第十条第一項中「左の各号」を「次に」に改め、同項の次に次の一項を加える。

前項の規定による交付金は、競輪の開催」とに、その終了した日から三十日を超えない範囲内において経済産業省令で定める期間内に交付しなければならない。

第十条の次に次の五条を加える。

第十条の二 競輪施行者は、次の各号のいずれにも該当することにより前条第一項第一号又は第二号の規定による交付金(以下この条から第十条の四まで及び第十条の六において単に「交付金」という。)の交付を前条第二項に規定する期間内に行うことが著しく困難なときは、同項の規定にかかわらず、当該交付金の交付の期限を延長することができる。

一 その競輪の事業の収支が著しく不均衡な状況にあり、又は著しく不均衡な状況となることが確実であると見込まれること。

二 その競輪の事業の収支が著しく不均衡な状況が引き続き一年以上で経済産業省令で定める期間継続することが見込まれること。

前項の場合において、当該交付金の交付の期限を延長しようとする競輪施行者は、経済産業省令で定めるところにより、次に掲げる事項を記載した書類を添付して、あらかじめ、経済産業大臣に協議し、その同意を得なければならない。

一 その交付の期限の延長をしようとする措置を講ずる期間(以下「特例期間」という。)

二 特例期間においてその交付の期限の延長をしようとする交付金の額の見込み

三 前号の交付金の延長後の交付の期限(以下「特例期限」という。)

四 その他経済産業省令で定める事項

特例期間は、三年を超えることができないものとし、特例期限は、特例期間の終了日の翌日から起算して十年を超えることができないものとする。

第二項の規定による協議をしようとする競輪施行者は、経済産業省令で定めるところにより、その競輪の事業の収支の状況及びその改善に必要な方策その他の経済産業省令で定める事項を定めた事業収支改善計画を作成し、当該競輪施行者の議会の議決を経て、経済産業大臣に提出しなければならない。

第十條の三 経済産業大臣は、前条第二項の協議があつた場合において、次の各号のいずれにも該当する場合に限り、同項の同意をするものとする。

一 その競輪の事業の収支が前条第一項各号のいずれにも該当すること。
二 事業収支改善計画の確実な履行を通じて、特例期間の終了後における競輪の事業の収支の改善及びこれによる交付金の安定的な交付が見込まれること。

経済産業大臣は、前条第二項の規定による同意をしようとするときは、あらかじめ、産業構造審議会の意見を聴かなければならない。

経済産業大臣は、前条第二項の規定による同意をしたときは、遅滞なく、日本自転車振興会に通知するものとする。

第十條の四 競輪施行者は、第十條の二の規定により交付金の交付の期限を延長してもなお特例期限内に当該交付金を交付することが著しく困難なときは、特例期間内において、当該交付金の特例期限を更に延長することができ、この場合においては、延長後の期限は、特例期限の翌日から起算して三年を超えない範囲内で定めなければならない。

第十條の二第二項及び第四項並びに前条の規定は、前項の期限の延長について準用する。第十條の五 第十條の二第二項（前条第二項において準用する場合を含む。）の規定による同意を得た競輪施行者は、当該同意に係る事業収支改善計画に従つて競輪の事業を実施しなければならない。

第十條の六 競輪施行者は、第十條の二又は第十條の四の規定により交付金の交付の期限を延長した場合において、なお特例期限（同条の規定により特例期限を延長した場合にあつては、その延長後のもの。以下同じ。）内に当該期限の延長の対象となつてゐる交付金（以下「特例対象交付金」という。）を交付することが著しく困難であり、かつ、一年以上の期間を定めて競輪の開催を停止するときは、第十條第一項の規定にかかわらず、当該特例対象交付金の全部又は一部をその競輪の開催の停止に必要な経費に充てることができる。

前項の場合において、当該特例対象交付金をその競輪の開催の停止に必要な経費に充てようとする競輪施行者は、経済産業省令で定めるところにより、次に掲げる事項を記載した書類を添付して、あらかじめ、経済産業大臣に協議し、その同意を得なければならない。

一 競輪の開催を停止する期間
二 競輪の開催の停止に必要な経費の総額
三 前号の経費の一部に充てようとする特例対象交付金の額
四 その他経済産業省令で定める事項

前項の規定による協議は、当該競輪施行者の議会の議決を経て、特例期間の終了後一年以内にしなければならない。

経済産業大臣は、第二項の協議があつた場合において、同項第三号の額の特例対象交付金をその競輪の開催の停止に必要な経費に充てることが適当であると認めるときは、同項の同意をするものとする。

第二項の規定による同意を得て競輪の開催を停止した競輪施行者が再び競輪を開催しようとするときは、日本自転車振興会に対し、第一項の規定により競輪の開催の停止に必要な経費に充てることとした特例対象交付金に相当する金額について、第二項の規定による同意を得た日からその支払の日までの期間に応じ、年五分の割合で計算した金額を加算し

て交付しなければならない。

第十條の三第二項及び第三項の規定は、第二項の規定による同意について準用する。

第十二條の十六第一項中「左の」を「次の」に改め、同項第五号中「その他の機械」を削り、「貸付を貸付け」に改め、同項第八号中「受入」を「受入れ」に改め、同項第九号中「の外」を「のほかに」改める。

第十二條の十八第二項中「左の」を「次の」に改め、同項第四号中「その他の機械」を削り、「貸付を貸付け」に改め、同項第六号中「の外」を「のほかに」改める。

第十七條を削り、第十六條の三を第十七條とする。

第十八條中「左の」を「次の」に、「一」を「い」に、「五十万円」を「五百万円」に改める。

第十九條中「左の各号の一」を「次の各号のいずれかに」に、「三十万円」を「三百万円」に改め、同条第一号中「一」を「い」に改める。

第二十條中「左の」を「次の」に、「一」を「い」に、「十万円」を「百万円」に改める。

別表第一（第十條関係）

売上金の額	日本自転車振興会に交付すべき金額
三億六千万円以上四億八千万円未満	売上金の額の千分の十。ただし、売上金の額の千分の九百六十が三億六千万円未満となるときは、当該売上金の額と三億六千万円との差額の千分の二百五十
四億八千万円以上六億円未満	売上金の額の千分の十三。ただし、売上金の額の千分の九百四十八が四億八千万円未満となるときは、当該売上金の額と四億六千万円との差額の千分の二百五十
六億円以上十二億円未満	売上金の額の千分の十五。ただし、売上金の額の千分の九百四十が五億六千万円未満となるときは、当該売上金の額と五億六千万円との差額の千分の二百五十
十二億円以上	売上金の額の千分の十七。ただし、売上金の額の千分の九百三十二が十一億二千八百万円未満となるときは、当該売上金の額と十一億二千八百万円との差額の千分の二百五十

第二十一條中「譲受」を「譲受け」に、「五十万円」を「五十万円」に改める。

第二十一條の二中「十万円」を「百万円」に改める。

第二十二條中「左の」を「次の」に、「一」を「い」に、「三万円」を「三十万円」に改める。

第二十二條の二中「前六條」を「第十八條から前条まで」に、「罰する外」を「罰するほか」に改める。

第二十三條中「賄」を「賄賂」に、「因つて」を「よつて」に改める。

第二十四條及び第二十五條中「賄」を「賄賂」に改める。

第二十六條第一項中「賄」を「賄賂」に、「申込」を「申込み」に、「三十万円」を「三百万円」に改める。

第二十七條中「二十万円」を「百万円」に改める。

第二十八條中「十万円」を「百万円」に改める。

第二十九條中「左の各号」を「次の各号のいずれかに」に、「三万円」を「二十万円」に改める。

第三十條中「十万円」を「百万円」に改める。

別表第一及び別表第二を次のように改める。

別表第二(第十条関係)

売上金の額	日本自転車振興会に交付すべき金額
三億円以上四億円未満	当該売上金の額と三億円との差額の千分の二十四
四億円以上五億円未満	二百四十万円に、当該売上金の額と四億円との差額の千分の十二を加算した金額
五億円以上十億円未満	三百六十万円に、当該売上金の額と五億円との差額の千分の十四を加算した金額
十億円以上十五億円未満	千六十万円に、当該売上金の額と十億円との差額の千分の十六を加算した金額
十五億円以上	千八百六十万円に、当該売上金の額と十五億円との差額の千分の十八を加算した金額

(自転車競技法の一部改正)

第二条 自転車競技法の一部を次のように改正する。

第一条第二項中「指定市町村」を「指定市町村」に改め、同条第二項中「あたりを」を「あたり」に、「附する」を「付する」に改め、同条第三項中「競輪を」を「競輪施行者」に改め、同条第五項中「競輪施行者」を「競輪施行者」に、「車券」を「車券」に改め、同条第六項を次のように改める。

競輪施行者は、経済産業省令で定めるところにより、次に掲げる事務を他の地方公共団体、自転車競技会又は私人(第一号に掲げる事務にあつては、自転車競技会に限る。)に委託することができる。この場合においては、同号に掲げる事務であつて経済産業省令で定めるものは、一括して委託しなければならない。

一 競輪に出場する選手及び競輪に使用する自転車の競走前の検査、競輪の審判その他の競輪の競技に関する事務

二 車券の発売又は第九条の規定による払戻金若しくは第九条の第五項の規定による返還金の交付(以下「車券の発売等」という。)に関する事務

三 前二号に掲げるもののほか、競輪の実施に関する事務(経済産業省令で定めるもの

を除く。)

第三条第二項中「聞かなければ」を「聴かなければ」に改め、同条第五項中「競輪場」を「競輪場」に改め、同項ただし書中「但しを」を「ただし」に改め、同条第六項中「附する」を「付する」に改める。

第四条第一項中「車券の発売又は第九条の規定による払戻金若しくは第九条の三の規定による返還金の交付(以下「車券の発売等」という。)」を「車券の発売等」に改め、同条第三項中「場外車券売場」を「場外車券売場」に改め、同条第四項中「前条第八項」を「同条第八項」に改める。

第十条第三項及び第四項を削る。

第十二条の十五第二項中「競輪に関する業務」を「競輪に関する業務」に、「聞かなければ」を「聴かなければ」に改め、同条第三項中「聞かずに」を「聴かずに」に改め、同条第四項中「聞かなければ」を「聴かなければ」に改め、同条第五項中「の外」を「のほか」に改める。

第十三条の九第一項中「左の」を「次の」に、「第一条第六項前段」を「第一条第六項第三号」に、「(を行なう)」を「(を行う)」に改め、同項第一号を次のように改める。

一 競技関係事務(第一条第六項第一号に掲げる事務をいう。第十四条の二において同

じ)を行うこと。

第十三条の九第一項第二号から第四号まで及び第二項中「(を行なう)」を「(を行う)」に改める。

第十四条の二中「出場又は」を「出場」に改め、「貸借」の下に「又は競技関係事務の委託」を加える。

別表第三を削る。

(小型自動車競走法の一部改正)

第三条 小型自動車競走法(昭和二十五年法律第二百八号)の一部を次のように改正する。

第六条の次に次の一条を加える。

(場外車券売場)

第六条の二 勝車投票券の発売又は第十二条の規定による払戻金若しくは第十四条第四項の規定による返還金の交付(以下「勝車投票券の発売等」という。)の用に供する施設を小型自動車競走場外に設置しようとする者は、経済産業省令の定めるところにより、経済産業大臣の許可を受けなければならない。当該許可を受けて設置された施設を移転しようとするときも、同様とする。

2 経済産業大臣は、前項の許可の申請があつたときは、申請に係る施設の位置、構造及び設備が経済産業省令で定める基準に適合する場合に限り、その許可をすることができる。

3 小型自動車競走場外における勝車投票券の発売等は、第一項の許可を受けて設置され又は移転された施設(以下「場外車券売場」という。)でなければならない。

4 第五条第六項及び第七項の規定は第一項の許可に、同条第八項及び第九項の規定は場外車券売場に準用する。

第十一条中「左の」を「次の」に、「(一)」を「(一)に」に改め、同条第三号中「勝車投票券の発売又は第十二条の規定による払戻金若しくは第十四条の規定による返還金の交付」を「勝車投票券の発売等」に改める。

第十六条中「左の各号」を「次に」に改め、同条に次の一項を加える。

2 前項の規定による交付金は、小型自動車競走の開催ごとに、その終了した日から三十日を超えない範囲内において経済産業省令で定める期間内に交付しなければならない。

第十七条の二中「(を行なう)」を「(を行う)」に改め、同条を第十七条の七とし、第十七条の次に次の五条を加える。

(交付金の特例)

第十七条の二 小型自動車競走施行者は、次の各号のいずれにも該当することにより第十六条第一項第一号又は第二号の規定による交付金(以下この条から第十七条の四まで及び第十七条の六において単に「交付金」という。)の交付を第十六条第二項に規定する期間内に行うことが著しく困難なときは、同項の規定にかかわらず、当該交付金の交付の期限を延長することができる。

一 その小型自動車競走の事業の収支が著しく不均衡な状況にあり、又は著しく不均衡な状況となることが確実であると見込まれること。

二 その小型自動車競走の事業の収支が著しく不均衡な状況が引き続き一年以上で経済産業省令で定める期間継続することが見込まれること。

2 前項の場合において、当該交付金の交付の期限を延長しようとする小型自動車競走施行者は、経済産業省令で定めるところにより、次に掲げる事項を記載した書類を添付して、あらかじめ、経済産業大臣に協議し、その同意を得なければならない。

一 その交付の期限の延長をしようとする措置を講ずる期間(以下「特例期間」という。)

二 特例期間においてその交付の期限の延長をしようとする交付金の額の見込み

三 前号の交付金の延長後の交付の期限(以下「特例期限」という。)

4 その他経済産業省令で定める事項

3 特例期間は、三年を超えないことができる

ものとし、特例期限は、特例期間の終了の日の翌日から起算して十年を超えることができないものとする。

4 第二項の規定による協議をしようとする小型自動車競走施行者は、経済産業省令で定めるところにより、その小型自動車競走の事業の収支の状況及びその改善に必要な方策その他の経済産業省令で定める事項を定めた事業収支改善計画を作成し、当該小型自動車競走施行者の議会の議決を経て、経済産業大臣に提出しなければならない。

第十七条の三 経済産業大臣は、前条第二項の協議があつた場合において、次の各号のいずれにも該当する場合に限り、同項の同意をするものとする。

一 その小型自動車競走の事業の収支が前条第一項各号のいずれにも該当すること。

二 事業収支改善計画の確実な履行を通じて、特例期間の終了後における小型自動車競走の事業の収支の改善及びこれによる交付金の安定的な交付が見込まれること。

2 経済産業大臣は、前条第二項の規定による同意をしようとするときは、あらかじめ、産業構造審議会の意見を聴かなければならぬ。

3 経済産業大臣は、前条第二項の規定による同意をしたときは、遅滞なく、日本小型自動車振興会に通知するものとする。

第十七条の四 小型自動車競走施行者は、第十七条の二の規定により交付金の交付の期限を延長してもなお特例期限内に当該交付金を交付することが著しく困難なときは、特例期間内において、当該交付金の特例期限を更に延長することができる。この場合においては、延長後の期限は、特例期限の翌日から起算して三年を超えない範囲内で定めなければならない。

2 第十七条の二第二項及び第四項並びに前条の規定は、前項の期限の延長について準用する。

る。

第十七条の五 第十七条の二第二項(前条第二項において準用する場合を含む。)の規定による同意を得た小型自動車競走施行者は、当該同意に係る事業収支改善計画に従つて小型自動車競走の事業を実施しなければならない。

第十七条の六 小型自動車競走施行者は、第十七条の二又は第十七条の四の規定により交付金の交付の期限を延長した場合において、なお特例期限(同条の規定により特例期限を延長した場合にあつては、その延長後のもの。以下同じ。)内に当該期限の延長の対象となつてゐる交付金(以下「特例対象交付金」という。)を交付することが著しく困難であり、かつ、一年以上の期間を定めて小型自動車競走の開催を停止するときは、第十六条第一項の規定にかかわらず、当該特例対象交付金の全部又は一部をその小型自動車競走の開催の停止に必要な経費に充てることができる。

2 前項の場合において、当該特例対象交付金をその小型自動車競走の開催の停止に必要な経費に充てようとする小型自動車競走施行者は、経済産業省令で定めるところにより、次に掲げる事項を記載した書類を添付して、あらかじめ、経済産業大臣に協議し、その同意を得なければならない。

一 小型自動車競走の開催を停止する期間
二 小型自動車競走の開催の停止に必要な経費の総額
三 前号の経費の一部に充てようとする特例対象交付金の額
四 その他経済産業省令で定める事項

3 前項の規定による協議は、当該小型自動車競走施行者の議会の議決を経て、特例期間の終了後一年以内にしなければならない。

4 経済産業大臣は、第二項の協議があつた場合において、同項第三号の額の特例対象交付金をその小型自動車競走の開催の停止に必要な経費に充てることが適当であると認めると

きは、同項の同意をするものとする。

5 第二項の規定による同意を得て小型自動車競走の開催を停止した小型自動車競走施行者が再び小型自動車競走を開催しようとするときは、日本小型自動車競走の開催の停止に必要となる金額に充てようとした特例対象交付金に相当する金額について、第二項の規定による同意を得た日からその支払の日までの期間に及び、年五分の割合で計算した金額を加算して交付しなければならない。

6 第十七条の三第二項及び第三項の規定は、第二項の規定による同意について準用する。
第十九条の十六第一項中「左の業務を行なう」を「次の業務を行なう」に改め、同項第一号及び第三号中「行なう」を「行う」に改め、同項第五号を削り、同項第六号を同項第五号とし、同項第七号を同項第六号とし、同項第八号中「第十八条第一項」を「行なう」を「行う」に改め、同項を同項第七号とし、同項第九号を同項第八号とし、同項第二項中「前項第九号」を「前項第八号」に、「行なう」を「行う」に改める。
第十九条の十七中「第十六条第一号又は」を「第十六条第一項第一号又は」に、「左の各号」を「次に」に改め、同条第一号中「第十六条第一号」を「第十六条第一項第一号」に改め、「及び第六号」を削り、同条第二号中「第十六条第二号」を「第十六条第一項第二号」に、「前条第一項第七号」を「前条第一項第六号」に改める。
第十九条の十八第二項中「左の」を「次の」に改め、同項第四号を削り、同項第五号を同項第四号とし、同項第六号を同項第五号とする。
第二十條の九第一項中「左の」を「次の」に、「を行なう」を「を行う」に改め、同項第一号中「行なう」を「行う」に改め、同項第二号を次のように改める。

二 勝車投票券の発売等を行うこと。
第二十條の九第一項第三号及び第四号並びに第二項中「行なう」を「行う」に改める。

第二十一条第一項中「秩序」の下に「場外車券売場を設置している場合にあつては、場外車券売場における秩序を含む。以下同じ。」を加え、同条に次の一項を加える。

3 場外車券売場の設置者は、その場外車券売場の位置、構造及び設備を、第六條の二第二項の経済産業省令で定める基準に適合するよう維持しなければならない。
第二十一条の二中「又は小型自動車競走場」の下に「若しくは場外車券売場」を加え、「小型自動車競走場」を「小型自動車競走場又は場外車券売場」に改める。
第二十一条の三第一項中「基く」を「基づく」に改め、同条第二項中「小型自動車競走場」の下に「若しくは場外車券売場」を加え、「取消」を「取消し」に改め、同条中「小型自動車競走場」の下に「又は場外車券売場」を、「第五條第一項」の下に「又は第六條の二第一項」を加える。
第二十一条第一項中「小型自動車競走場」の下に「若しくは場外車券売場」を加える。
第二十四条中「左の」を「次の」に、「一」を「いずれかに」に、「五十万円」を「五百万円」に改める。
第二十五条中「左の各号の一」を「次の各号のいずれかに」に、「三十万円」を「三百万円」に改め、同条第一号中「一」を「いずれかに」に改める。
第二十六条中「左の」を「次の」に、「一」を「いずれかに」に、「十万円」を「百万円」に改める。
第二十七条中「譲受を」を「譲受け」に、「五万円」を「五十万円」に改める。
第二十七条の二中「十万円」を「百万円」に改める。
第二十七条の三中「左の」を「次の」に、「一」を「いずれかに」に、「三万円」を「三十万円」に改

める。
第二十七条の四中「前六条を」を「第二十四条から前条まで」に、「罰する外を」を「罰するほか」に改める。
第二十八条中「賄ろを」を「賄路」に、「因つてを」を「よつて」に改める。
第二十九条及び第三十条中「賄ろを」を「賄路」に改める。
第三十一条第一項中「賄ろを」を「賄路」に、「申

込を」を「申込み」に、「三十万円を」を「三百万円」に改める。
第三十二条中「二十万円を」を「二百万円」に改める。
第三十三条中「十万円を」を「百万円」に改める。
第三十四条中「左の各号に」を「次の各号のい

ずれかに」に、「三万円を」を「二十万円」に改め、同条第三号中「行なつたを」を「行つたに改める。
第三十五条中「一万円を」を「十万円」に改める。
別表第一及び別表第二を次のように改める。

別表第一（第十六条関係）

売上金の額	日本小型自動車振興会に交付すべき金額
三億六千万円以上四億八千万円未満	売上金の額の千分の十。ただし、売上金の額の九百六十が三億六千万円未満となるときは、当該売上金の額と三億六千万円との差額の千分の二百五十
四億八千万円以上六億円未満	売上金の額の千分の十三。ただし、売上金の額の九百四十八が四億八千万円未満となるときは、当該売上金の額と四億六千八百万円との差額の千分の二百五十
六億円以上十二億円未満	売上金の額の千分の十五。ただし、売上金の額の九百四十が五億六千八百八十万円未満となるときは、当該売上金の額と五億六千八百八十万円との差額の千分の二百五十
十二億円以上	売上金の額の千分の十七。ただし、売上金の額の九百三十二が十一億二千八百万円未満となるときは、当該売上金の額と十一億二千八百万円との差額の千分の二百五十

別表第二（第十六条関係）

売上金の額	日本小型自動車振興会に交付すべき金額
三億円以上四億円未満	当該売上金の額と三億円との差額の千分の二十四
四億円以上五億円未満	二百四十万円に、当該売上金の額と四億円との差額の千分の十二を加算した金額
五億円以上十億円未満	三百六十万円に、当該売上金の額と五億円との差額の千分の十四を加算した金額
十億円以上十五億円未満	千六十万円に、当該売上金の額と十億円との差額の千分の十六を加算した金額
十五億円以上	千八百六十万円に、当該売上金の額と十五億円との差額の千分の十八を加算した金額

（小型自動車競走法の一部改正）
第四条 小型自動車競走法の一部を次のように改正する。

第三条第一項中「小型自動車競走施行者」を「小型自動車競走施行者」に改める。
第四条を次のように改める。

（小型自動車競走の実施事務の委託）

第四条 小型自動車競走施行者は、経済産業省令で定めるところにより、次に掲げる事務を他の地方公共団体、小型自動車競走会又は私人（第一号に掲げる事務にあつては、小型自動車競走会に限る。）に委託することができる。この場合においては、同号に掲げる事務であつて経済産業省令で定めるものは、一括して委託しなければならない。

一 小型自動車競走出場する選手及び小型自動車競走に使用する小型自動車の競走前の検査、小型自動車競走の審判その他の小型自動車競走の競技に関する事務
二 勝車投票券の発売又は第十四条の規定による払戻金若しくは第十四条第四項の規定による返還金の交付（以下「勝車投票券の発売等」という。）に関する事務

三 前二号に掲げるもののほか、小型自動車競走の実施に関する事務（経済産業省令で定めるものを除く。）
第六条の二第一項中「勝車投票券の発売又は第十四条の規定による払戻金若しくは第十四条第四項の規定による返還金の交付（以下「勝車投票券の発売等」という。）を」を「勝車投票券の発売等」に改める。

第十七条を削る。
第十七条の二第一項中「第十六条第一項第一号を」を「前条第一項第一号に」、「第十七条の四」を「第十七条の三に」、「第十七条の六」を「第十七条の五に」、「第十六条第二項を」を「前条第二項に改め、同条を第十七条とする。

第十七条の三を第十七条の二とする。
第十七条の四第一項中「第十七条の二を」を「第十七条」に改め、同条第二項中「第十七条の二第二項を」を「第十七条第二項に改め、同条を第十七条の四とする。

十七条」に改め、同条第二項中「第十七条の二第二項を」を「第十七条第二項に改め、同条を第十七条の三とする。

第十七条の五中「第十七条の二第二項を」を「第十七条第二項に改め、同条を第十七条の四とする。

第十七条の六第一項中「第十七条の二」を「第十七条」に、「第十七条の四」を「第十七条の三」に改め、同条第六項中「第十七条の三第二項を」を「第十七条の二第二項に改め、同条を第十七条の五とする。

第十七条の七を第十七条の六とする。

第十九条の十五第二項中「小型自動車競走に関する業務」を「小型自動車競走に関する業務」に、「きかなければを」を「聴かなければ」に改め、同条第三項中「行なうを」を「行う」に、「きいてを」を「聴いて」に改め、同条第四項中「きかなければを」を「聴かなければ」に改める。

第二十条の九第一項中「第四条前段を」を「第四条第三号」に改め、同項第一号を次のように改める。

一 競技関係事務（第四条第一号に掲げる事務をいう。第二十一条の二において同じ。）を行うこと。

第二十一条の二中「出場又は」を「出場」に改め、「貸借」の下に「又は競技関係事務の委託」を加える。
別表第三を削る。

附則

（施行期日）

第一条 この法律は、公布の日から起算して一年を超えない範囲内において政令で定める日から施行する。ただし、次の各号に掲げる規定は、当該各号に定める日から施行する。

一 第一条中自動車競走法別表第一及び別表第二の改正規定、第三条中小型自動車競走法別表第一及び別表第二の改正規定並びに次条及び附則第七條の規定 平成十四年四月一日又はこの法律の公布の日から起算して一日

二 第二条及び第四条の規定並びに附則第五条の規定 公布の日から起算して一年六月を超えない範囲内において政令で定める日

(競輪又は小型自動車競走に係る交付金の金額に関する経過措置)

第二条 前条第一号に掲げる規定の施行の日前に開催された競輪又は小型自動車競走及び一回の開催が同日の前後にまたがっている競輪又は小型自動車競走に係る交付金の金額については、なお従前の例による。

(日本自転車振興会が行う資金の貸付けに係る経過措置)

第三条 この法律の施行前に第一条の規定による改正前の自転車競技法第十二条の十六第一項第五号の規定により日本自転車振興会が締結した貸付契約に係る貸付金については、なお従前の例による。

(小型自動車競走法に基づく場外車券売場の設置の許可に関する経過措置)

第四条 この法律の施行前に第三条の規定による改正前の小型自動車競走法第二十三条の規定に基づく小型自動車競走法施行規則(昭和二十五年通商産業省令第四十六号)第五条第一項の承認を受けて設置された場外車券売場でこの法律の施行の際現に存するものは、第三条の規定による改正後の小型自動車競走法第六条の二第一項の許可を受けて設置された場外車券売場とみなす。

(競輪又は小型自動車競走の実施事務の委託に関する経過措置)

第五条 附則第一条第二号に掲げる規定の施行の日前に開催された競輪又は小型自動車競走及び一回の開催が同日の前後にまたがっている競輪又は小型自動車競走の実施に関する事務の委託並びに当該委託に係る交付金の交付については、なお従前の例による。

(罰則に関する経過措置)

第六条 この法律の施行前にした行為に対する罰則の適用については、なお従前の例による。

(政令への委任)
第七条 附則第二条から前条までに定めるもののほか、この法律の施行に関し必要な経過措置は、政令で定める。

理由

近年の競輪及び小型自動車競走をめぐる環境の変化にかんがみ、競輪及び小型自動車競走の実施に関する事務の委託に係る規制を緩和するとともに、施行者が日本自転車振興会及び日本小型自動車振興会に交付すべき交付金の金額を改め、その交付が著しく困難な施行者について交付の期限の特例を設ける等の措置を講ずる必要がある。これが、この法律案を提出する理由である。

平成十四年三月二十六日印刷

平成十四年三月二十七日発行

衆議院事務局

印刷者 財務省印刷局

E