

生活衛生関係営業に係る税制及び融資制度活性化方策
検討ワーキンググループ

第2回議事録

厚生労働省健康局生活衛生課

第2回生活衛生関係営業に係る税制及び融資制度活性化方策検討WG議事次第

日 時：平成23年5月18日（水）13:00～15:54

場 所：経済産業省別館 共用1107会議室

1. 開 会

2. 議 題

- (1) 生活衛生関係営業を取り巻く状況について
- (2) 生活衛生関係営業税制の活性化方策について
- (3) 生活衛生融資制度の活性化方策（手続きの簡素化等）について
- (4) その他

3. 閉 会

○山内課長補佐 開始の時間を過ぎておりますので、これから第2回「生活衛生関係営業に係る税制及び融資制度活性化方策検討ワーキンググループ」を開催させていただきます。

本日は、大変お忙しい中、当ワーキンググループに御出席いただきまして、誠にありがとうございます。

本日は、久保構成員から、欠席される旨の御連絡をいただいております。

会議を始めます前に、これから若干気温が上がるかもしれませんので、上着の方を、省エネ等で、脱いでいただいておりますので、よろしく願いいたします。

それでは、お手元の資料の確認をさせていただきます。

議事次第、構成員名簿、座席表、配付資料一覧。

資料1、高橋構成員提出資料「日本の中小企業と、生活衛生関係営業の特色」。

資料2、「生活衛生関係営業を取り巻く状況について」。

資料3、「平成23年度・税制改正に関する建議書」。

資料4、「全国生活衛生同業組合連合会の税制要望の状況について」。

資料5、「増田構成員提出資料」。

資料6、山岡構成員提出の「生活衛生融資制度の問題点と改善方策案」。

資料7、「生活衛生資金貸付の実績－貸付規模と実績の推移」。

資料8、「生活衛生貸付における『東日本大震災復興特別貸付』の制度概要」。

資料9、「今後の議論の進め方（案）」。

参考資料1、「生活衛生関係営業に係る税制及び融資制度活性化方策検討ワーキンググループ第1回議事録」。

参考資料2、「東日本大震災への税制上の対応（第一弾）（国税）」。

参考資料3、「東日本大震災への税制上の対応（地方税・第一弾）」。

参考資料4、国税庁の「東日本大震災により被害を受けた場合の税金の取扱い（法人用）」。

参考資料5、「東日本大震災への税制上の対応（新聞記事）」。

参考資料6、「振興計画を未作成の生活衛生同業組合に対する指導について」。

参考資料7、「平成23年度補正予算の概要」。

参考資料8、「生活再建・事業再建ハンドブック」5月12日（木）発行

参考資料9、「仮施設整備事業ガイドブック（中小企業庁）」。

参考資料10、「仮施設整備事業（新聞記事）」。

資料及び参考資料につきましては以上でございます。欠落の資料がございましたら、事務局までお願いいたします。

よろしいでしょうか。

それでは、議事を進行いたします前に、当課の生活衛生課長より、御挨拶を申し上げます。

○堀江生活衛生課長 御挨拶といたしますか、皆さん、どうもありがとうございます。

3月18日に本来開かれるべきだったものが、何と、今日は5月18日ですかね。2か月、

震災の関係でちょっと延び延びになりまして、皆様には、これから先、やはり概算要求に向けての検討というのが前提になっていますので、いろいろと集中的な御議論をお願いしたいと思います。今日、何人かの方にプレゼンテーションみたいな、発言を少しまとめて発表していただくような格好も考えてございますけれども、また次回もほかの方からもいろいろと発言いただければと思っておりますし、よろしくお願いたします。

○山内課長補佐 それでは、議事進行につきましては芳賀座長によりしくお願いたしますが、高橋先生、一番手でプレゼンテーションしていただくことになっておりますけれども、先生、受付はされているのですが、こちらにまだおいでいただけておりませんので、順番を、中村構成員の方からということで、座長の方で進行の方をよろしくお願いたします。

○芳賀座長 皆様、こんにちは。今、堀江課長からもございましたように、第2回といたしましても、随分とあいてしましまして、時間があいただけではなくて、震災という大きなことがあります、1回目と2回目で、何か、大げさかもしれませんけれども、ちょっと世界が変わってしまったような状況の中ですので、連続性を確保するというのは難しいのですけれども、第1回、私も随分記憶があやふやになっていますけれども、検討会で、第一次提案ですか、提言ですか、それに盛り込まれていた新しい融資制度について御検討いただいたのですけれども、まだまだ、特に手続などの面で、活性化のためには問題、課題多いであろうという御意見をいただきました。今回は、税制及び融資について、これを活性化していくための問題点、それを阻害している問題点と、更に活性化していくための課題を具体的に検討していく、明らかにしていくということが今日の課題なのかなと思っております。そして、次回、関係者をお呼びしてヒアリングをさせていただきます。それに向けて、我々、構成員間でのある種の問題についての共通認識をつくっていくというのが今日のポイントかなと考えております。

それでは、早速議事に入りしたいと思います。先ほど御紹介ありましたように、今日は、4人の構成員の方から資料提出いただいております、それについてプレゼンテーションをいただきまして、それを手がかりにして、皆さんからさまざまな観点から御意見をちょうだいしたいと思います。活発な御議論、どうぞよろしくお願いたします。

それでは、ちょっと議題の順番を変更いたしまして、2番の「生活衛生関係営業税制の活性化方策について」から議論をスタートしていきたいと思っております。この議題につきまして、中村構成員から資料提出いただいております。これに基づいてプレゼンテーションしていただきたいと思っております。その後、事務局で準備している、生活衛生同業組合連合会の税制改正要望状況及び東日本大震災への税制上の対応について、事務局から説明をお願いします。

それでは、中村構成員からどうぞよろしくお願いたします。

○中村構成員 私どもで用意できたのが、日税連の方の資料で、事務局からお願いしました税制改正に関する建議書、あるいは今回の震災に向けての延納関係、それから調査関係

の問題、申告期限の延長、雑損控除の繰入ということが非常に早い対応ができたわけです。

3月11日、東京に我々泊まっております、すぐに東京会では、あるいは日税連と力合わせて、12日に国税局への対応をやりました。その結果が、阪神・淡路に比較して、すごいスピーディな国税庁の対応ができたということで、納期限の延長等々含めたところで、私どもの提出資料の建議書の15ページでございますが、12日に野田大臣と川北長官に対する緊急要望書を出しました。これはあくまでも、今回の生活関係ではなくて、広く国民のためにということで出したところでございます。

その結果を受けて、16ページに、要望事項ということで、日税連合会から出したものとりまとめたものがこれでございます。その中で、今回の生活関係等は、明確なもの、このためにやったというよりも、全般的なものという形で提言をしております。税理士法だけが税制の建議ができるという法律規定になっておりまして、弁護士法にも会計士法にもない、税理士法であるがゆえに、この要望を出して建議をしたところでございます。それで、この表紙につきましては、税制改正の建議というのは毎年行っているところでございますが、これでも行っているところでございます。

かくいう私も、実は住まいが茨城県の桜川市というところでございまして、150軒の文化財を有するまちで、誇りにしておったのですが、約1,000軒のうちの屋根が崩れました。それから、我が本宅もそうですが、元禄時代の倉庫が崩れるというようなことで、被災者の一人としてそういうのは見ているわけですが、特に茨城の場合は震災における被災が一番強かったのではないかと。日立、常陸太田、大洗、鹿島、太平洋沿岸のクライアントを見て歩きますと、生活をどうするかという基盤、津波が起きた方がスポットライトを浴びているのですが、実際の震災のダメージは茨城もかなり多いのではないかなあとということで、早速、副知事と、委員をやっています関係でお会いして話をしたのですが、大変な問題が起きているなあとということで、税制の中で、売り上げがあって初めて納税の猶予なのですが、もう売り上げがないだろうということ。特に東北地方もそうですが、この間行ってまいりましたが、売り上げ、生活基盤そのものがもうないという形で、我が税理士会はどうあるべきか、中小企業どうあるべきかというような物事のとらえ方をしなくてはいけない。

東京にいますと、震災が終われば復活ということですがけれども、もう生活基盤がないということで考えておりまして、そしてクリーニング屋の人たちとの会合をしました。預かった品物をどうしますかということ。これは非常に大変な問題ですが、震災だからもういいんだということもあると思うのですが、それらの問題も、損害賠償を含めたところも、今はゼロでございますけれども、おいおい出てくるのではないかなあというのを、日立、那珂湊、大洗、それから鉾田の人たちとの会合で事情聴取をしたわけでございますが、この税制で救える面と、やはり国の力をかりなくてはいけないという面と分けて考えていかなくては行けないかなあ。

併せて、震災によってつぶれた家は、はっきり言って直してないからつぶれると僕は思

っております。ですから、そこまで全部国で面倒見る必要があるのかなあと。文化財 150 軒の中で我が家だけがつぶれなかったのでございますが、ふだん直しているからだと僕は行政にも言った。直してないで文化財になった家はつぶれるのは当然。厳しい判断もしていくべきではないかと思うので、国の力ですべて救済ということはちょっといかがなものか。どうしても必要悪的なものの救済はするけれども、今まで御自分が努力をしてないような家屋の損傷は、御自分の負担で直すべきであるということを考えております。

それからもう一つが仮設住宅ですけれども、これが今、300 万、400 万と非常に値上がりしているのです。我が茨城県の場合に、ちょっと長くなりますが、税制の問題で話のですが、小貝川の第二はんらんがあったときに、まちを移設してしまうということを時の建設大臣の中村喜四郎先生にお願いして、80 軒ばかり移動しました。仮設費用が一切かからなかった分だけ、立派なまちとして、今、残っているわけですね。ですから、今回、仮設で何万戸、何万戸と言いますけれども、逆に今、全国の旅館に点在をさせて、新しいニュータウンをつかって、仮設住宅にかかる莫大な費用を見直してみたらどうなのかなあとということも考えているところです。税制とは全く関係ない話で恐縮でございますが、そういう大きなスタンスを、やはり国は、霞が関は持っていかなくてはいけないのではないかな。場当たり的な仮設住宅を何万戸つくって何兆円のお金かけても、しょせんはごみが出るだけなのですね。

ですから、もう一つ発展的なものの見方、あるいはニュータウンをつくることによる新しい活性化ということを、一つの遷都みたいな発想を、この場合だから、天下の霞が関から発信したらどうなのかなあと。田舎代議士に任しておくと、我が町、我が村みたいな発想ばかりしか出てきませんので、今回、何十メートルの津波を受けて被災を受けなかった地域もあるわけです。それはやはり先輩たちが学んだことをやっているから被災をこうむらなかった。今回、これを一つの大きな教訓にして、沿岸には住まないという形でニュータウンをつかっていったらどうかと。東京から行った何件かの進出企業は一切被災がないわけです。そういう学ぶところを学んで、従来と同じ仮設を従来の居住地につくるという発想だけではいかがなものか。生活衛生とは全く関係ない話で恐縮ですが、東北地方へ行って見て、この目で見て、誰にも言われなくて、子どもたちと行って見てきた結果ですが、この際はこれを、ピンチをチャンスにするには、新しい過疎化が起きている東北地方の活性化に結びつけるようなまちづくりを考えてみる必要があるのではないかなと思います。

その中で、税制としては、過去の古いものを一次償却して、雑損控除等々をする、あるいは 22 年度の申告のおくれた段階で、23 年行うのですが、さかのぼって雑損控除等もする。震災法の特例法もできたという形で、国としてはできる税制的な要望に対しては対応するというようになっております。それから事業資産の買いかえ等もございまして。災害復旧についてもあらゆる対応を財務省としては行ってくると思っていますので、今までにないような税制の見直し等が僕はあると思いますので、この際ですから、今まで、不要不急で、

これはと思ったところの切り捨てをして、新しい発想のもとに、活性化といいますか、ニュータウンをつくることで全国的に広がっている過疎化が救えるのではないか。そのような発想をやっていかないと、今回の震災から学ぶ教訓はないのではないかなど。同じところに張りつける発想で仮設住宅云々だとかまちづくり云々ではいけないのではないかなどということを思います。

ちょっと駄弁になりましたけれども、そういうことがスタンスで建議していったらいいかなあというような、約7日間、東北地方を3回に分けて回ってきた結果のことで感じたところでございます。税制としては、これらを踏まえて、日本税理士連合会の池田会長、非常に積極的な方なので、建議を更に重ねていきたいと考えております。

プレゼンテーションになったかどうかわかりませんが、あとは御質問に答えていきたいと思っております。よろしく申し上げます。

○芳賀座長 ありがとうございます。確かに、この震災からの復興ということを考えますと、税制だけではということで、本当に大きくまちづくりといいますか、そういった観点からとらえ直すということは非常に重要かと思っております。

せっかくですので、御提出いただいた建議書の内容につきまして、生衛業関係の活性化方策について、関係する点、特にポイントとなる点がございましたら、それについて簡単にコメントをいただきたいと思うのですが、いかがでしょうか。

○中村構成員 まだ建議の段階でございまして、これは日本税理士政治連盟、山川会長、今月に入りまして全国の政治家の講演会の会議を開催していただきました。自民党、民主党から集まりまして、こういった災害を含めたところの税制の見直しを行うべきではないか、あるいは政治家と税理士の結びつき、どうあるべきなのかというテーマを考えております。企業財務、会計士の問題を含め、今、自民、民主党とのコンタクトをとっております。この建議をしておりますが、22年度の場合には、民主党が国税通則法の見直しを含め大多数の建議の要望を受け入れたものが出てきたと思っております。今回の23年度はそれを受けての建議書でございまして、まさに税理士会の要望とかなりのテーマ、要求額というか、要求項目が出ております。

例えば税理士法の改正についての問題を掲げております。1ページですね。これは厚生生活関係と余り結びつかないところでございますが、交際費課税、中小企業の場合を限定しますと、6ページでございます。交際費課税における交際費等の範囲の見直し、それから社会通念上の交際費の支出を原則として損金算入するとともに、定額控除の見直し、10%課税を即時廃止するという。それから少額減価償却資産の問題についても、取得価額を引き上げること。30万という引き上げ基準になったということ。それから同族会社の問題あるのですが、これはちょっと中小の税制に関連することで、12番の取引相場のない株式等の評価の適正化を図るということ、この3点が今回のテーマには該当すると考えております。

これが税理士会として22年度に要望し、23年度に実現したところでございます。これ

らは今回の生活関係の場合にはまさにぴったり合うテーマかなと思っております。あとは、中小企業のみならず、一般のに該当するところがございますので、見直しをしていただければ。その3点だけはあえて説明をさせていただきたいなと思って説明いたしました。

あと、座長の方で何か、これを述べろということであれば説明させていただきますけれども。

○芳賀座長 ありがとうございます。それでは、中村構成員の今の御発言について確認したい点がございましたら、お願いいたします。

よろしいですか。

それでは意見交換を、この後、事務局からの御説明の後にまとめてしたいと思いますので、次に、生活衛生同業組合連合会の税制改正要望状況及び東日本大震災への税制上の対応について、事務局から御説明をお願いいたします。

○山内課長補佐 それでは、御説明をさせていただきます。まず、資料4をごらんいただきたいと思えます。「全国生活衛生同業組合連合会の税制要望の状況について」という資料でございますが、こちらは4月に、生活衛生課と16業種の全国生活衛生同業組合連合会の方々の意見交換の場を持ちまして、いろいろ意見交換を行った中で、連合会の方々から税制要望についてあったものをまとめさせていただいたものでございます。

まず国税についてでございますが、法人税につきましては、麺類連合会から税率の引き下げという要望が出てございます。それから同じく法人税で、交際費課税における交際費等の範囲の見直しという要望につきまして、中華料理連合会、それから料理業連合会から要望が出ております。また、中小企業の交際費課税制度の延長、今、500万を600万という形になっておるわけですが、それを延長ということで要望が飲食業連合会から出されております。

また、所得税につきましては、麺類連合会の方から税率の引き下げという要望がございました。

相続税につきましては、公衆浴場業連合会から承継税制の拡充という要望が出されております。

消費税につきましては、麺類連合会から免税点及び簡易課税制度の適用限度額の引き上げという要望が出ております。また、中華料理連合会からは、消費税引き上げ時に飲食業に係る税率を食品等と同一の税率にしてほしいという要望がございました。また、公衆浴場連合会の方からは、軽減税率を創設してほしいという要望がございました。旅館ホテル連合会からは、消費税を外税という形で表示するということの要望が出されてございます。

それから地価税につきまして、工業連合会から撤廃してほしいという要望が出されてございます。

地方税につきましては、固定資産税について、工業連合会から減免ということの要望が出されておりますし、旅館ホテル連合会からは、固定資産税基準表、減価償却のための経過年数を短縮してほしいという要望が出されてございます。

資料4につきましては以上でございます。

続きまして、参考資料の方で、東日本大震災への税制上の対応についてということで、参考資料5の方で、4月から5月にかけての新聞の記事を切り抜きしたものを御用意させていただきます。

まず1ページでございますが、「被災者減税 幅広く」という表題で、4月19日の午前中の閣議で、東日本大震災の第1弾の支援税制の関連法案が閣議決定されたという記事でございます。その第1弾として、さまざまな国税、所得税、あるいは住民税、そういったものを軽減といったことが決められているわけですが、概要はこちらの表の方でございます。また、細かい資料につきましては、参考資料2、参考資料3として今日用意させていただきますので、ごらんいただければと思っております。

ちなみに、4月19日に閣議決定を行ったこの第1弾の関連法案につきましては、既に成立いたしております。

次、2ページ目、3ページ目のところで、復興税源についてということで新聞記事が出ております。4月29日、「復興財源を巡る税制論議」ということで、復興財源を所得税、あるいは法人税の増税という形で賄っていかうというような議論が出てきて、まだこれについては結論を見ていないと。5月4日の記事でも、2次補正ということで本格議論が始まっているわけですが、この財源ということについてはまだ明確な形での結論が出ていないという状況で進んでいるところでございます。

それから4ページ目でございますが、「被災者『減税』周知に走る」、これは国税庁の関係につきましては、5月5日、日経新聞の朝刊に出ていた記事でございますが、先ほど申しましたように、第1弾の支援税制の法案が通りまして、これについて被災地の方々に周知を図らなければいけないわけですが、避難所とか、多くではインターネットも使えない。ホームページとかにいろいろ内容は掲載しておりますけれども、それではなかなか周知が図れないということで、国税庁では、パンフレットを印刷したり説明会を被災地で行ったりということで減税の周知を図っている、そういった努力をしておられるということが記事となっております。

続きまして5ページ目でございますが、「税制改正法案 民主が修正検討」ということで、5月11日、日経新聞に出てございます。税制改正法案と申しますのは、法人実効税率の引き下げや相続税増税などといったことが盛り込まれているわけですが、この税制改正法案につきましては、参議院が、今、野党が多数ということで、可決の見通しが立っていないと。今後、審議がなかなか難航するのではないかと、今のところ棚ざらしになっているという状況をこの新聞で伝えてございます。

6ページでございますが、「11年度税収 減額補正へ」、こちらの中段より下のところ、「税制改正17年ぶり修正へ」という記事が5月12日の日経新聞に載っております。11年度の税制改正案につきましては、法人実効税率を5%下げると一方で、所得税の控除縮小や相続税の最高税率の引き上げなどという増税も含まれた内容になってございます。この

税制改正の決着については結論が更に先送りされる可能性があるということをこの新聞では伝えてございます。

7ページ目でございますが、5月13日の日経新聞の朝刊に、復興特区と。政府の方で、現在、東日本大震災復興特別措置法、仮称でございますが、これの要綱案がこの13日まとまったということで新聞の記事になってございます。この法案につきましては、復興計画に準じて税制上の優遇や規制緩和の特例を認めるということが書かれてございまして、復興推進にかかわる投資額に応じた法人税の税額控除や特別償却の措置が検討課題となっているところでございます。復興を進める組織への個人、企業の出資に応じた法人税や所得税を控除する案も浮上している。企業の税財政の負担を軽くすることで、被災地への投資をしやすくするというような内容が盛り込まれているところでございます。

また、隣の記事で要綱案が示されておりまして、税制上の特例措置、一番下のところ、下線を引いておりますが、復興推進に寄与する投資の税額控除、特別償却といったことが内容として書かれているところでございます。これにつきましても早期の成立をねらうということで、いろいろな法律でばらばらに出すということではなくて、一本化を図って速やかに成立させるという方向で、今、進める方向であるということをお知らせいたします。

済みません。先ほど1つ抜けましたが、国税庁が周知を図るという記事に関連いたしまして、参考資料4で、パンフレット一覧というものを今日資料でつけさせていただきます。

簡単でございますが、税制につきましては、事務局からの説明は以上でございます。

○芳賀座長 ありがとうございます。

やはり震災の影響で税制改正に関しても目玉の法人減税が先送りになるなどのいろいろな影響が出てきて難しいところだとは思いますが、中村構成員及び今の事務局の御説明を受けて意見交換を行いたいと思います。どなたからでも結構でございます。御意見、御質問等あれば、何でも結構ですので、どうぞ御発言いただきたいと思っております。いかがでしょうか。

○堀江生活衛生課長 生活衛生課長でございますけれども、ちょっと交通整理をさせていただこうかと思っております。

通常でまいりますと、夏の概算要求の時期に合わせまして税制改正要望をするということになってございます。それで、先ほど資料4のようなところで、各団体がこんなことを要望しているというのは、ある意味、大きな夢というか、こういうことができたらいいなあと思っているというようなものでございまして、それはよくないという意味ではなくて、それぞれの連合会、あるいは生活衛生同業者組合の皆さんの切実な思いではあるのですが、しかし、生活衛生の関係でそれがみんな実現して、あるいは生活衛生でない営業者さんたちの組合とか、あるいは会社とか、あるいは個人の希望をみんな聞いてやっていると、お金が幾らあっても足りませんし、税収は全然上がらなくなるということで

ざいまして、おのずから、そういうものの中で、こういう要望はいいではないかというようなものが少し集約されていった格好になって、あるいは、今まで税制の特別措置みたいな格好で認められているものは何とか守っていかなければいけないのではないかというようなものがあって、それを守るのが精いっぱいほとんど近いというような状況があるというのが実情でございまして、いろいろと資料4というところにありますのは、皆さん、どんなことが気になりますかと言われて出てきたものという位置づけで見ていただいたらと思うわけでございまして、一個一個まじめにここで審査していきましょうとかいうモードに入っていても余り効率的ではないということがございます。

それで、前回、芳賀座長から言われましたように、随分昔の話で、ほとんど記憶もはっきりしなくなってきましたということがあったわけですが、2月16日に、第1次報告書というものの御紹介をする中で、23年度税制改正大綱に関係して生活衛生関係で盛り込まれたものということで、共同利用施設が、例えばクリーニングの共同配送用の車ですとか、美容の会館ですとか、理容の会館に敷設の駐車場のいろいろな設備とかそのようなものについての特別償却、それを延長しましょうというのが認められましたという話を1つ出しました。それから、公害防止用設備という環境対策みたいなくの一環の中で、クリーニングについての特別償却制度というのがございまして、率は少し下がったのですが、相当に内容としては充実することができましたという報告を申し上げました。その2つが、ある意味、今年度の税制改正についてのいわば目玉だったわけですが、その法律はまだ通ってないというのがさっきの山内補佐からの説明でございました。

そのほかに、ホテル、旅館の固定資産税の評価が、要するに、ホテルはどんどんリノベーションしていかないとお客さんの離れが大きい。要するに、リノベーションのスピードが遅くなればなるほどお客さんの離れていくスピードが早くなってしまうみたいなことがあるのですよというような実証データを見せながら、固定資産税評価が、評価額としてはもうちょっと早く償却が進むようにする税制改正要望というのがあって、これは全くの新規の要望として出したわけですが、それは今年度ということであると認められなかったのだけれども、もう少し実態調査を行って、できるだけ速やかに検討を行いますという、ある意味の方向性の約束を得るところまでいったという戦果を得ておりまして、ただ、一般論で申し上げますと、集客をする、人に来ていただくとする施設というのは、ホテルだけでなく、デパートなんかもあるわけで、これはデパートとかと同じカテゴリーに入っているものをデパートよりも早く償却するようにしましょうという税制改正要望が、ある意味、一歩進んだわけですが、画期的と言え画期的なのです。そのような格好で1個話が進んでいますという状況でございます。

そのようなことをしていく、大体7月ぐらいには、どういうものを来年度要望していきましようかというようなことも企画していくというステージが1つ。それから、今ある税制で、先ほどの共同利用施設のようなもので、余り使われていないというのが実は実情と

してございまして、これをもっとこの生活衛生同業者組合の人たちに知っていただいで使っていただく。あるいは何が使いにくいのか、使いにくい実務上の問題があったらそこは直すことをやりましょうよという辺りの御議論も少しこの会議でいただければいいなどというのがもともとのこのワーキンググループの趣旨であったと思っております。

それで、更にその後、3月11日で、芳賀座長がおっしゃっていただいたように、この国がちょっと変わったみたいな感じになっていまして、今は、何をおいても、被災地、被災者対策という方を優先させようということがあって、このワーキンググループの親検討会などでは、特に生活衛生の関係の補助金、7億円ほどのものがあるわけですが、被災者対策、被災した営業者の方に対して行う事業に少し御支援を申し上げて、それで、被災した営業者に立ち上がっていただいで、被災地の再生復興に力を発揮していただこうというような格好でやりましょうという格好に今なっているというのが、この補助金の分野での、要するにこのワーキンググループでは話をする内容にはなっていないのですけれども、という状況にございまして、例えばこれは補助金とは関係ないのですが、今まで理容、美容というのはお店がないとやってはいけませんというのが大原則にあったわけですが、被災した営業者さんについては、避難所、あるいは仮設住宅で訪問していただいでやっていいですよという特例の通知を出しました。

こうした被災者対策ということで、税制なり融資なりというものがもし必要であれば、その部分もまたちょっと、もともとの検討の中身には入ってなかったわけですが、勿論、震災を予定してワーキンググループ始まったわけではありませんけれども、いろいろと御提言いただけたらと思います。

○芳賀座長 議論を整理していただいでありがとうございます。それでも、整理していただいても少し難しいなあとは思っています、まずは震災関連というのはすごく大切ですが、それは一旦置いておいた方がいいですね。

それでは、その中でも、今後の要望、今、要望の、これはあくまでも案ということで、これを要望する内容として確定しているわけでもないということですね。1つはだから、こういった要望を各業種ごとに、何かお気づきの点とか、あるいはアイデアなどありましたら挙げていただいたり、あるいは、もう一点、前回の第1回のワーキンググループで御紹介があったような、23年度の税制改正のところですね。もう既に改正されたものですね。共同利用施設に関する特別減税制度、これが利用がいま一つされなかったりするということですね。それについての問題点、あるいはこれを更に有効活用するための御意見、アイデアなどございましたらいただきたいと思っておりますけれども、いかがでしょうか。

○芋野構成員 どなたに聞けばいいのかわからないのですが、資料4、消費税の欄、全国中華料理組合連合会というところで、消費税引き上げ時の飲食業に係る税率を食料品と同一税率にしてほしいというような要望が載っているのですが、これはもう消費税の引き上げを是認するといったような感じなのですかね。

○堀江生活衛生課長 そういうことではなくて、議論がなされているけれども、仮に何ら

かの理由で消費税引き上げというような場合が出てきたときには、食料品はどうも差をつけて、一般の消費者といいますか、低所得者層なんかも購入するのに配慮して、余り上げないことになるというような話も出ているので、ラーメン屋のラーメンはそれと同じ扱いにしてよと、このような意味合いだと思います。

○芳賀座長 ほかにはいかがでしょうか。

○羽鳥構成員 座長、今、2番のことをやっているわけですね。

○芳賀座長 そうです。税制ですね。

○羽鳥構成員 わかりました。

○中村構成員 違った方向にいつてしまって、座長にやりづらくしてしまって申し訳ないなと思っておりますが、税制改正の要望については、前回提案されていたものが非常に利用勝手がいいと、財源の不足の中でどういう減税措置まで国が認めるかということだと思うのですね。それで、いろんな団体からの要望？24年度に向けて今かなり挙がってきていると聞いておりますけれども、僕の最初のプレゼンテーションが違った方向に話してしまったので、座長にも事務局にも本当に申し訳ないと思っております。災害関連ばかり言ってしまうと済みません。

税制改正の問題ですが、今、各種の団体等々から意見がいっぱい来ているということは、我々の業界からも通じて聞いているところでございますが、要は財源の確保をどうするかということが最優先する課題として、24年度、25年度はいくのではないかと。そうした中で、その地域とか、あるいは業種的な要望というものがどこまで取り入れられるかということに対する説明資料をきちんとすれば、事務局で言われました共同利用施設の問題を含め、あるいは共同購入、それから6%の控除の問題を含め、現状で提案された時点でのものはいくのかなあとと思いますが、かなり今の財源不足というのが予想されるということで、法人税の減税も見直し、あるいは相続税は逆に増税の方向でということの民主党案が、自民党の方からいかがなものかというようなことになっておりますので、減税だけの要望では、理由づけをきちんとして、せっかく出すなら出したいなというような感じで聞かせていただいて、あるいはいろんな業種の方と会っているところですが、今回、先ほど説明されました一番最初の、前回の資料2で税制の融資措置の案というのをちょうだいしましたが、これについての次のような展開ということをお僕なりに、前回の2月の後、ちょっとアプローチというか、聞いてみたら、なかなか減税、減税の要望に対しては応じ切れないところがあるのではないかとということで話がありました。

特に特別償却の8%が6%になりました。振興県に対する共同利用施設の問題、それからクリーニングの付着の問題の回収措置を14%から28%という形。だんだん優遇措置が撤廃される方向にある中で、どれだけ押しとどめることができるかということが我々のある面では役割だとあの時点では認識させてもらったのですが、そこに色を変えて、視点を変えて提案できないものかなと思って、せっかくワーキンググループに入った以上はということで、自民党の先生方とも、それから民主党の先生方とも、個人的なつながりがかな

りありますので、話はしていたところですが、それが全くこの災害で飛んでしまっている状況なのですね。政治家の先生方もね。その地域をどうするかという視点ばかりで、国をどうするかという視点がなくなってしまったのが今の現状だと思いますので、税制改正も、地域、あるいは職業的なエゴというとらえ方でやられてしまうと、撤廃という方向になるので、国民の視点ということを全面的に出すような形で、法人税の減税は訴えないで、逆に、中小零細と一番結びつきあるところの生活関連のものは、逆に消費税等々はいいと思うのですが、いかに減価償却だけに限定して絞った訴え方、あるいは、ある面では制度融資に対する全額控除等々、例えば今回の生活関連の業種が新しい事業展開するのに、融資を受けた者に対するものの利子控除等々を税額控除でとれるかとれないとか、そのような形での復興のための投資額を税額で落としていくという発想でいって見たらどうなのかなと道々考えてきたのですね。

今ある既存のものの割り増し償却だけを訴えていったらば、いいかげんにせよという話になって、合意得られないのではないかな。もっと新しい、リニューアル化されたものに対する税額控除等々を訴えていくことができればいいなあということ、今回来るに当たって、東北地方を見ながら感じたところです。全部新しくなる。特に商店街における飲食業、それからクリーニング屋さん、おふろ屋さん、それから旅館のあのどうしようもないような状況を復興したときに、建物に対する減価償却というのは早くなるだけの話ですから、税額控除でいって見て、税金を払わないで立ち上がりを見せて見たらどうか。これしか、厚生労働省所管のこの生活関連を救うのではないかな。アンド・サープラス、稼いだ所得に対する税金を払う払わないは二次的にして、まず再リニューアルの設備投資したものに対する利子補給を含めたところの税額控除を訴えていくことの方が、リバウンドというか、もとに戻るときの状況には一番いいのではないかな。補助金というよりも税額控除で提案したらどうなのかなと勝手に思っていたものですので、また違った方向になって済みません。座長に御迷惑かけますが、小手先の、何%だけで言うのではなくて、リニューアルしたときに、新しいものをつくったときの生活関連税制を税額控除で出してみたら立ち上げは早いかなあということで、生意気なことを言うようですが、それを考えており、また違った方向に持って行ってしまって済みませんが、そういう設備に対する税額控除を真摯に問う必要性が今まさにあるのではないかなあという気がしてしまうのですね。

東京都内とか西の方には全く関係ない世界なので、東地区だけでもいいから、今までの税額控除を要求したものと、プラスアルファして、千葉、茨城、福島、山形、宮城、岩手、東北の一部、あと青森の一部を含めたところの地域限定でもいいから、そういうのをワーキンググループで提案してみたらどうかなあなんて勝手に考えております。全国的な視野の減税額の訴えと、その地域に限定した補助金よりも、厚生労働省がそういう形で立ち上りを支援するのだというようなことで国民に夢を与える税制の改正要望があったらいいなあなんて勝手に。済みません。また難しい方に持って行ってしまって申し訳ありませんが。

○芳賀座長 ありがとうございます。勉強不足で、私、テクニカルなことはわからないのですけれども、ちょっと思い出したというか、結局、せっかくある優遇税制、これがだんだん条件が悪くなっていっているというのは、せっかくある税制がうまく使われてないから、有効に使われていないからだというところが最大の問題であって、まずこの課題をちゃんと明らかにしないと、新たな要望というのを考えるときにも、それとの関連でやはり要望を出していかないとということだと思ひまして、思いつきで、行き当たりばったりでどんどん出しても余り生産的ではないと思いますので、特に現行の税制に関して、皆さんから御意見、現時点でないようでしたら、次回のヒアリングでの聞き取りの中心にするということにして、次の議題に移っていきたくと思いますけれども、いかがでしょうか。

○堀江生活衛生課長 ありがとうございます。これでなければだめだというものが余りないという意味では、いろいろ試行錯誤した議論になるというのはあるのですけれども、今、座長おっしゃっていただきましたように、昨年冬の時点で、先ほどの共同利用施設の特別償却、公害防止法設備の方も、それぞれ廃止すべきだというのが最初の民主党の案だったわけでありまして。そのときに、2つあったのは、先ほどの話にもございましたように、こういったタイプの租税特別措置というのはもうやめた方がいいのではないのかというのが1つ、零細のものはやめた方がいいのかみたいな話がありつつ、その部分については、やはり生活衛生業というのは極めて零細で、むしろこうした保護がないとやっていけないという理屈なのですということでは、そこは理解していただいた上で、しかし、実績が全然ないではないかと。やはりこれはつぶすみたいな話になって、共同利用施設の方は、ぼつぼつと出てきて、これはもっと実績上げることが前提に、1回残してみましようかという話になっています。

それからクリーニングの方は、これは実は本当に実績がなかったのですけれども、むしろ売れ筋の機械に、うまく故障して入れかえることができましたので、それこそ実績は上がるようになってきていまして、むしろ減税幅、業界全体としては大きくなったという内容にすることができましたので、そういう意味では、特にこれはクリーニングに係る部分なわけですけれども、喜んでいただいていると。ただし、これら両方とも実績を出すことを前提に、またよろしく願いますという話になっているのですが、肝心の法案が通ってないものですから、まだ発動されていないという、ちょっと悩みがありますということでは。

おっしゃっていただいたように、その辺の、どうやってもっと活性化させるのかというのは、新しい減税額を積み上げることよりも手っ取り早いというか、このようにして今あるものを大事に使いましようというところはどのようにできるのかという辺りを、今日に限らず、また次回も含めてしていただく、座長おっしゃっていただいたようなまとめは非常に良かったと思いますし、日ごろ営業者さんを御指導いただいている都道府県センターの山岡さんとか、またそういうときにしばしばと御発言いただければと思います。

○芳賀座長 ありがとうございます。クリーニングの事例というのは恐らく成功的な事

例なのかなあという感じですが、行政サイドで税制によって、産業の方向、誘導していきたい方向というのと、当事者というか、事業者たちが自分たちの経営のある種の高度化で向いている方向がずれているとやはりうまくいかないのかなということですね。クリーニングなんかはそれがわりとぴたっと合った感じで利用が進んでいるという形でしょうかね。そういったところもまた皆様方から御意見をいただければと思っております。

現時点で特にございませんようでしたら、次回のヒアリングで中心的にその辺りを聞き取りしたいと思っております。

次の議題に移らせていただければよろしいでしょうか。

○羽鳥構成員 理容の羽鳥です。

今日のお話は非常に難しく、正直なところ、わかりません。ぶっちゃけた話をします。すごく専門的なお話をずうっと聞いていますと、我々の現場としては、そんな難しい話ではないのですよ。先ほど、課長、ずうっとおっしゃられているとおり、我々からすれば、使いたいだけでも使えなかったり、わからないから使わないという、そこだけなのです。徹底しているのは。単純に考えてみてください。物を購入したりお店を直したりするときに、メーカーさんは、こんな用紙に書いていただいて判こ押していただければすぐローンがおりますよと言われてたら、そっちにしてしまうのですよ。だから、公庫を使おうと思ったり、そういった税制優遇があるとかいう情報がやはり業界の中に不足しているだけに、何を使ったらいいかという判断がそこにかかず、メーカーさんや販売店が言っているそのままにローンを組んだり、自分たちの自己資金だけでやるというところに終始してしまいますので、先ほどクリーニングの成功例というのがあったと伺いましたが、我々の方も、お店を新しくしたり、独立したり、リニューアルをしたりというのはしょっちゅうあるのですが、ほとんどがメーカーさんの提携の銀行ローンでやっているというのが実態です。

そういったところで、是非、僕としては、組合に加入して、そういった公庫を使っただいて、メリットを十分に活用していただきたいのですが、逆にここに来て本当にびっくりしたのは、そういう公庫を使っている方が本当に少ないという実態と、公庫がこんなにもわかりにくいにもかかわらず、ここにいらっしゃる方が公庫の申し込みの煩雑さをどこまで御理解いただいているのかというのが、前回からもそうですけれども、余り実感としてわからないのです。僕は毎日お店に立ってお店を営業している観点からしますと、とても公庫というのは面倒くさく、難しく、後ほどのところでちょっと発言させていただこうとは思いましたが、大変嫌な面接を通過しなければいけないし、さらしものになるような状況の中で公庫を受けるか受けられないかというところを迫っているわけです。そういったお話もまたその取り巻く状況の問題点の際の1番のときには御発言をさせていただければと思いますが、今の関連したところでちょっと発言させていただきました。失礼いたしました。

○芳賀座長 ありがとうございます。申し訳ありません。本当に抽象的なばかりでわかり

にくかったのは、私の進行がつかなくて。是非次の議題のところでもどンドン御発言をまたいたしたいと思います。どうぞよろしくをお願いします。

それでは、戻りまして、議題の1ですね。「生活衛生関係営業を取り巻く状況について」ですが、最初に高橋構成員から資料をいただいておりますので、これに基づいて御説明をいただきたいと思います。その後、事務局から御説明をお願いします。それでは、高橋先生、どうぞよろしくをお願いします。

○高橋構成員 遅くなりまして申し訳ございません。生活衛生関係営業を取り巻く状況について。これは、生活衛生課様から、中小企業と生活衛生関連営業についてというお話がございましたので、私なりに、日本の中小企業、製造業ですとか小売など、それと生活衛生関連営業についてどうなっているかと。これは、いわゆる施設、事業所の数で見れば、どのようになっているかと一通り把握できるかと思ひまして、こういう形でまとめさせていただきました。

今、大型スーパーですとかなかなか非常に店舗を拡大してまして、小売業ですとか専門店が苦戦しています。そういう中で、小売店や専門店がどうやって自分たちの営業を活性化しているのかというようなことを、生活衛生関連営業の方々の御参考になればなと思ひてまとめました。

最後に、生活衛生関連営業については、私、部外者でございまして、余り技術ですとか経営のノウハウもわからないのですが、一通り、外から見たらどんなことかなと思ひて、最後に付記させていただきました。ここは失礼ながら書かせていただいたということでございます。

最初に戻ります。1番、「日本の中小企業」、これは製造業と製造業以外ということに分けてございます。2010年版中小企業白書によりますと、300人未満の製造業は、1995年が38万4,000事業所、13年後の2008年には25万9,000事業所へと12万5,000事業所、32.6%減少しています。2008年9月のリーマンショックによる受注急減に見舞われた企業は、政府による緊急雇用対策や中小企業金融円滑化法による返済猶予にて切り抜けてきた。これが事実だと思います。

このところで、3.11の後、また苦戦していますけれども、発注見込額を貸付金で補ったような大手企業さんもございますし、何とか切り抜けている。

(2)「小売業の状況」ですが、上の2行は製造業を除いたその他小売サービス業についてのお話でございます。2010年版中小企業白書によると、50人未満の事業所は、1991年の158万3,000事業所から、16年後の2007年には112万2,000事業所へと46万1,000事業所(29.1%)減少しています。

「平成21年版 我が国の商業」を見ると、1982年に全国に172万商店あったものが、25年後の2007年には114万商店へと58万商店(33.9%)減少しています。

とりわけ減少が大きかったのが、飲食料品店が33万商店(△46%)、織物・衣類・身の回り品店が8万商店(△31%)、家具・什器店が9万商店(△48%)減少しています。

(3)「生活衛生関係営業施設数の状況」。

厚生労働省大臣官房統計情報部「衛生行政報告」によりますと、平成10年度から平成21年度の11年間では、旅館業、食肉販売業、氷雪販売業が2割弱から3割強減少していますが、美容室や喫茶店等が増加したことから、全体としてはほぼ横ばいでした。

それから、この統計では、理容所、美容所と書いてあるのですが、それだとイメージが、私、伝わらなかったの、美容室、理容室と、失礼ながら書き直させていただいております。

理容室については、5.8%の減少ですが、カットのみを行うチェーン店が普及していますので、従来型の理容室は更に減少していると思われる見られています。

理容室の場合は、10年度のときには14万2,786、それが21年度、13万4,552、5.8%減少。

美容室は、10年度が20万1,379、これが21年度では22万3,645、11.1%増加しております。

それからクリーニング営業が16万3,999から13万3,584、18.5%減少している。

この中で一番伸びているのは喫茶店の24万5,868、これが28万5,757と16.2%増加していますけれども、やはりチェーン店が増えているから、そういうことによると思います。

あと、施設の数と理容師、美容師の免許の交付数もちょっと把握してみました。理容師は、15年度で3,250、免許の交付がありまして、それが21年度では1,844。21年度、総数が24万3,644です。美容師の免許は、15年度2万7,240が、やはり減少しております、21年度は2万2,531、総数が45万3,371。これは理容室数に対して、最近では理容師の免許取得者が少ないです。理容師に比較して美容師の人気は依然高く、免許取得者は多いです。こういう形です。

そうしますと、小売業は、相当厳しくなっておりますけれども、2.「小売業における経営改善策」として、(1)「小売業全体の流れ」。小売業全体としては、大型スーパーやホームセンターの出店攻勢、コンビニエンスストアによる陣取り合戦にて、中小企業経営や個人経営の商店の商圏は浸食されています。

若い男子が主体であったコンビニエンスストアが、若い女子や中高年の男女にまで顧客層を広げていることも、一般の商店にとっては強力な競争相手になっています。

(2)「消費者の行動パターン」。

家計が購入する商品には、生鮮食品のように決まって購入する最寄り品ばかりでなく、買回り品や、専門品のように指名買いを除けば、商店をのぞきながら気に入った商品を見たら購入する商品が多くあります。

(3)「善戦している商店等の取り組み」。

頑張っている商店は、顧客の購入行動が下記のように変わったことを認識して、自店の運営を変化させています。①スーパーでも、安いからといって余計なものを買わない。②一つの商品を購入するのに、他店と比較したり、迷う時間が長くなっている。③ぎりぎり

まで安くなるのを待って買い物をしている。④安くて高い品質を求める。バリュー感がとても大切である。⑤こだわりや使い勝手のよさよりも、実用性と割り切り、手軽なものを望んでいる。

このような形で、売り場の力をアップするというようなことでいろいろ考えています。更に、集客力をアップするという手も使っております。売り場をうまくつくって、集客力をアップして、それからまとめ買いなどで客単価のアップを考えております。

それから好景気、不景気による販売促進時期を変化させています。やはりスーパーと違いまして、個店の場合は、店員のお客様への対応がどれだけいいかによって売れ行きが違いますから、接客力をアップする。そのためには、スタッフの育成・定着・モチベーションアップを図っている。単に口で言ってもだめですから、スタッフが仕事を楽しむことで、お客のファンをつくる。スタッフの意欲を高めるために、マインドブックなどをつくって、このようにやるのがいいのですよということも徹底させている。それからお客様から応援メッセージをもらうことでスタッフもやった結果がわかるように持っていく。このような中で、商売というのは数字で物事が進みますので、統計データの確保、販売計画の作成などを行う。一度作ったものをそのままやっていたらだめでして、実績計数を把握し、実績が予定と違いましたら、その原因を追求していく。それで、自分が思っていたことと違うことが起きたら、それに対する対応策を組んでいく。それから、単に売っていただけではだめなので、どうやってもうけるか、利益の構造を把握する。これは粗利益の状況推移だとか店の経費、いかに経費を少なくするかで営業利益を把握していく。更に、お店全体としての経常利益がどうかということを見ていく。

商店の場合ですと、在庫が早く回転すればそれだけ効率をよくできますから、在庫とくにデッドストックがないようにする、回転を早くするというのを考えています。あと、まじめ一つではだめでございまして、集客商品、安くて、皆様が積極的に買う商品と、それから売れ行きは少なくとも利益が確保できる商品、こちら辺の商品の組み合わせも考える。あと、経費についても、できるだけ安くするのですけれども、魅力的なものもある程度使えるように図っていく。そこまで考えたら、うちのお店は幾ら売れば損益がとんとんになるのか、毎月の利益が幾らになれば、売り上げとして幾らまで売る必要があるかということも計算していく。回転という形で、人の生産性、それから労働分配率も計算の上で入れていく。一応このような形を行っています。今お話ししたのは、地域の一番店のようなスーパーですとか専門店、ある程度はレストランみたいなところも込みで、どうやっているかということをお話ししました。

あとについては、部外者からの感想と申していただければよろしゅうございます。生活衛生関連営業について 10 業種に区分されていますけれども、一応、クリーニング営業、理容室、美容室について目立った点を挙げさせていただいております。先ほどもお話がございましたけれども、Aとして、クリーニング営業は、それぞれの地域で協同組合形式を含めて、大規模な洗濯工場をつくり、効果的な場所に取次所を配置し、バーコード等を活

用して預かった洗濯物を識別し、地域最安値・スピード仕上げ・季節物の長期間お預かり等のサービスを徹底している事業者が出現して、これは非常に成果を上げています。そういう実例は、先輩のコンサルタントの指導を見て理解しております。

こういう路線とは別に、高級品にねらいを定めて全国展開をしている事業者もあります。それと、既存の事業者の方は地域密着にて受注を確保している。このようなパターン分けがなされているなど思っております。

理容室については、「市場の状況」として、近年、洗髪、ひげそりを行わず、カットのみのチェーン店が増加していますし、駅前等の交通至便な場所での安値店舗も増加していますので、既存の家族経営による事業者は統計数値以上に減少しています。

若者が頭髪をカットするため美容室を利用する傾向が高まっています。また、団塊世代の引退が進んでおり、主要な顧客層の減少が予想されます。退職しますと、理髪店に行く回数もちょっと減ってくるかなと思っております。これから団塊世代がどんどん引退していきますので、そこら辺、需要としては下がっていくかなと思っております。

B. 「理容室の経営」。

理容師の免許交付数が店舗数の 1.4%につき、理容室経営者の高齢化が進むと、後継者を確保することが難しくなります。

地域のコミュニティの場としての役割を発揮することが、顧客確保につながらないかなという感じを持っております。

今年度から、地域支え合い体制というような制度も始まっているようでございますし、生活衛生関連営業にとっては、地域の支え合い体制という中で、一つの拠点として組み込んでいくのも手ではないかと思っております。

美容室につきましては、

A. 「市場の状況」。

a) 美容室はバブルの時代、カリスマ美容師の時代、カラーリングのブームを経て、以前より落ちついた時代になってはいますが、美容室の増加が続いており、美容室同士の競争は激化しています。

b) 美容の周辺分野において、美容師免許が不要な業務については、外部からの参入者が市場を確保しています。今からそれらの技術者を養成する時間も少なく、事業の幅を広げる機会が見落とされていました。

B. 「市場が細分化」。

a) 都内の一等地、中核都市の一等地では、高級サロンがしのぎを削っています。

b) 駅前立地、背後に住民の多い住宅地がある場所では、それぞれが自店の特色を発揮しながら、中堅サロンやファミリーサロン同士の競争が激化しています。

C. 「美容室経営の特色」。

a) 技術を売り物にすると同時に、お客様に満足感、心のゆとり、いやしを与えています。

b) 美容師の免許交付数は営業施設数の 1 割に相当するほど多いです。また、短期間での

離職も生じています。

c) オーナーや店長による、自店の客層に応じた、おもてなしの心遣いを含めて、若手美容師に対する指導が大事です。

d) 固定客に対して来店サイクルを少し短くする工夫が売上確保に結びつきます。

e) スタイルストがお客様に気に入られることが大事です。

D. スタッフ全員が楽しい仕事だと実感していることがサロンを活気づけます。

E. 物販の得意不得意が経営に影響を与えています。

美容時間が長いので、他の事業よりお客様の心の状況に合わせて、美容に使って満足いただいた商品をお勧めするタイミングがつかみやすいです。

F. 御婦人相手としてのアピール策も考えられます。

原発事故によりエネルギーや電力への関心が高まっていますので、省エネ、省電力をアピールする設備改善は、よいPR手段になるのではないかと私は思っております。

例として、太陽光発電+蓄電池+省エネのエアコンですとか、うちはこういうことをやっている。いわゆるエネルギーは大事に使っていますよというの、1つこれからのアピール策になるのではないかと思います。

部外者として少しおかしなことを申し上げたかもしれませんが、一応このような形でまとめさせていただきました。

○芳賀座長 ありがとうございます。高橋構成員のお話についての御質問、御意見は後ほどいただくとしまして、今のお話の内容について確認したいという点がありましたらお願いします。

○堀江生活衛生課長 5ページの上から8行目ぐらい、Cのb)、これは美容師ですかね。

○高橋構成員 美容師でございます。余りにも免許取得者数の差があるのに、これを見て自分でびっくりしておりました。

○芳賀座長 ほかにはよろしいですか。

○増田構成員 ちょっと念のための補足ですが、この1ページのデータがありますね。1回目のときにはたしか事務局の方から説明あったと思いますが、これは衛生行政報告のデータなので、要するに許認可の数字で、実際に営業してないところもすごく多いのです。ですから、実態の数字で見た方が本当はいいと思うのですね。

○高橋構成員 それがなかなか把握できないものですから。

○増田構成員 難しいですけども、この数字はある意味で架空の数字になっていると思うのですね。

○高橋構成員 許可数でもって、実態がどうなのか、公式の数字がわからないものですから、これで使わせていただきました。

○増田構成員 1回目で総務省の事業所企業統計調査を使っていて、そちらの方が実態に合っているのではないかなと思いますけれども。

○芳賀座長 ありがとうございます。

それでは、引き続き事務局から説明をお願いいたします。

○山内課長補佐 それでは、事務局の方から御説明をさせていただきます。

まず、生活衛生関係営業を取り巻く状況ということで、資料2をごらんください。先ほどもお話をしましたが、4月に、当課と16業種の連合会との意見交換を行った際に、取り巻く状況ということで把握いたしましたところ、わかりやすく整理させていただいたのでございます。

1ページ目は、どの業種にも共通する部分ということでまとめさせていただいたものでございまして、2ページ目以降がそれぞれの業種についてまとめたものでございます。

共通する部分というところでございますけれども、この表の見方といたしまして、まず、内部環境、外部環境というところで分けてございますが、※印にございますように、内部環境については、自社のブランド力、人材、キャッシュフローについてまとめたところがございます。外部環境につきましては、競合他社、顧客、マクロ環境（人口、景気、技術革新、ライフスタイルなど）といったところでまとめたところがございます。それをプラスとマイナスという面で更に分けて整理させていただいたものでございます。

共通する部分といたしましては、内部環境のプラスの面、強みといたしまして、地域に密着した営業である。それからオリジナルな商品提供、店づくりということが強みであるということがございます。それから長年築いた厚い顧客の基盤、いわゆる固定客ということでもっている。そういったところが強みであるということがございます。

それからマイナス面、弱い部分といたしましては、零細な個人（家族）経営である。それから人材、後継者という部分で、今後の先がなかなか見えにくいというところがございます。あとは、経営者が大変高齢の方が多くなっている。先ほどの後継者がいないというところにもつながっていくのですが、高齢で、更に後継者がいないというところで大変弱みとなっている。

それから外部環境のプラス面といたしまして、消費者の安心・安全志向が生活衛生営業についてはプラスに働いておるのではないかと。それから高齢者、子育て・共働き世帯が増加することから、サービス提供機会が増加しているというところも、生活衛生営業についての機会の増としてプラス面。

ただ、これに対して脅威、マイナス面といたしましては、参入障壁が低いということがございます。あとは、大規模なチェーン店が、この生活衛生営業、零細な経営をしているところに対してどんどん入ってきているということが共通する部分として見えてございます。

各業種につきましては、2ページ目以降でございます。特にこの業種の中でも特徴的なところは赤い文字で書かせていただいておりますので、そこを御紹介させていただきます。

すし店につきましては、外部環境のプラス面の機会というところで、外国人観光客が増加している。ただ、今回の震災の関係では、風評被害等もございまして、観光客の増とい

うところには若干反対の作用も出てきているところがございます。それから海外のすし食ブームは外部環境のプラス面と見ているところでございます。

めん類につきましては、内部環境のプラスというところで、やはり固定客、厚い顧客基盤が特徴的ということでございます。ただ、外部環境としてマイナス面で、大手牛丼チェーン店がそばメニューを導入したというところが脅威と感じておられる。

中華料理につきましては、内部環境のプラス面で、個店独自の顧客、ここもやはり固定客というところが強みである。外部のマイナス面といたしまして、屋台による弁当の販売やファーストフード・外食チェーンによる低価格化などという客単価の下落が大変脅威ととらえられてございます。

次に6ページ目でございますが、飲食店営業では、内部環境のプラス面では、世界的に認められた高い調理技術と伝統食材。外部環境につきましては、外国人観光客が増加、あとは海外の日本食ブーム。ここはすし店と同じような状況でございます。それから外部環境のマイナス面といたしましては、法人交際費が、今、大変景気が悪いということから減少しているということで、飲食店営業にも影響が出てきている。それが脅威と感じられているところでございます。

その他の飲食店営業、7ページでございますが、内部環境のプラス面につきましては、組合員の高い衛生思想の維持向上ということが強みであると連合会の方では感じておられるというところでございます。外部の環境といたしましてマイナス面では、受動喫煙の規制が脅威と感じておられるというところでございます。

次に喫茶店営業につきましては、8ページでございますが、内部環境のプラス面では、地域コミュニティとの太いパイプがある。外部環境のプラス面といたしましては、コーヒー飲用量の拡大の余地が見込まれる。マイナス面といたしましては、その他飲食店と同じように、受動喫煙の規制が利用を遠ざけることになるのではないかとということで脅威ととらえられている。

次に9ページ、食鳥肉につきましては、内部環境のプラス面といたしまして、長年築いた顧客基盤と信頼。やはり固定客が強みである。外部のプラス面といたしましては、鶏肉の健康によいイメージの広がりというところでございます。

次に10ページ、その他食肉販売業につきましては、外部環境のプラス面といたしまして、中食ニーズの取り込み、そうざいや弁当、そういったところが食肉販売には今後につながる強いプラス面ととらえられているところでございます。

11ページ目、氷雪でございます。内部環境のプラス面といたしましては、お得意様との信頼関係でございます。外部環境のマイナス面といたしましては、業務用のスーパーとか百円ショップで、安価に砕氷、かき氷をつくるような機器が販売されているというところが大変脅威であるととらえられているところでございます。

12ページ目、理容業につきましては、内部環境のプラス面として、固定客の比率が高いということでございます。外部環境といたしまして、プラス面としては、新たなニーズの

取り込み、女性の顔そりやフェイシャルエステ、ブライダルシェーブといったことが理容店でも見込まれる。また、マイナス面といたしましては、低料金の店舗とかカット専門店とかが対立して出てきて、組合をされている理容店の脅威となってきたというところがございます。

13 ページ目、美容業につきましては、内部環境のプラス面といたしまして、新しい美容技術に対する吸収意欲が高い。若い方が多いということから、そういう意欲が非常に高いということがプラス面と見られるというところがございます。あと、外部環境につきまして、プラス面といたしましては、エステ、ネイル、メイク等の美容関連の市場が非常に拡大していつている。ただ、マイナス面といたしましては、いろいろな業態、エステ、ネイル、そういったものの新業態がどんどん参入してきているというところが非常に脅威であるととらえられてございます。

続きまして、14 ページ目でございます。映画館等ですが、興行場営業につきましては、内部環境のプラス面といたしましては、3D作品が導入されて大変勢いづいているというところ。外部環境といたしましても、やはり3D作品が、今、大変社会的にも認知されて、映画とかでもヒットしているというところがプラス面でございます。ただ、マイナス面といたしましては、映像配信等のネットでの配信ですが、競合相手が出てきているということで、映画館、興行場営業としてはそういったものが脅威であるととらえられてございます。

15 ページ目、ホテル営業、旅館営業につきましては、内部環境のプラス面といたしまして、他地域からの顧客を呼び込む有力な産業基盤がある。それに対して外部環境のマイナス面といたしまして、震災、また震災による自粛といったことが脅威ととらえられてございます。

浴場営業でございますが、16 ページ、内部環境といたしまして、プラス面としては、日本の伝統文化ということで、公衆浴場というのはブランド力ということでプラス面であるということがございます。これに対して外部環境のマイナス面といたしまして、入浴料金外の附帯事業収入が大変難しいということで、なかなか収入が伸びないということが脅威ととらえられてございます。

最後にクリーニング業、17 ページ目でございますが、内部環境といたしまして、プラス面としては、家族経営のために労働時間の調整が簡単である、容易であるということ。外部環境のプラス面といたしましては、共働き世帯の増加等による家事代行サービスのニーズが増加しているということがございます。それに対して外部環境のマイナス面といたしましては、クリーニング離れというものが出てきている。あるいは、環境規制の強化に対応していくということが営業していく上で大変脅威であるととらえられているところがございます。

資料2につきましては以上でございます。

続きまして、参考資料6の方をごらんください。こちらの方は、振興計画を未作成の生

活衛生同業組合に対する指導という通知を昨日付で発出してございます。生活衛生関係営業の運営の適正化及び振興に関する法律という、私どもの課で所管している法律がござい
ますが、こちらの法律の方で組合に入っていたいただいた方々が、私どもの生活衛生課の方で
告示としてお示しする振興指針に基づいて振興計画をつくっていただくことによりまして、
公庫の貸付を有利な利率で借りられたり、あるいは共同施設等についての特別の償却が認
められるという優遇措置がございしますが、せっかくそういった制度があるにもかかわらず、
組合があるにもかかわらず、振興計画をつくられない、つくっておられないので優遇措置
を受けておられないというところも多々ございます。

裏側に、今、一応私どもの方で把握している、実際に振興計画を、組合はあるけれども
つくっておられないところについて一覧としてつけさせていただいておりますけれども、
こういった組合につきましては、やはりつくっていただくことが、私ども、税制、ある
いは融資の利用を上げていくということのまずは大前提になるということで、昨日付で、各
関係連合会あてに、この振興計画をまだつくっておられない組合に対しては、指導をして
いただいて、是非とも振興計画をつくっていただくことを進めていただくということで通
知を出させていただいたところでございます。

ということで、今日は参考資料としてこれをつけさせていただいた次第でございます。

以上でございます。

○芳賀座長 ありがとうございます。税制、融資を考えるに当たりどのような制度が望
ましいのかということを考えるに当たって、現状、生衛業者がどういう状況に置かれてい
るのか、それを考えておく、わかっておくということが非常に重要だと思います。

高橋構成員からの御報告によりますと、事業所数は随分減っていると。一見増えている
ように見えているところも、おおむね大手企業によるチェーン店であって、実際に個人経
営、あるいは生衛業的な経営をしているところは随分減っているのではないかという御報
告で、我々がイメージしているというか、生衛業者を取り巻く環境というのはかなり厳し
いという状況。

ただし、その中でも善戦している事業所というのはあって、そういったところの取り組
み事例ですとか経営のポイントのようなものをたくさんリストアップして、大いに参考
になるかと思えます。

それから事務局の方からは、随分時間かかったのではないかと思いますので、い
わゆるソフト分析をやっていただきまして、内部環境、外部環境ということで整理して
いただきました。これを個別業種について見ていきますと大変なことになりますので、全体
のところをごらんいただくと、このソフトマトリックスの使いようというのは結構難しい
と言われるのですが、4つのセルの関係を考えていくというのはすごい大事ななあ
と思っております、特に我々、個別企業の経営課題というか、そういうことよりも、む
しろ政策、特に行政の政策、とりわけ税制及び融資制度によって何とかできる部分はない
のかといったところを考えていく枠組みになるのではないかと思います。

例えば、先ほど出ておりました共同施設にかかわる優遇税制ですね。あれなんかは、この全体のところで見ていて、おおむね大規模チェーン店の進出が大きいと。チェーン店というのは本部による集中仕入れですとか、要するに事業所レベルのオペレーションというのを中央で一括管理することにコストメリットがあるというところで、それと同じような共同事業ですね。これを政策的に優遇して促進してあげることによって、ある種のボランティアチェーン化のメリットのようなものを出してあげる。つまり、この脅威にあるところに対応してあげようといった形の税制だと考えられるのではないかと思いますし、例えばクリーニングの事例で言えば、クリーニングのところのソフトマトリックスを見ていただくと、最後、環境規制の強化・対応という、この脅威を緩和することのできる優遇税制であると考えられると思います。

そう考えますと、政策的に税制や融資というのは、例えば強みを更に強くしてあげる、強みを伸ばしてあげることによって、その自助努力によってこの機会を活かしていく、あるいは脅威に自ら対処していくということもできるでしょうし、あるいは財務基盤が脆弱であるところが多いといった弱みですね。ここに直接的に本来役に立つのが、税制、あるいは優遇税制であったり融資であったりといったところだと思います。

あるいは政策的に機会を提供してあげる。特に高齢者、少子高齢化、あるいは人口の都市への集中といった問題というのは、政策として対応しやすい、大義のある分野だと思いますので、そういったところというのは新しい制度とかつくりやすいのではないかと思いますので、そういったところというのは新しい制度とかつくりやすいのではないかと思います。どなたからでも結構でございます。御質問、御意見などを含めてお願いします。

○深沼構成員 先ほど高橋構成員から御説明いただいた資料を見ながら、ふだん思っていることを少しお話させていただこうかと思います。これは生活衛生関連だけの問題ではないのですけれども、今、日本の中小企業が減っていく中で、あるいは高齢化が進む中でミニマムアクセスの問題というのはかなり出てきているのではないかと思います。最近だと、小売店へのアクセスができないというのが、地方だけではなくて、都市部でも問題になっているというテレビ放送なんかされていますけれども、例えばこの美容室の数ですね。高橋先生のデータだと 22 万件、事業所統計調査だと 18 万件くらいになるのですけれども、単純に割り算すると 800 人に 1 件なのです。理容室、床屋さんは 1,000 人に 1 件ぐらいです。

ということは、あくまで平均ですけれども、それぐらいの人数がいないと商売として成り立っていない。現実にはそれより小さな規模の村でも、美容室、理容室はあります。今はあります。ただ、それは、御推測のとおり、高齢化した経営者が過去のストックで営業している。だから、例えば人口 400 人、300 人くらいの村でもそういうものが今はある。そういった方々が今後廃業されるケースが相当増えてくると思うのですけれども、そうなってくると、そこに住んでいる人たちへのミニマムなサービスの提供というのはどうなるのか。つまり、企業のサイドだけではなくて、その地域の問題、あるいは利用者の問題とい

うことで、この生活衛生業というのも考えないといけないのではないか。

そう考えると、業種の中でも若干ウエートづけがあるのかもしれませんが。飲食店、喫茶店は、必要な人もいるでしょうけれども、美容室、理容室の方がより重要かもしれない。あるいは逆かもしれません。サービス提供の継続をやるにはどうすればいいか。これはあくまで私見でございますけれども、1つは、店を存続させる努力ですね。これは個人だけでなく、政策も含めて、あるいは組合さんなんかも含めてかもしれませんが、後継者を育てること、あるいはそのお店をほかの人に引き継ぐこと、あるいは、なくなったところに新しくお店をつくってもらうこと。開業ですね。

ただ、マーケットが余りにも小さくなっていくと、それでも対応できない可能性がある。だとすると、例えば小売業の例をとるのであれば、固定店舗でなくて移動販売のようなものを認める。あるいは、今、正確にどこまで認められているかどうかちょっと知識がありませんけれども、理・美容の中でも、先ほど震災のところでありましたような訪問的なものをある程度認めていくようなことでミニмумアクセスをカバーしていくような、そういう方策というのもひょっとしたら選択肢の方向の一つにあって、それをどうサポートしていくか、あるいは、やはり衛生上問題あるから、ある程度歯止めをかけるのかというところは今後課題になっていくのではないかと、このデータを見て非常に感じた次第です。以上です。

○芳賀座長 ありがとうございます。以前のワーキンググループか検討会か忘れてしまったのですが、中小零細事業者の一つの強みとして、例えば店舗投資の償却が終わっている。それによる安い営業費用で回していけるとするのは非常に魅力的なことですね。だからこそ、そういったマーケットの小さいところでも営業が続けられる、それを続けさせる工夫というのはやはり大切だということ。例えば後継者がいることが一番いいのしょうけれども、かわってもいいのですね。その店舗で営業続けられるような仕組みがあるといいということですね。ありがとうございます。

○深沼構成員 若干言うことを忘れていましたが、特に震災のようなケース、つまり、過去のストックが完全になくなってしまうような状況のときに、こうした問題が非常に表面化しやすいのではないかと考えています。

○芳賀座長 ありがとうございます。もう一つ御指摘いただいた移動販売なんかも、やはり震災のときに物すごく活躍したということも聞いておりますので、そういった移動営業みたいなものも考えられるといいのかなと思います。

ほかにはいかがでしょうか。

○万事構成員 今の話にちょっと関連ですけれども、公庫さんの生活衛生融資というのはそういうスキームが決まっていますので、ちょっと具体的に申しますと、浴場業界で言いますと、まず保健所からもらう営業許可名義、それからその建物、要するに設備、店舗ですね。それは誰のものか、誰が所有しているか。要するに営業許可名義と、その店舗の所有者と、それから浴場業で言うと、入浴料金をもらった、それを税金を計上する先、

この3つが一致しないと、原則は、公庫融資さん、だめなのですよ。だから、今言ったように、美容業界さん、理容業界さんにしても、そういう何かのときに、そうやって、原則としてはあれですけれども、後継者がいない場合に誰かに貸してできるとか、そういうことも一つの今後の対策になるのではないか。

それから、浴場業界で言うと施設存続資金というのがありまして、借地の更新料とか、あと、借地の買い取りとか、そういうのに対しても一応設備融資の範囲内に入っているのですね。ですから、私も、ほかの業界さんの融資制度、ちょっとわからないのですけれども、どうでしょう、部長。そういうところで、少しほかの業界さんにもそういうことを少し範囲を広めるというのも、今後の、私、生意気なことを言うようですけれども、一つの方策かなとは思いますが。

○増田構成員 今日細かな資料を持ってきてないですが、公衆浴場の場合、公衆浴場の特別措置法がありますので、ある意味で極めて有利な条件になっているのですね。それはもう言わずもがなですけれども、いろんな地域で、いろんな生衛業の中でもやはり公衆浴場が欠けてしまうと、衛生の確保に極めて重大な支障を及ぼすということでいろんな意味で有利な条件がつけられていますので、それを横並びに例えば飲食とか喫茶に当てはめるのは、極めてまた難しい課題だと思うのですね。

○万事構成員 飲食とは言わないまでも、美容さん、理容さんとか、そういう、さっきも先生おっしゃましたように、飲食と一緒にというのはというあれで。

○芳賀座長 ありがとうございます。

○堀江生活衛生課長 座長の議事進行に協力しようかと思ってちょっと御発言させていただきましても、高橋委員のこのペーパー、大変ありがたくて、何回もおっしゃっていただいたように、外から見ましたというお言葉があつて、外から見るとこう見えるんだなあという話でございます。そうすると、内から見る話って、事務局からまとめさせていただきましてさっきの表になっているものというのは、ある意味、各業界から聴取したもの、ちょっとうちの方で手入れたりしてはいるのですけれども、いわば一番の内側から見た世界なわけで、高橋先生のは一番外から見て、ある意味、素人ですけれどもみたいなことをおっしゃいましたけれども、本当に外から見ていただいたらこのように見えるのだと。

なものですから、今日の組み立ては、こういう分析の後、税制と融資の話をしていこうということになっていますので、そろそろこの話も一旦あれしていただいたらと思いますけれども、ちょっとだけ申し上げますと、今、公衆浴場の話が出ていましたけれども、この高橋委員のところに書いてある、公衆浴場は増えていますというのは、いわゆるスーパー銭湯みたいなのが入っております、そちらの方は、ある意味勢いよく伸びているところ、こちらの役所の方がつくった、いわば公衆浴場の組合連合会のつくっているというものは、一般公衆浴場でしたか、というカテゴリーに入っています、いわゆる銭湯なのです。

銭湯の方は、高齢化も進んでいますし、老朽化も進んでいますしということで、秋の日

のつるべ落としみたいに、今ずーんと減ってきているということでございまして、例えば今回の震災なんかにあっても、いわば国道沿いの銭湯なんていうのはいいとして、住宅街の銭湯がもう弱まっていて、それが損傷しているのだけれどもどうにかならないかみたいな話を、これは予算、税制融資と直接関係するかどうか別として、その話をしているという意味がございまして、この生衛業の話をするときに、よしあしは別として、組合というものが法律上の位置づけを持っているものなものですので、そちらの方を中心にしていかなければいけない。

同じような話が、美容の方で、周辺業でしたか、のところが事業を広げる幅を見落とされてきましたという辺り、周辺分野というのが美容の規制の中なのか外なのかみたいな辺りで少しもぞもぞとしているところがあって、そこに雨後の筍のように、組合に入ってもいなければ、美容業を持ってもいないみたいな人たちがやっている実態があるというのが言われているところございまして、ありがとうございます。

○高橋構成員 私、これをまとめておりまして、生活衛生関連事業といってもいろいろあると。その中でも、特に美容の方でも、数は増えていても、これは非常に多様化している。これから社会が高齢化していくとか過疎化していくときに、先ほどミニマムアクセスというお話もございましたけれども、地域がどうやって活動していくかという中で、いわゆる地域の支え合いとか何かというような拠点、浴場ですとか美容、理容、そういうものをいかに組み込んでいくかというのが、これからの高齢化していく地域社会での生きがいというか、生きやすさになるのではないかということを感じました。

○芳賀座長 ありがとうございます。申し訳ないですが、私の進行が大変まずくて、時間が大変押してしまっておりますので、今の生衛業を取り巻く環境について、状況についてというのは、この後、本来の順番のとおりですね。その下地をつくるものでして、この後でやります3番目の議題とも大いに関連ありますので、これについての御意見、また3番目の議題の中でありましたらいただくということにして、3つ目の議題に移らせていただきたいと思っております。

○羽鳥構成員 ちょっと済みません。先ほど僕がお話ししていた問題点についての実態を、この1番でお話ししなくて3番の方でもよろしいでしょうか。

○芳賀座長 3番の方がよろしいでしょう。

○羽鳥構成員 わかりました。では3番の方で、課題と問題点について。

○芳賀座長 申し訳ございません。議題の3、「生活衛生融資制度の活性化方策（手続の簡素化等）について」ですけれども、増田構成員、山岡構成員から資料をいただいておりますので御説明をいただいて、その後、事務局からも御説明をいただきます。

それでは、増田構成員からよろしくお願いたします。

○増田構成員 それでは、生活衛生融資制度の活性化方策、特に手続の簡素化についてお話をしたいと思いますが、私の資料に入る前に、その前提で、資料7という、本来は事務局から説明するのですが、私が説明してもよろしいですか。

○新津課長補佐 それでは、先に資料7をごらんいただければと思います。

初めに出ていますのが貸付規模と実績の推移ということでございまして、平成22年度の貸付実績が出たものですから比較をさせていただいております。1,400億の貸付規模に対しまして、平成22年度は625億の貸付実績ということで、平成21年度と同額の貸付があったということでございます。

それから、その下につきましては、23年度の生活衛生貸付としまして、新制度「振興事業促進支援融資制度」ですが、これは前回、こちらのワーキングの方で御議論いただいたものが23年度の制度としてスタートしております。これの0.15%低利で融資ということでございまして、この融資に当たりましては、振興事業計画書を作成するとともに、一定の会計書類、これを備えている場合には、通常の利率から0.15%、低利に日本政策金融公庫からの貸付が行われると。その金利についての比較をしておりますが、運転資金の場合ですと、通常、基準金利、4月13日からスタートしています貸付利率が2.25%でございます。これが0.15%下がりますと、2.10%。その隣をごらんいただきますと、運転資金の中でも標準営業約款の登録をしている営業店につきましては、特利のA①番というのが適用されますので、基準からまず0.4%引かれております。その1.85から更に0.15%を引いて、1.70%の利率が適用される。

その右につきましては、これは設備の場合ですけれども、振興事業特定施設設備資金の場合ですと、特利の③が適用です。基準から0.9%引かれますので、1.35%のところから0.15%引きまして、1.20%の利率が適用されるというものを比較してございます。

続きまして、次の2ページ目をごらんいただければと思いますが、上段が生活衛生貸付の主な貸付制度、それからその下に、生活衛生関係業者が利用できます普通貸付の主な貸付制度ということで比較をしております。

まず、一般貸付をごらんいただければと思いますが、生活衛生貸付の中で一般貸付の貸付限度というのは7,200万円。旅館、浴場などは4億なり3億というのがございますが、そのまま下をごらんいただきますと、普通貸付の限度額が4,800万円ということで、生活衛生貸付の方が若干多くなっている。それから特別貸付の貸付限度額、セーフティネットのところでございますが、生活衛生貸付の方が5,700万円、あとは、貸付期間につきまして、一般貸付、設備資金のところは、一般同士をごらんいただきますと、普通が10年のところが設備資金が13年、浴場につきましては30年と貸付期間が長くなっているというのがごらんいただければと思います。

それから一般貸付の下の方の普通貸付のところをごらんいただきますと、大きな特徴としましては、生活衛生貸付につきましては設備資金が基準利率で適用されますけれども、普通貸付の方につきましては、運転資金と設備資金。ただし、普通貸付の設備資金につきましては、生活衛生関係業者は設備資金の対象とはならないというのが原則としてございます。

それから特徴的なところにつきましては、生活衛生改善貸付、一番下の欄に（衛経）と

いうものと、普通貸付の中に経営改善貸付（マル経）というのがありますが、ここにつきましては、それぞれ、衛経につきましては、常時雇用者従業員数が5人以下、マル経につきましては、常時の雇用者数が20名以下、衛経につきましては、組合等の経営指導がございまして、無担保・無保証というものです。マル経につきましては商工会等の経営指導がございまして、無担保・無保証といったところの違いがございまして。

続きまして3ページ目をごらんいただければと思いますが、3ページ目につきましては、生活衛生貸付、それから普通貸付の金利がどうなっているかを設備資金と運転資金に分けて見たものでございます。まず設備資金の中ほどから見ていただきますと、上段の衛経と、それからマル経といったところが基準から0.3%ということで、同じでございまして。一般貸付も同様でございまして、少し字が小さいのですが、一般貸付の、その下に（推せん書が必要）というのが生衛貸付の特徴としてございます。

それから特別貸付と振興事業貸付のところでは、階段の差があるというのをおわかりいただけるかと思えます。

それから右側に移っていただきまして運転資金のところでございますけれども、また右端からごらんいただきますと、上段の衛経とマル経、ここにつきましては同じでございまして、生活衛生、上側の一般貸付につきましては、運転資金というのが制度がないと、普通貸付の運転資金には運転資金があるということでございます。

金利につきましては以上でございます。

4ページ目をごらんいただきますと、これは平成13年から平成22年度までの、青い部分につきましては生活衛生貸付の設備、それから薄い部分につきましては運転資金、赤の部分につきましては普通資金の設備資金、その上の方にございますグレーの部分が普通貸付の運転資金というところでございます。

ここでいきますと、一旦、全体的には落ち込んできたと思っていたところですが、生活衛生全体としての貸付というのが、平成19年辺りを境に、20年以降、全体の需要は伸びてきているといったところが見えております。更に、普通資金におきます運転資金の方が伸びているといった表をごらんいただければと思えます。

この資料につきましては以上でございます。

○芳賀座長 ありがとうございます。では続きましてお願いいたします。

○増田構成員 どうもありがとうございます。私の提案の前に、前提で事務局から説明していただきました。

ちょっと最後、補足しますと、この4ページにありますように、青の部分が狭い意味での生衛貸付で、上は日本公庫の国民事業一般の普通貸付の部分ですけれども、19年以降、全体で言えば、生衛関係事業者の公庫の利用は増えているという状況なのですね。

前の2ページに戻りまして、この貸付制度の仕組みの説明がありましたが、上がいわゆる生活衛生貸付で、これは生衛業者のみが利用できるものですね。それで、一般貸付、振興事業とある。振興事業が組合員を対象ですから、一般貸付は組合員以外の人が対象とい

うことですね。

それから、その下に生活衛生関係業者が利用できる普通貸付とありますが、これは公庫の国民事業一般で、要するに、小企業とか、個人とか、誰でも利用できるという仕組みの中に生活衛生関係業者も利用していますと、そういう普通貸付の内容を説明しています。

それを前提にした上で、私の方の資料の2枚目をまずあげていただきたいと思いますのですが、ここでは、先ほど言った生衛事業者のみの生活衛生資金貸付の概要について説明しています。現在、融資実績が約10万企業で、1企業、1事業者と呼んだ方がいいかもしれませんね。平均融資残高が487万円とあって、もともと日本公庫は中小企業や個人に小口融資をしている。なおかつ、無担保・無保証融資が多いといったところが特徴となっております。実態的にも、このように事業者数は大変多いですし、金額的にも小口の融資となっていることを示しています。

その下に、業種別の融資構成比で、21年度、これは件数ですね。飲食店営業が6割を占めています。美容が2割、理容が1割、あとは旅館、クリーニングという順番となっています。それから従業者規模で見れば、4人以下が約8割ということで、やはり小企業、個人営業向けの融資ということが実態で出ていると思いますし、生衛業がもともとそういう人たちが多いということの反映でもあります。

それから、先ほどの資料の中でいろんな貸付制度がありますがけれども、政策金融機関としまして、さまざまな政策目的に応じた取り組みをしております。今回の東日本大震災におかれては、ここに挙げましたように、特別相談窓口を設定したり、災害復旧貸付をして利率の引き下げ措置を実施したり、それからあと返済猶予についての相談受付とか行っております。実際、宮城、岩手、福島の中では大変大きな相談件数ですし、こういった返済猶予の相談についても随時受付をしているということでもあります。

また、今回の政府の補正予算で災害復旧貸付とセーフティネット貸付を統合した新しい制度ができて、更に一段と低利融資や融資枠の拡大ということをしております。

それから、その下にあるのは、衛生環境が激変した場合の緊急融資の実施ということで、BSEとか新型インフルとか、あるいは去年の宮崎県の口蹄疫とか、そういった事態が起きますと、当然、生衛事業者も大変大きな影響をこうむります。そのときに、貸付限度額などに特例を設けた「衛生環境激変特別貸付」を実施するというところで、影響を受けた事業者に対する支援を講じているということでもあります。

それでは、次のページ、今回は特に事務手続の面というところで改善案を提案したいと思っております。というのは、先ほど言いましたように、先ほどの資料7の4ページを見ますと、いわゆる狭い意味での生衛貸付は減っているのですが、中小企業とか個人の方が一般に借りられる普通貸付の方では増えているというところで、これはどうも生衛貸付の中でのいろんな事務手続の方に課題があるのではないかとといったところからの提案ですが、一応その前提としまして、現在の生活衛生融資がどうなっているか示したのがこ

のペーパーになります。

まず、非組合員向けの一般貸付と組合員向けの振興事業貸付があります。下の振興事業貸付の場合には、借り入れを希望される方が組合の方に、ここにある振興事業に係る資金証明書の交付依頼をして、証明書を受けて借り入れを申し込む。それから一般貸付の場合には、これは都道府県の衛生部局に対して推せん書を交付を願って、それを受けた上で借り入れをするという仕組みです。

実は公庫が対象としている一般の普通貸付の世界ではこういう手続はありません。それではなぜ生活衛生融資ではこういう推せん書をとったり、それから振興事業に係る資金証明書が必要かといいますと、もともと生活衛生融資というのは衛生水準の向上に合致した資金を融資するという制度なのでですね。したがって、一般貸付の場合には都道府県の衛生部局に推せん書を提出する交付願いをすることによって、衛生部局の方も、行政施策と、それから融資とを一体となって指導していこうという発想なわけで、こういった手続が入っています。

それで、左側に生活衛生営業指導センターとありますのは、都道府県の行政部局といいますが非常に業務が多忙ですし、それから生活衛生事業者に対してもっといろんな経営指導ができるとか、そういった能力を持ったところということで、この生活衛生営業指導センターに県の方が委託している例が多々あります。実際今は、たしか 32 県は委託をしております、そういうところは、都道府県の部局だけではなくて、この生活衛生営業指導センターの方に推せん書を願い出るとのことですね。

それから、その下の振興事業貸付、この場合には生活衛生同業組合の方に資金証明書の交付依頼をするのですが、これはその資金が振興計画に基づく事業に合致しているということを確認するというので、そのことでさまざまな特利制度、低利率を享受できるという仕組みです。

したがって、現在の生活衛生融資制度の場合にはこういった仕組みが重要となっているわけですが、次の 3 枚目で今回提案したいのは、この一般貸付の部分の都道府県が行う推せん書について、現行のままでよいのかどうかということでの現状と課題、それからそれに対する一種の提案ということでもあります。

まず、1 に「推せん書」についてとありますが、現状と課題のところでもありますように、先ほど言いましたように、一般貸付の場合、これは基準利率が主体となるのですが、その場合に、現在は申し込み金額が 300 万円を超える場合には、原則として都道府県知事の推せん書が必要となっています。したがって、都道府県に行かなければいけないのですが、実際、窓口で利用者の御意見などを聞きますと、都道府県といいますと、県庁所在地 1 か所しかないですね。勿論、出先がある場合もありますけれども、それから指導センターに委託しているといっても、大体県庁所在地なので、遠いところから行くとなかなかそこが大変であるという意見です。

一方、先ほど言いました、誰でも利用できるという普通貸付、これは生衛業者の方も利

用できるのですが、ここも利率は基準利率ですけれども、推せん書は不要です。中には特別貸付もありますけれども、普通貸付の方は推せん書は不要となっております。したがって、手続の簡素化といった観点から言うと、生活衛生貸付における推せん書の取り扱いについて検討する必要があるのではないかとということであります。

次の2番目にいきまして、先ほど言いましたように、本来、推せん書というのは都道府県の衛生行政の観点から指導するという目的もあるわけですから、そういった意味ではやはり必要だということと、それから手続の簡素化といった点から、この右側の参考にありますように、推せん書を必要とする基準額が徐々に上がってきています。最初はすべて必要だったのですね。それが、昭和43年の50万円、51年の100万円、平成6年の300万円と上がってきておりますので、全面的に推せん書をなくすというと、先ほど言った生活衛生融資の意義づけからいかなものかということとなりますと、それではこの必要基準額を引き上げたらどうかと。そうすると、かなり手続が簡素化される人が多くなります。ちょうど右側にありますように、1,000万円を超えるのは5%、それから800~1,000万が7.2%、500~800万が17.3%とありますから、この推せん書が必要な融資金額の必要基準額を引き上げることによって、手続を簡素化できる人を増やす方法があるのではないかとというのがこの2番目の提案ですね。

それから3番目は、「推せん書」が必要な資金についてということでありまして、現在、生活衛生貸付の場合、先ほど言いましたように、推せん書がすべて、一定金額以上必要なのですが、ここに挙げましたように、特例貸付という分野があります。環境対策関連貸付とか、事業安定等貸付とか、健康福祉増進貸付とか、これはもともとこのように目的が特定されているというものであれば、先ほど行政と融資の一体化という話をしましたけれども、この貸付についてはそもそもそういう目的のものだということ、推せん書を外したらどうかという提案であります。

ただ、この特例貸付の件数は実態的には極めて少ないところでありますけれども、そういったところで利用手続の簡素化を図ったらどうかというのが私からの提案でもあります。
○芳賀座長 ありがとうございます。

それでは引き続き、山岡構成員からお話しいただけますか。

○山岡構成員 随分時間が超過しているようでありますけれども、そもそも2時間でこれだけの議題をやるのは無理があるのではないかと思います。

先ほど増田構成員の方からお話しいただいたこととは全く逆にいつてしまうのかもしれないのですが、私の方から申し上げたいのは、まず、先ほど増田構成員の方もおっしゃっていましたが、そもそもこの生活衛生融資制度というものができたのは、衛生水準の向上なり、衛生規制がかかっているということで、一定の指導が必要だということで生活衛生融資というのでできていると。更に、組合の方で振興計画というのを作成したことによって金利の優遇が受けられるということがあると思います。

ただ、最近の公庫さんの動きを見ていますと、その生活衛生融資の方と普通融資の方の

差がどんどんなくなっているなど感じております。先ほど事務局の方から御説明がありました資料7の裏のグラフですけれども、全体の融資は伸びているけれども、生活衛生融資が減っているように見えるグラフですね。これは、以前は環境衛生金融公庫というのが別に分かれておりました、今で言う生活衛生事業者はそちらの方で借りることがもう決まっていた。運転資金だけは普通貸付しかないのでそちらしか借りられなかったけれども、それ以外についてはすべて環境衛生金融公庫の方で借りることになっていたのですけれども、生活衛生業者が借りる融資は、すなわち、生活衛生融資になっていたのですけれども、今は違ふと。

これで見ただくと、青い部分が生活衛生融資で借りられているのですけれども、それ以外の部分にも多く、生活衛生業者の方が借りられている資金というのがあるわけです。それは何かといいますと、さっきのこの資料の2ページ目にありますが、生活衛生貸付がそもそもあるにもかかわらず、生活衛生関係業者が利用できる普通貸付というものが存在しておりました、これは徐々に徐々にできてきたのですけれども、以前は、先ほど申し上げたように、ここの普通貸付の中の一般貸付、運転資金だけが利用できたのですけれども、それ以下については徐々に増えてきて、生活衛生業者がこの普通貸付を利用できるようになったという経緯があって、先ほどの表のように、生活衛生業者の貸付、借り入れが減っているように見えるグラフが出てきたということになっているわけです。

先ほど増田構成員さんもおっしゃっていましたが、そもそもこの生活衛生融資というのができた経緯を考えると、普通貸付の方で生活衛生業者が利用されるというのはちょっとおかしいのではないかなと素朴な疑問として感じております。

更に、先ほどの表、事務局からの説明でありましたこの3ページの方、青い金利の水準を見ていただいても、組合の方でそもそも振興計画というものをを出して業の振興に寄与する設備をしますということで金利優遇がされていたにもかかわらず、現在、普通貸付の金利水準というので特別利率Cというものができています。これは以前は組合だけが優遇されて特別利率Cというのが利用できていたかと思うのですけれども、いつの間にか普通貸付の方にも特別利率Cというものができていて、特に運転資金については、普通貸付の企業活力強化貸付の方が安いものが出てきている、利率が低いのが出てきているということで、これでは生活衛生貸付の伸びようがないと思うのです。

どうしても規制の緩い方になってしまうというのは人の心理だと思っておりますので、生活衛生貸付が伸びてないというのは、そういう制度自身に問題があるのではないかと考えておりますし、時代に逆行するのかどうかどうなのかちょっとわからないですけれども、やはりそもそもその成り立ちを考えると、衛生水準の向上を図るために一定の指導が必要であるということで、生活衛生業者は生活衛生融資を使うということが要綱にも盛り込まれているのですので、そのように今後はなっていく方がいいのではないかと考えております。あとは、細かいことは資料を見ていただければと思います。

あともう一つ、先ほど推せん書を取りやめるという話もあったのですけれども、それは

ちょっと考えさせていただいて御意見させていただきたいと思いますが、少額の資金というのが、先ほどの増田構成員の資料にもありましたけれども、300万円以下が55.3%ということで、非常に少額資金の申し込みが多いのです。衛経に関して言えば、現場で言いますと30万とか50万とか、一つの設備の借入れに対して申し込みが出てくるというようなことになっておりますし、30万の設備資金と1,000万の設備資金と全く同じ審査というのはちょっとどうなのかなあと考えておりました、その辺のごく少額の資金に関してはもう少し審査の方を簡単にできる方法を検討していただけないかなと考えております。

あとは、資料に載っておりますので省略させていただきます。以上です。

○芳賀座長 ありがとうございます。

それでは、お願いします。

○村橋構成員 羽鳥先生の方から、後ほど、申し込む事業者としてのいろいろ御意見が出ると思いますが、その前に、この生活衛生同業組合で事業者からの申し込みを受け付けている方へのヒアリングをしてきましたので、簡単に御報告しておきます。

その前に、まず被災地の理・美容師さんに対しての、仮設住宅、それから避難所への訪問理容・美容を認めていただきましたこと、深く感謝申し上げます。それは現地の理・美容師さんも、被災された方々も元気づける処置と歓迎しております。

ヒアリングの方なのですがけれども、東京都の美容組合では専属の職員がおりまして、この者が受け付けております。印象としましては、申し込み件数について減少しているという認識というか、感覚は余りないと。以前、本年までは、融資結果を組合の方に知らせていただいていたので、どのぐらいの方が融資を受けていたかというのはわからなかったのですが、本年度より、その申し込み者の同意があればその結果を知らせていただけるということで、かなり内容がわかるようになってきたということでした。

その印象としては、審査が厳しくなっているのではないかという印象を受けているようです。ただ、先ほどの資料を見ますと、業種的には伸びている。ただ、この制度は伸びていないということですので、同じところで、同じ業種で審査基準が変わっているとは思えないので、どうかなとは思いますが。

申し込みの手続、先ほどから推せん状のことが問題になっていますが、これは申し込み自体はホームページからダウンロードできるようにしてあるのですが、現状の書式でも、まず書類の記入自体、記載方法を指導することなしに記入するのが非常に困難であると。20～30分ぐらいの指導をしながら書いていただいているのですが、その過程で、例えば財務諸表ですとかそういった申告書類を求めるとすると、これは非常に抵抗があるということでした。

要するにポイントは、この業種自体へのいわゆる予審基準というか、審査基準が果たして我々の業種にとって本当に的確なのかなという疑問があります。これは恐らく羽鳥さんの方から後ほどあると思います。

それからもう一つは、この手続のときに、東京の場合は職員が受け付けているからいい

のですが、そういった職員を雇用できない地方の組合においては、組合員がそれを受け付けたりするということになる、同業者、もしくは知り合いに対して自分のところの内訳を、中身を見せるというのは非常に抵抗があるということで、その書類が詳しくなればなるほど申し込みは減少するであろうと考えられます。

以上、簡単なヒアリングで感じたことを御報告してまいります。以上です。

○芳賀座長 ありがとうございます。それでは、羽鳥構成員。

○羽鳥構成員 済みません。ありがとうございます。村橋先生、僕にそんな譲っていただかなくても、どんどん言っていていただいていた構わなかったのですが。

僕の方は、先ほど来お話ししているように、雑駁で簡単なものの言い方しかできませんが、実態に沿ったお話をできるだけさせていただきたいなとは思っております。ただ時間もないので、そんなただらしていてもしょうがないのですが、今、村橋さんのお話の中にもありましたとおり、ヒアリング状況の中であるとおりに、本当に知り合いに自分たちの財務諸表を見せるというのはとっても嫌なことなのですね。我々の業界で言えば、支部があります。全国の連合会がありますが、そこに各県の単組、組合がありまして、その単組が何支部かに分かれておりまして、支部の支部長にその書類を提出する形になります。ところが、その支部の支部長に提出するという事は、隣のおっさんに自分のところの財布を見せるというお話になってしまうのですね。

なおかつ、経営の目的ですね。高橋先生言われたとおり、いろんな自分たちの経営目標や理念、そういったものすべてを公開するというのは、これは本当にパンツの中身を見せるようなもので、済みません。今のはちょっと消してください。本当に自分たちを真っ裸にするような形を近所のおじさんに見せなければいけない。ましてそれが、あいどこさん、我々は隣のライバル店舗を言いますけれども、隣のライバル店舗のお父様にそれを見せるということは、そこが元気なお店であればあるほど見せたくないものを見せなければいけない、そんな公庫を借りるのだったら銀行に行った方がいいという形になります。

我々の理容業界の組合で書類提出に対して一番の問題点は、その支部の支部長さんにそういう書類を提出しなければいけない。資金繰り計画等を見せなければいけないということが、まず一つのプレッシャーになってくるのではないかなあということです。ですから、提案とすれば、そこに公的第三者がその書類を預かってくれたりとか、そういうものがシステムのでき上がってくれば、やりたいという方はいっぱいいらっしゃると思っております。これは感想ですが。

あと、先ほど知事の推せん状ということでお話がありましたが、これをとりに行くのはそんなに大した造作もないことです。問題はないと思います。ただ、それにかかわる書き方、記入方法について、先ほど村橋先生の方からもお話ありましたが、そういった記入するということが、日ごろ、はさみしか持ってない人間にとってはとてもわかりづらいところなのですね。そういった相談窓口があっただけであればいいのですが、実際に相談窓口うちのスタッフが行ったところ、まずわかりにくい。教えていただくことがわかりづら

い。専門用語でどんどん来られてしまっは、何をどう書いたらいいかわからない。やはりこれもうちのスタッフの経験談ですが、銀行に行った方が余程丁寧にやさしく教えていただけただけということでした。

実際的にそういった窓口があるかないかとか、煩雑か煩雑でないかではなく、みんなは、お店を新規オープンするとか、設備を新しくやるということに関して、面倒くさいことは当たり前だと思ってやっております。その当たり前だと思っていることに対して、こうすればいいのですよという指導やいろんな情報のインフォメーションがもう少し的確になっていただけたら、どんどん積極的になる方はいらっしゃると思いますので、そこの辺を御考慮いただけたらなとは思っております。

その後、組合云々ということに関しては、隣のおじさんということなのですが、実際に公庫の窓口で御相談に行きます。面談の前にまず御相談というのがありまして、その御相談に行ったときに、的確に、こういった書類を準備しておいてくださいねとか、こういった資金計画でやるといいですよという、本当に御相談のレベルになればいいのですが、書面が、パンフレットがあつたりすると、パンフレットにあること以上はまずしゃべっていただけません。ですから、パンフレット読めばわかることをまず相談でやらなければいけないという、これが面倒くささにつながってくると思うのですね。実際に話が進めばいいのですが、進まない回数、そういうセレモニーみたいなことをいっぱいやらなければいけない。必要もない書類、実際指導があるかどうかかわからないですが、指導なんて多分ないと思います。そういった指導がない中で、行かなければいけない、とってこなければいけない書類がある。だから、すべてがセレモニー化するから面倒くさいという最後の結果になってくると思うのです。実行力のあるシステムであれば、制度であれば、借りたいという人間は、是非積極的にお借りしたいですから、安い金利で使わせていただきたいですから、そういったところが理由のあるものにしていただけたらなということですよ。

その相談が終わった後に、郵便がいきますという御案内が来ますと、何と1週間前に、必要書類、これを持ってきなさいというお話が来るのですね。実際の申し込みの1週間前になって、源泉徴収票を持ってこいとか、納税証明書を持ってこいとか、何だかんだと言われたら、働いている人間ですから、お休みは1日しかないのですよ。それでびっくりしてしまうわけですね。で、社長どうしたらいいでしょうと言われたときに、頑張るとるからちょっと待っていてねというふうな形で、結局は当日間に合わず、源泉徴収票を持たず面接に行った次第です。行ったら行ったで、そんなものなくてもお話はできてしまって、後から持ってこいということになってしまうのですね。非常に言っていることがチグハグです。

実際に面談で借りにいったときのエピソードとしてお話ししますと、まず、面談に相対した係官というのですか、その担当の方は、借りに行った人間のいろんなお話を、顔も見ずに、下を向いて、ずうっと話していることをメモとっていたらしいです。顔を見て、表情を見て、その人の熱意や、そういったものを感じるのも、そういう面談のとき、申し込

みのときには必要ではないかとは思いますが、やはりそこは民間とは違いまして、全く、僕らからすれば、話だけですが、上司の方に対する報告書をただ書いていただけにしか見えなかったという感想だそうです。

どういう計画書があったりとか、こんなお店をつくりたいとか、こんな設備が必要ですよというお話のときに、相手の顔を見るぐらいのことはしませんが、やはりこれはお役所なんだなあという印象を与えかねないですから、公庫の窓口で是非そういったところを明確に指導していただきたいなと思います。

○増田構成員 一つの事例をもとに全体のことを言われるのは非常におかしいですね。公庫全体、先ほど言った、狭い意味での生活衛生融資でも年間1万件借りているんですね。1万人の方がみんなそんな不愉快なことは全然していません。ですから、一つの事例をもって何か公庫全体がそうだとされるのは非常に心外ですから、そこは訂正していただきたいと思います。

○羽鳥構成員 大変失礼いたしました。それは訂正させていただきます。一つの事例をもってということだけでは実はないのですが、今回の事例もそうでしたという、「も」というつけ加え方をさせていただきますが、失礼な言い方があったら、それは訂正させていただきます。全体を言うことではありません。一つの例です。

○増田構成員 そこは、ですから、非常に注意していただきたいと思うのですが、先ほど言った手続の煩雑さは、私が言いましたように、実はこの生活衛生融資の手続が公庫の中で完結してないということを説明したのです。つまり、先ほどの申し込み手続にありますように、要するに、都道府県の行政と絡んでいて、都道府県の方に推せん書もらいにいく。それから、これも実は推せん書だけではなくて、ほかに附属書類が非常にたくさん必要なのです。これは山岡構成員のメモにもありますけれども、例えば過去3年間行政処分を受けていないかどうかの証明書とか。

○山岡構成員 いや、証明書は要らないです。

○増田構成員 いやいや、それを証明するのに、それも実は県によって取り扱いが違うのです。保健所が有償で証明書を出すところもあれば、東京都のように自己申告の簡単なところもあるのです。このように、行政の中でも実は事務手続や必要書類が都道府県で分かれています。この点については、この検討会の前身の2年前の検討会でも、そこは調整するように、是正するようにという指摘があって随時直してきているのですが、まだ完全に47都道府県で統一されていないのです。ですから、そういった行政の方の事務手続の改善も必要でないかということなのです。

先ほど言いましたように、例えば振興事業貸付で、確かに組合の中に内部事情を全部出すのは嫌だという方がいて、私もよくその話は聞きます。でも、その方はすぐ民間金融機関に行くのではなくて、実は普通貸付の方に行っているのです。つまり、普通貸付の方であれば、公庫の中だけで事務手続が完結しますので、例えば金利のメリットは受けられないけれども、普通貸付を利用しようという方もいます。したがって、そうした意味

で、現在の生活衛生融資制度の手続の中で改善できるところがあれば改善したらどうかというのが私の提案であります。

○羽鳥構成員 先ほど冒頭申し上げたとおり、一般的なお話の仕方になっているので、失礼があったらお許しただけたらと思います。済みません。

では、今のお話のちょっと続きを言わせていただきたいのですが、その本人は結局、一般貸付に行ってしまった。ですから、ほかの銀行には行かずということなのですが、一般貸付に行って、結局は一般貸付でお話をしたところ、実際そういう形になったということです。今、僕が説明したのは、すべて生衛の貸付ではなく、一般の貸付として申し込みに行った段階でのお話でした。

それで、自己資金、彼は1,000万ぐらい持っていました、その1,000万ぐらいの自己資金がありながら何で公庫に借りにくるのというお話になったところ、結局、こういう時代ですから、先々、この商売がうまくいくとは限りませんので、生活費においても、立ち上がりの赤字についても、いろんな、もしもつぶれた際の再建資金ということからも、1,000万というのは決して多い数字ではありませんので、それを大切に、900万の見積もりを持っていったところ、500万の申し込みになり、なおかつ、500万の申し込みが、どうなるかわかりませんねと言われて帰ってきたそうです。そういう本当に実際のコメントはありました。

ただ、僕はそういったことを、1つを全部にとっているのではなくて、そういう事例があったということを知っていただきたいということと、パンフに1億5,000万とか七千幾らとかそういうことはありますけれども、現実的には数百万、数十万のしのぎ合いをして業者さんたちはお金を借りようとして頑張っているのですが、実際に民間ローン、クレジット会社ですね、公庫という分け方をしますと、ほかに行くのではない、金利は安いのでからいいのだけれども、やはり公庫にはそういった煩雑さという、先ほど言葉で言いましたが、煩雑と言いながらも、実は煩雑ではなくて、意味のない、意味がわからないいろんな行動をとらなければいけないことが多かったということです。

済みません。あちこち行ってしまうといけないのですが、先ほど公衆浴場のお話が若干あったので、少し、どのようにしたらいいかというお話も意見として言わせていただきたいのですが、銭湯というところに、うちの母親、79歳ですけれども、しょっちゅう行っています。家のおふろがあっても、しょっちゅう行って、近所のおふろを利用しているのは、結局、家のおふろでは飽き足りない人たちが近所の銭湯に行くわけですね。広いところに入りたいと。

実は先ほどのマトリックスというのですか、4つのメリット、デメリットみたいなそういったところが御説明あったと思いますが、そういった強み、弱みということは意外と、調べてみると、ここに書かれていること以外に、消費者にとっては物すごくいろんなメリットやデメリットというのがあると思いますので、その辺は引き続き調査いただければ、各生衛業者はもっと頑張れるかなと思います。

済みません。結論としては、そういったところで、難しいのではなくて、意味をもう少し明確に教えていただき、そして、そういった借りやすい形をすれば生衛を借りたいという方はいっぱいいらっしゃるということをひとつお話をさせていただきました。大変失礼いたしました。

○芳賀座長 ありがとうございます。いろいろ御意見いただきましたけれども、大きく分けて3つ問題があるのかなど。大きく分ければ2つですが、1つは、山岡構成員おっしゃっていたように、制度間の共食いみたいなことが起こっている部分があるので、これは制度そのものを、どうしてこういうことになってしまったのかといったところから含めてちょっと考えた方がいいのかなあと考えております。また、共食い起こっているのが悪いのかどうなのか、生衛業者から見たら一緒だからどっちでもいいのかもしれないですね。この辺りはちょっと。

○増田構成員 今、共食いと言われたのでちょっと意見があります。これはもともと、先ほどの資料もありますけれども、いわゆる目的が違うわけですね。この資料7ですね。つまり、狭い意味での生活衛生貸付と、いわゆる国民事業一般の普通貸付。確かに、運転資金のところを見ると、特別貸付の企業活力強化貸付というのが、特利Cとありますけれども、これはもともとまちづくりとか、その中でもいろんなサービス業の振興とか、そのために、昔の国民生活金融公庫時代の国民生活事業の中からできてきたものでありまして、特段業種は問わないわけです。小企業、あるいは個人、中小とか、そういったところが使っているわけですし、逆に、生活衛生貸付の方では、上の設備資金の振興事業貸付などを見ればわかりますように、更に深掘りの制度があるわけです。利用者の利便性を考えてみれば、いろいろな制度により幅広くとらえていて、なおかつ、先ほど言ったように、もともと目的が違うわけですね。

したがって、本来であれば、もっと生衛資金の貸付の方の改善をどうするかということを考えるのが筋でありまして、利用者の利便性を損なう形で、そちらの方にも流れているから、そちらの方を規制して生衛の方にとというのは、これはちょっとおかしな議論ですし、利用者からも支持されない意見だと思うのですね。

ですから、そここのところは、共食いという評価でなくて、本来の生衛貸付の制度はどうしたらいいのか、それは制度面もあり、それからあと手続面もあり、それを考えるべきだと思うのです。先ほど言いましたように、今度は逆に、生衛資金貸付を見ると、運転資金が、一般貸付では借りられないという、逆に制約を受けているわけですね。そうすると、果たしてそれでいいのかどうかとか。ですから、他の面だけをとらえてどうするかという議論でなくて、もう少し生衛資金貸付制度の中をきちんと見た上で議論すべきではないかと思えます。それから、やはり日本全体の中小事業者、個人事業者の利便性を損なう形での結論というのは、これは余り支持を得られないと思えます。

○芳賀座長 ありがとうございます。1つは、内容はちゃんと吟味する必要があるかと思えますけれども、その辺りも含めて、やはりユーザーからわかりにくいという点はある

のかなあとも思います。それからもう一つはやはり手続面でして、これは増田構成員がくださった資料の3ページですね。このところを見ていったときに、窓口が一本化されていなかったり、組合であったり、あるいはセンターであったりといったところですね。これも一種の使いにくさ。更には、組合であることの問題というのは特に重要なのかなど。やはりプライバシーにかかわるといいますか、財務諸表なんか見られたくないという側面を考えると、ではどこが窓口になるべきなのかといったこと。場合によっては、公庫に一本化した方が効率はいいのかもしれないといったことも含めて考えた方がいいのかもしれないということですね。

大きくはこの2つに分かれるのかなと思っております。まだまだ御意見、特にこの点に関しては言いたい方いっぱいいらっしゃるかと思いますけれども、本当に申し訳ございませんが、時間が物すごく過ぎてしまっておりますので、一旦ここで意見交換を終了とさせていただきます。まだ御意見ある方は事務局の方にメール、ファックス等でお知らせいただければと思います。

最後に、事務局から今後の議論の進め方を含めてお願いします。

○堀江生活衛生課長 資料8の方で、今日は説明は控えますが、東日本震災の特別貸付で、この間補正予算でできたものというのは、ここに今日は資料だけお渡しさせていただきたいと思います。今後復興に向けまして、新聞をあければ毎日出ているような二重ローン問題とかいうのに直面していかなければいけないのかなと思っておりますが、そういうことでございます。

資料9が今後の議論の進め方でございます。先ほど山岡構成員から1日に詰め込み過ぎでないの、どう考えているのよと言われて、はい、ごめんなさいなのですが、2か月のブランクの焦りをちょっと象徴しているのかなと思いますが、ただ、これだけ盛り上がってくるとも思わなかったのですから、大変ありがたく、かつ、今日の議論をちょっと整理させていただいて、次回、もう少し御説明というか、皆様の議論が、この筋の話をするんだというような話を、ちょっと頭の整理ができるように、できれば少し早目にお渡しするような格好で準備したいと思います。

資料9、今後の進め方ということでございますけれども、第3回は関係者ヒアリングを続けて行って、かつ、税制、融資の活性化方策について少し考えようと。前回から比べますと、3か月過ぎましたので、少し今日展開が読めなかったものですから、今後の進め方も少しラフな格好になってはいますが、いずれにいたしましても、第3回、第4回、第5回というようなことでまとめていければと思っております。

本日のあれでいきますと、これは座長がコメントした方がいいのかもしれませんが、要は、一般の利用者の代表というか、声を代弁し得る羽鳥さんとか村橋さんのような方々の声というのも非常に大事だと思いますし、それから金融を実施していただいている実施機関のところの増田構成員、あるいは深沼構成員のところから見える姿というのもまたあると思いますし、その辺、うまく整理し、最終的には利用者の方が利用できなけれ

ばどうしようもない。

ただ一方で、これは政策金融なのであって、みずほ銀行、済みません、と競争するとかいうようなのが目的でやっているものではないというところもありまして、どういう建てつけにしていったらいいのか。例えば増田構成員と山岡構成員と結論は大きく違いますけれども、考えている、言っておられることの趣旨は大変似たところはあって、そこをどう考えると結論が全然違うみたいな話に今はなっているということかなと思いますので、その辺、少し論点がはっきりするような形に、事務局としても、座長の御指導をいただきながら整理していきたいと思います。

この資料8、9を説明させていただきまして、事務局の方として、連絡ということと言えますとそういうことをごさいますて、近々に次回以降の出席可能な日にちの確認をさせていただきますので、よろしく願いいたします。

○芳賀座長 ありがとうございます。

それでは、大変時間が遅くなってしまって申し訳ございませんでした。以上をもちまして、第2回「生活衛生関係営業に係る税制及び融資制度活性化方策検討ワーキンググループ」を終了いたします。どうもありがとうございました。