

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4回議事録

厚生労働省健康局生活衛生課

第4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 6 月 16 日（木）14:00～16:08

場 所：経済産業省別館 共用 1 0 3 8 会議室

1. 開 会

2. 議 題

（1）論点の検討

（2）その他

3. 閉 会

○山内課長補佐 それでは、定刻になりましたので、第4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、大変御多忙中のところ、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、万事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。

それでは、ワーキンググループを始めます前に、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、座長表、配付資料一覧。

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に対する構成員の意見」。

資料2、「生活衛生関係営業に係る税制及び融資制度活性化の論点」。

資料3、「万事構成員提出資料」。

資料4、「公害防止用設備の特別償却制度（概要）」。表題としては、「エコ・クリーニング機取得促進のための減税」となっている資料でございます。

資料5、「貸付利率一覧表」、表題の方は「株式会社日本政策金融公庫（生活衛生資金貸付）貸付利率一覧表」となっている資料でございます。

資料6、「生活衛生貸付に係る推せん書の取扱いについて」。

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3回議事録」。

参考資料2、「税制の最近の動向」。

以上でございます。

資料の欠落等ございましたら、事務局の方までお申し出ください。

よろしいでしょうか。

それでは、以降の議事進行につきましては、芳賀座長によりしくお願いしたいと思います。

○芳賀座長 皆さん、こんにちは。本日も、お集まりいただきましてありがとうございます。今日も活発な御議論をどうぞよろしくお願いいたします。

それでは、早速議事に入っていきたいと思いますけれども、今日の議題は2点ございます。1つは、次回のワーキンググループに向けて、本ワーキンググループの一旦のといいますか、まとめをしなければなりませんので、そのまとめのポイントとその枠組みについて御検討いただく。これまで皆さんに御検討いただいたこと、御意見いただいたことをまとめていくための枠組みをつくっていきたいということでございます。

それからもう一点が、これまでに繰り返し議論されてきました融資制度の簡素化という問題をめぐりまして、その中でも特に取り上げられてきた問題だと思いますけれども、都道府県知事の推せん書について。ここを中心に融資制度の簡素化について、事務局に準備をしていただきましたので、構成員の皆様には御議論をいただきたいと考えております。御協力いただけますようお願いいたします。

それでは、早速議事に入ります。議題１、税制及び融資制度活性化の論点について、事務局から説明をお願いします。

○山内課長補佐 それでは、事務局の方から御説明を申し上げます。

まず資料３、本日、万事構成員、御欠席でございますけれども、欠席に当たりまして、事前に御意見をお送りいただいておりますので、こちらの方を御紹介させていただきたいと思います。「生活衛生関係営業に係る融資制度の活性化について」ということでございます。

私ども東浴信用組合は、公衆浴場の専門信用組合でございます。

旧環衛公庫さんの時代から切っても切れない間柄で、生活衛生融資なくして公衆浴場の発展はおろか、維持存続もあり得ないくらい密接な関係と認識しております。

生活衛生融資という、こんなに良い制度があるにも関わらず活用され切れていない。これはユーザーの方々に融資の内容が果たして十分理解されていない（浸透されていない）のではないかと思います。

○ 方策として

①代理店である各金融機関へのアプローチ

これは申し上げていいかどうかと思いますが、他の金融機関さんでは手続きの煩雑さや（利息）手数料収入を鑑みて公庫代理貸付よりも自行のプロパー貸付を勧めるということをよく耳にします。

各金融機関（代理店）へ生活衛生融資増強に向けた直接の打診、アプローチを進めていくべきではないかと思います。（義理？でも生活衛生融資を使ってもらえるように）

②各生活衛生業界への直接のアプローチ

本検討会にも、美容業界さんや利用業界さんの幹部の方々が御出席しております。各業界の会合・会議等に日本公庫さんの職員が出向いて融資商品の説明、融資獲得へのアプローチ、協力をお願いしてみるのもいいのではないかと思います。ちなみに、公庫さんには浴場業界をとっても業界に精通した方がたくさんいらっしゃいます。

③説明会の開催

以前、環衛公庫さんの時代に、当時の都市銀行さんから、私ども信用組合の代理貸付担当者を集めて融資説明会を行ったことがあります。こういう試みもたまには必要ではないかと思っています。

以上でございます。

続きまして、資料１の方にお戻りいただきたいと思います。ただいま、資料３の方で御紹介いたしました万事構成員の御意見も含め、前３回のワーキンググループにおきまして、各構成員の先生方に御議論いただきました論点につきまして、論点別に事務局の方で資料を整理させていただきました。それを今日資料として提出させていただいてございます。そちらの方を御紹介させていただきます。

まず、「生活衛生関係営業に係る税制及び融資制度の活性化の基本的方向性について」。

意見といたしましては、社会が高齢化し過疎化する中、地域の支え合いの拠点として、浴場や美容、理容といったものを組み込んでいくことが、高齢化していく地域社会での生きがい、生きやすさにつながるのではないかと。

また、商店街など別の経済主体に有利な影響を及ぼす正の外部性（外部経済）にも着目すべきである。

税制・融資といった政策支援は、財務基盤が脆弱といった弱みをサポートするとともに、生衛業の強みを更に強くしてあげるといった機能があるといった意見が出されております。

次に、「生活衛生関係営業税制の活性化方策」についての御意見でございますが、国民の一つの分野を守る、中小企業を守るというスタンスから見た租税特別措置というアピールをしていく必要があるのではないかと。

また、生衛業は、零細事業が中心であり、政策税制による支援が不可欠といった御意見が出されてございます。

次のページにまいりまして、「共同利用施設の特別償却制度」についての論点でございます。まず1点目が、税制を活用したボランタリーチェーン化など外部脅威に対する緩和という視点が必要ではないかと。

次の点といたしまして、被災地域を中心に、宿泊観光客が減少基調にある中、シャトルバスを運行することが重要ではないかと。

生活弱者である高齢者等の生活の基盤を支える観点から、生衛業を巡回するコミュニティバスを運行してはどうか。

共同利用施設の事例集の作成のほか、生活衛生同業組合が自身の問題として考えていくことも必要。

営業者の視点に立った広報の強化が必要。

次に、「公害防止用設備の特例措置」についてでございますが、健康被害の防止という観点から、フッ素溶剤型について、保有段階における政策税制が必要という御意見がございました。

「その他税制」といたしまして、旅館・ホテルの建築史的・文化的意義を備えた建築物をいかに守るかということをアピールしていく必要がある。~~という意見がございました。~~

~~次に、生衛業で新しい税制をつくる際は、税額控除で打ち出していく必要がある。という意見もございました。~~

~~次に、飲食店等における受動喫煙設備投資に対する政策税制が必要ではないかという意見もございました。~~

次の論点といたしまして「生活衛生融資の活性化方策」についてでございますが、~~1点目として、非組合員に対する優遇範囲の設定がポイントになるのではないかとという御意見がございました。~~

~~それから中小企業診断士等が開業相談や経営相談を受ける際に、生活衛生融資について積極的に解説する引き込む形をとっていくと活性度合いが高くなるのではないかとという意~~

見もございました。

~~また、~~営業者の方々が利用可能な融資制度の網羅的なリストを作成するなどして比較検討してはどうかという意見。

~~それから、~~国、都、区の制度融資など、それぞれの特徴がわかりにくいという御意見もございました。

次の論点といたしましては「融資制度」についてでございますが、~~1点目といたしまして、~~全国的に中小企業の減少や高齢化が進む中、生活に身近な生衛業のサービス確保に向けた配慮が必要。移動店舗活用も一つの選択肢ではあるが、衛生面の問題等、解決すべき課題もあるという御意見がございました。

~~それから~~高齢者がいない場合でも、積極的に貸し出しをすることが生衛業の活性化につながるのではないかという御意見もございました。

~~それから~~土地の買い取りなども、他の業種の融資対象に加えてはどうかというような意見もございました。

~~それと、~~代理店扱いを強化していく必要があるのではないかと。

~~それから、~~審査基準の的確性について、いささか疑問を有しているという御意見がございました。

最後に、「手続き関係」についてでございますが、新制度について、資料作成の方法や添付資料・会計書類など、なるべく簡素化した方がよいのではないかと。

一般貸付の手続の簡素化といった観点から、都道府県知事の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。

また、環境対策関連貸付など特例貸付についても、都道府県知事の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。という御意見がございました。

~~それから~~都道府県への提出書類を簡素化の方向で統一すべきではないかと。

普通貸付と生衛貸付とは、目的、歴史等が異なるところであり、従来利用できたものを制限することは、利用者の利便性を損なう。

生活衛生融資ができた経緯をかんがみれば、普通貸付を生衛業の営業者が利用できるというのはいささか疑問である。

最後に、30万円の設備資金と1,000万円の設備資金とで、同様の審査が行われているのはいかなものかという御意見。

こういったところが、前3回までのワーキングで構成員の先生方からいただいた御意見でございます。

○堀江生活衛生課長 続きまして、資料2の方をごらんいただきたいと思います。

ここ2回、震災後に行いまして、ちょっとその範囲が広い、税と融資を一遍に扱っているのが大変だ。それから衛生の話と振興の話、当然、裏表といいますか、あるものですから、ただ、そこに商店街の活性化とかも入っているので、ちょっと交通整理がされないと、何の話をしているのかがよくわからないではないかということもありまして、かつ、その

制度を拡充していこうという話と手続の話、それとあと、そもそも知られていないという部分をどうするのかと。知られていないというところについて言えば、この検討会そのものが巨大なPRの仕掛けになっていると思っているわけでありますけれども、その辺を少し皆さんが議論しやすいように整理しようと試みたものでございまして、うまくいっているかどうかはあれです。

ただ、ここで新たな政策ニーズへの対応・制度の拡充という、どういうことをこれからやっていったらいいのだろうかというその内容の話、それと制度利用の手続きの見直し。もっと簡素化した方がいいのか、あるいはしっかり見た方がいいのかといった辺り。この辺は、今日、別の論点として、前2回時間をとらせていただいたものも少し整理しようと試みているわけですが、そこの話。それと制度の認知度の向上、あるいはその好事例集の作成、普及といったことによって、貸す側、借りる側、あるいは指導する側で、どういう内容が今新しくできていて、どれが今、ある意味、売り、あるいは買いのものになっているのかというのを的確に、時間的な遅れおくれなく知っていただくことが大事なのではないかということ。いろいろな角度から見て、今まで出てきたような御意見なんかを無理やり整理をしてみていますということで、衛生水準の向上、これが何よりもの最終目的みたいなものでありますけれども、かといって、それにそんなにたくさんは書いてはいないのですけれども、それから節電、エコロジー、あるいは公害防止、営業の振興、組合、あるいは組合員の活性化、商店街の活性化、ちょっとまた別の話として、東日本大震災への対応というものもあります。

こういうことで整理を試みていただいて、結局、最終的には報告書のようなものもできてくると思うのですが、筋の立て方をこのようにしてみたら、少しは、こちらは相当に学識の方で有名な方がいらしたり、あるいは現場のお仕事をされている方がいらしたり、あるいは行政なり準行政の方がいらしたり、いろいろな皆さんの集まっている場所でもありますので、もしこのような整理の仕方でよければ、それぞれ議論を深めていただいて、先ほど山内補佐の方から資料1の方を説明させていただきましたけれども、少し時間がたつてくると、その生の言葉の意味合いが少し薄れてしまったりもするのですけれども、ちょっとこんな感じで整理してみています。

「新たな政策ニーズへの対応・制度の拡充」というところで申し上げますと、出た意見としてはということですが、衛生水準に関係することとすれば、ユッケの話なんかもありますけれども、安全な食材、飲食店の提供などが進むようにしたらどうだ。それから受動喫煙の防止というのが今1つ大きな時代の流れになっているので、それについての融資なり税制なりをしたらどうだと。

それから節電・エコロジー・公害防止。ちょっとくくってしまったのですが、今、東日本大震災のこともあって、節電行動を促進するというのが、ある意味、国策になってきているのですけれども、ということでの融資なんかの支援というのはどうだろうかということで、これは別の話ですが、生活衛生の法律に振興指針というのがあるので

けれども、そうしたものも場合によっては見直しをして、組合、組合員の皆さんにも少し意識喚起しようかなと考えているところであります。

それから電気事業者充電設備の普及。これは今年度の融資の項目に旅館業の関係で追加されましたということですから、ある意味、このような形の記述というのも政策を進めていくときにはいいのではないかと。

それからエコ・クリーニング機減税。これは後でちょっと見ていただきますけれども、これも今年度、6月中に通るであろう租税特別措置法改正の中身に入っているもので、このようなものが、ある意味、新たな政策ニーズへ対応してできたものですが、このようなものをもっと、こういう着眼点で振興していったらどうだろうかということでもあります。

それから営業の振興というところに、日本公庫の方で、担保に応じて、担保が多くても少なくても、今、生活衛生融資の場合は金利が固定されているのですが、より担保が多い方にはもっと安く借りていただける、あるいは担保が少ない方は、少し金利は高くなっても貸しやすくなるということも検討されていまして、こういうものも一つの提案されている内容としてありまして、新たな政策ニーズへの対応という中に位置づけていかどうかあれですが、ちょっと書かせていただいています。

それから前回御紹介いたしましたけれども、旅館といいますか、強烈にサポートがあったわけですが、旅館・ホテルの固定資産税評価が、いかにも古くて、更新時期を迎えてもといいますか、更新せざるを得なくなると、また固定資産税評価がすぐ100%に戻ってしまって、なかなか低減されていかないという問題があるということがありました。

それから組合員の活性化、あるいは組合の活性化ということでいくと、その組合員ならではの融資というものを拡充していく、どのようにしていったらいいだろうということがあります。ちょっと商店街のところ、うまく書くことができませんでした。

東日本大震災。今回、詳細には申し上げませんが、被災された営業者の再建支援、実質ゼロ金利、二重ローン問題への対応ということで、実質ゼロ金利までの部分は1次補正で既に決められて、今、1.5次補正といいますか、菅総理が昨日、閣僚会議で指示されましたけれども、これは二重ローン問題への対応というのが盛り込まれる方向なのだろうと理解しています。

手続のところ、具体的な話は後でちょっと別の場でしょうかと思っていますけれども、融資に際しての組合の加入促進だとか、裏腹に、必要書類の簡素化とか共通化というのがあるだろうということですが、一方で、生活衛生の融資というものの衛生水準の確保といった固有の必要性というものをどう担保しながらそれを進めていくのかと。業者さんにとって手間が少なければそれにこしたことはないというのは一般的には言えるわけですが、生活衛生の特性というのをどのように判断していくのかという辺りが議論になるのだと思います。

それから広報、PRのところの一番右のところではいきますと、新しい税制の広報・普及、

あるいはその政策効果をきちっと計測していくこと。生活衛生関係、効果測定が少し不十分ではないかという指摘があって、そもそものこういう議論が始まっているわけであります。

それから組合そのものの認知度、それから組合員に有利な利率ということをきちっと共有すべきではないか。それから共同施設の活用といったことは、また税制の存亡にもかかわるわけでございますけれども、より広報していくことが必要だろうと。それから都道府県生活指導センターと商工会、連携しながら、この間の、みんなが、そうだねそうだねと、結論のところだけ合意した話でいくとウィン・ウィンの関係がつけられる部分はより協力していった方がいいのではないかという話があったわけでございます。

それからあと、買い物弱者対策というのに資する共同利用施設ということで、コミュニティバスみたいなものが利用できたらどうなのだろうということで、旅館のバスみたいな話もちょっとさせていただきました。

資料4を見ていただきますと、今の資料2で言えば、エコ・クリーニング機減税。これはそう私が呼んでいるだけですけれども、公害防止用設備の特別償却制度が改正されて、法律が改正されれば、この300万円以上のテトラクロエチレン溶剤を使用するドライクリーニング機、フッ素系溶剤を使用するドライクリーニング機につきまして、特別償却率8%ということでの減税が創設されて、本当は創設というよりは改正ですけれども、今まではどちらかという製造もされていない機械だけが減税の対象になっていたものが、昨年の年末に、売れ筋の機械を対象とするように対象設備を入れ替えることができましたものですから、クリーニング機という意味では、ガソリン系の溶剤以外のものとしては大体全部大型のものは入っていますので、これは積極的に活用していただいたらいいだろうということで、非石油系のドライクリーニング機が新たに税制の対象になることで、溶剤選択の幅が、これは誰が書いたのかあれですけれども、「人と地球にやさしいクリーニング」、これはイメージでございまして、政府広報に挙げるというよりは、業界の皆さんの間での周知するときに使っていただくようなイメージに、このようなこともやっていったらいいのではないかというのを、現実に成立しつつある税制を使ってちょっとアジペーパーをつくってみましたので、中村委員構成員なんかに御指導いただきたいと思います。

それから資料5ですけれども、これも前回、案文の段階で御説明しましたけれども、一番上の5年以内というところで、2.00、1.60、1.10というところに書いてあるものは、振興事業促進支援融資制度ということで、平成23年度に創設された、生活衛生関係の組合員に対する深掘りの融資制度で、金利表に載ってないではないかという話もあったものですから、これは今月、株式会社日本政策金融公庫の貸付利率が決まった際の通知の中に別添として、この利率一覧表というのを私たちの方で準備して、各県に広報いたしました。そうすると、都道府県センターなんかで御指導されるときにも、いや、これいいんじゃないとか言ってお勧めしていただけるかなあとと思いますし、組合の方でも、もう一声、振興計画、要するにどういう計画のものをつくるのだという紙をきちっと、きちっとと言って

もそんなに多くの紙が必要になるわけではないので、書くことで、更なる低利融資が受けられるのだなということで御活用いただけたらと思っているという、広報をする一つの例示を、またこれも新しくできた仕組みを使って説明させていただきましたということでございます。

以上でございます。

○芳賀座長 ありがとうございます。

それでは、事務局から御説明いただいたのですけれども、こ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す。これまでの議論も踏まえて、御質問、御意見があればどうぞ御発言ください。

○増田構成員 今日、万事構成員の資料を見て思ったのですけれども、この中で、やはり生衛融資制度の活性化のためにいろんなアプローチをしたり広報活動に努めたらどうかとありますね。それで思ったのは、いわゆる各都道府県センターにおける経営指導員の活動の仕方の見直しが必要でないかということなのです。

というのは、もともとこのワーキンググループは、去年の事業仕分けが発端となって検討会ができ、ワーキンググループが動いているのですが、たしか昨年6月の厚生労働省内の省内行政レビューで、センターの経営指導員の活動の仕方が大分議論となったのですね。そのとき、たしか東京都と栃木県の例が挙がっていたのですけれども、例えば栃木県の経営指導員の方は、1か月平均3件か4件ぐらいしか経営指導してないというデータで、一体何をしているのですかと審査員から意見が挙がったのですね。東京都はもう少し多いのですけれども。

それで、実は前回、商工会の事例が出ましたけれども、商工会の経営相談員の方は、1日3件か4件動いているのですね。ですから、1日3件から4件と1か月3件か4件、大分違いますので、そういったことを考えますと、本来、こういったいろんな生衛貸付の広報活動も各センターの業務だと思いますし、まさに経営指導員の方が出向いて行ってPRするとか、あるいは、私ども、公庫や、あるいは自治体と組んで、何か説明会を開くとか、そういったことが必要でないかと思った次第なのです。

それが、ある意味で万事構成員の御意見にも反映することだと思いますし、このマトリックスが非常によくできているのですけれども、この中で、そもそもワーキンググループなど、検討会をつくる発端となった行政仕分けでも議論となったセンターの経営指導員の活動の見直しですね。それから、それに伴う広報の推進とか、そういったものも議論した方がいいと思いますし、こういった報告書に盛り込んだ方がよいのではないかと思います。

ついでに言わせてもらいますと、そのとき議論となったのは、指導員の方がいわゆる県庁OBの方が多くて、本来、きちんとした経営指導ができるのかどうかという議論もあったのですね。ですから、そういった意味での経営指導員の在り方ということも大きなテーマでないかという感じがしています。

○芳賀座長 ありがとうございます。資料2の枠組みの中に、私も、これすごく便利だと

思うのですけれども、我々のワーキンググループの議論の結果として盛り込んでいけるところっていっぱいあると思うのですけれども、今のお話ですと、右の列の4行目の「有利な組合員利率の広報」とか、例えばこういうところの具体的な方法論ということですね。

○増田構成員 そうですね。あるいは営業の振興とかですね。衛生水準の向上にも絡んでくるとは思いますけれども。

○芳賀座長 ですから、まとめをするときというのは、この下でかなり深いレベルまで、言ってみれば、総論的なものとか理念的なレベルのものではなくて、そこはもうオペレーションレベルというか、そういったところに深く、多分我々が議論できたところということで、ここはかなり深いというか、分厚くなるところになるのではないかと思います。この辺りについてはいろいろと御意見、皆さんあるのではないかと思います。ほかにはいかがでしょうか。

○村橋構成員 このマトリックスで言いますと、「制度利用の手続きの見直し」のところに、営業の振興で、「生活衛生関係業者が借りやすい窓口相談」という言葉があるのですけれども、借りやすいということを1つ分解してみるというか、考えてみますと、3つあると思います。1つは、その制度がわかりやすいということで、これは多分、右側のマトリックスに関連してくるのだと思いますが、要するに借り入れる人の目的と、どの制度が合っているかということが明快に理解しやすいという、わかりやすいというのが1つ必要なのかなと。

それから、借りやすいということの2つめは、申し込みやすいということで、これはこのマトリックスの下にある手続きの簡素化ということですが、それと、申込み窓口が相談しやすいということが必要で、今、増田構成員がおっしゃっていたことにもつながるのですけれども、それはどういうことかということ、勿論、専門知識を持って、フレンドリーにうまく相談に乗ってくださるような方が身近にいらっしゃるということが1つと、もう一つは、個人情報安心して開示できる相談員なり窓口があるという、その2つになるのかなと思っています。

それからもう一つは、与信が受けやすい。私、いつもこの話になってしまうのですけれども、結局、必要とする資金の融資を受けられるというのはやはり申込者の最大の目的があるので、これが本来一番優先されるべきであると思っています。このマトリックスで言うと、一番左のところで、「担保となる資産に応じた金利の設定」というのがありますが、これも恐らく与信の内容に深く関連した記載であると思います。要するに担保があれば借りやすいということで、これは非常に歓迎されるべきで、こういったところやいろいろな信頼、信用がないというか、与信しにくい業種の生活衛生関連営業をどうやったら与信受けやすいようになるかという、そのサポートする制度を何とかつくってきたいというのは新たな政策ニーズだと私は感じています。

○芳賀座長 大変わかりやすくまとめてくださって、ありがとうございます。借りやすさという、これも確かに議論がいろいろ出ておりまして、その中でも、特に相談しやすさとい

う観点でも、確かに同業者に財務諸表が見られるのにかなり抵抗があるとか、そういった議論は以前から繰り返し出ていたように思います。幾つか、この借りやすさというのは分解してみて、次回のまとめに反映していただければと思います。

ほかにはいかがでしょうか。

○羽鳥構成員 うまくまとまっているわけではないのですが、さっき課長のお話を伺っていても、我々というのは、これからお金を借りたいと願ったときに、金利が優遇されているということは勿論ありがたいことではあるのですが、どうしても、借りられるか借りられないかという不安から、実際に借りやすそうに感じる銀行さんに行ってしまう傾向があるわけですね。ですから、実際の窓口が煩雑かどうかということ以上に、どうも敷居が高いというのが実際にありまして、行ったときに、先ほど村橋さんのお話にあるフレンドリーとかわかりやすさということも勿論ですし、しっかりと専門知識を持って、我々の現場ではほとんど金融のことがわからず、一生懸命勉強しようと思ってやっているわけですから、窓口なりインフォメーション、相談の方なりがもう少しわかりやすい説明なり、出向くということがここに書かれていますけれども、そういったことをより積極的にやっていただけたらありがたいなあと思います。

加えて、活性化していくために本当にお願ひしたいのは、担保があるかないかで言ってしまうと、担保のない人間がこれから独立する場合が、結構公庫さんを借りようかどうかというときに考えることなのですね。ですから、担保があるなしということは勿論金利の優遇にはあるのですが、金利が多少高くなっても、担保のない人が借りられる形があるとフットワークがよくなって、生衛業自体が活性化していくのではないかなと思うのです。やはり若い人もいっぱいいるのです。若い人たちがお金を借りたいとき、それは独立だったり、店舗のリニューアルだったり、キャンペーンだったりというときに、うまく活用したいですから、そういうときに、どちらにしようかなというのではなくて、まず僕は組合員だから公庫使おうと思ってくれるような、日ごろからのいろんな情報、知識が広がっていただけたら、借りやすさというものがふだんからイメージづいてくれればありがたいので、是非その辺は、無担保で独身者でも借りられるような制度をがんがんとつくっていただいた方が、ああ、銀行よりいいやというイメージが広がっていくと思います。

その辺に関して、我々は借りる側ですから、是非、貸していただ~~け~~る側の皆さんにはそういった工夫と、また、そういった制度融資なんかでも、制度融資を僕らはつくっているんだではなくて、制度融資でこんな方に向かって使えますよというインフォメーションをもっともっと告知していただいたり、組合員が集まるところに行つて是非インフォメーションしていただきたいなと感じます。

先ほどのマトリックスに関して、ちょっと1つ、つけ加えではないのですが、生活水準の向上のところで、受動喫煙とか飲食とかありましたけれども、我々で言えば、最近では食中毒にいきがちですけれども、伝染病とか消毒、そういった公衆衛生に関して、器具の消毒とか、一時はエイズの問題とか出ましたけれども、そういう器具を頻繁にとりかえていく

とか、刷新していくとか、そういったこともありますし、消毒室の設備とかの充実もありますので、そういったところもそこら辺につけ加えていただけたらありがたいなというのを今日の話の中では感じました。

的が外れていたら済みません。一応そんなところでございます。

○芳賀座長 ありがとうございます。前半のお話は、要するにユーザーの融資を受ける際の行動の実態についてというお話だと思うのですが、要するに、合理的に考えればこういうすぐれた商品があるのに、それを買わずに、何となく敷居が高いというイメージで避けてしまうことがあるということですね。

○羽鳥構成員 そうです。

○芳賀座長 その話を聞いていて、これって、私、非常に重要なのかなと思ったのですが、昨日たまたま製薬会社の方と話をしまして、薬、薬品って、一般の消費者は失敗すると危険だなと思っていたりするし、関心は高いのですが、結局、薬を薬局で買うとき、何で選んでいるかと実態を調べてみると、パッケージのデザインだったり、棚のどこに置いてあるかだったり、そういうところで選んでしまうのですよ。なぜなら、彼ら、箱をひっくり返して、裏に書いてある成分だとか効能とか読んでもわからないからだと言うのです。これに非常に近いのかなあという気がしています。

だから、そういう単なる思い込みというのは非常に強いので、何となく敷居が高いなあというイメージがある。それが利用促進を妨げているのであれば、それを払拭する策って非常に重要なのではないかと思います。そういう意味で、一般的な消費材メーカーみたいな企業が消費者を獲得するために消費者の消費行動の実態を徹底的に調べるように、一旦、ユーザーの実態をきちんと把握する、どういう志向で自分のお金の借り先というのを選んでいいのかというのをきちんと明らかにするというのが大事なのではないかなと思いました。ありがとうございます。

○羽鳥構成員 何よりも、金利とかそういう書類の煩雑さというのも大事なんでしょうけれども、やはり借りられるか借りれないかというのはとても大事なところなのです。実際にお店のオープンまで間に合うか、リニューアルまで間に合うか、それが非常に気になる場所ですので、是非そういった辺りも御考慮いただけたらありがたいと思います。

○増田構成員 ただいまの御意見ですが、これは議事録が公表されますので少し補足しますと、公庫では、担保がなくても融資を受けられます。実は公庫の場合、全体で言うと、無担保の融資件数は、もう 75%ぐらいいくのです。もともと国民事業全体が小企業や個人を相手にしていますので、無担保・無保証人で若干利率は上がるのですが、非常に借りやすい仕組みとなっていますから、実際に利用者は非常に多いです。

先ほど課長が言われたのは、逆に、担保があっても、いわゆる基準金利で扱われていて、担保がある人の有利性がなかったのです。担保がある分、債権の保全性が高くなりますので、ですから、担保のある人については、金利について、そのリスクに見合った金利、ある意味では基準金利よりも少し下げることができないかと。そういったところが、ここ

に書いた「担保となる資産に応じた金利の設定」ということなのですね。ですから、そういった意味では、利用者のいろんな状況に応じてきめ細かく対応していると言えるのではないかと考えています。

○芳賀座長 多分、メニューはすごく充実しているということですね。借りやすいという意味で。

○増田構成員 はい。

○芳賀座長 その借りやすさが多分理解されてないというところが問題で、そのためにも、ある種、対応のフレンドリーさとか、そのように言われていたと思うのですけれども、何となく心理的なハードルの高さみたいなのを払拭する何かが必要なのではないかと。

○増田構成員 そこで、私が先ほど言いましたように、要するに、もっといろんなPRも必要だと思うのですね。例えば生衛組合は生衛組合なりに必要ですし、それから先ほど言った各県の指導センターの役割でもありますし、公庫も必要ですし、いろんな関係者がこういった制度について幅広くPRしていくということが大事だと思いますね。

○芳賀座長 わかりました。ありがとうございます。

○堀江生活衛生課長 深沼委員構成員なのか増田委員構成員なのかわからないですけれども、今、座長がおっしゃられた、お薬買うときに、お薬のメーカーで選ぶのか、パッケージで選ぶのか、あるいは置き場所で選ぶのか、あるいはテレビコマーシャルに出ているやつを選ぶのかみたいな、その説明というのはおもしろいと言うと失礼ですが、わけできて、公庫と市中金融機関と、ある意味、補完関係というか、ライバル関係もあって、どっちにいくかというときに、そば屋さんは、そば屋なのだから公庫に行くんだと思っている人と、テレビコマーシャルで、何とかローンとか言って出ているところにちょっときれいな女優さんが出ていると、そっち行ってみようかなと思ったりとかいうのがどんな感じになっているのかみたいな、アンケート調査みたいのでももしあったら、これは多分、今の座長の問題意識で言うと、ドンピシャでなくてもいいのですけれども、みんなの参考になるのかなと思うのですけれども、何かありますか。ちょっと質問ですが。

○深沼構成員 あくまで一般論で言いますと、公庫の知名度という問題は確かにあるかもしれないですね。一部、教育ローンという個人向けの商品がありますけれども、基本的には事業者向けの融資をずっと行ってきた金融機関ですので、実は一般の方への知名度は、銀行、あるいは信用金庫に比べると非常に低いということがあります。例えば地元の地方銀行なり都市銀行であれば、どんなところかというのは支店に行けばイメージがわかりますけれども、多分、サラリーマンの方で公庫の窓口に来られる方というのは非常に少ないでしょう。店舗の担当者はそれぞれ頑張っているわけですが、やはり行ったことがない、知らないという壁は、ひょっとしたらあるのかなと感じております。

最近になりまして、さまざまなメディアで広報をするようになっておりますし、以前と比べれば身近な公庫というのをアピールするような体制になってきているのではないかと思います。もちろん、さらなる努力も必要だと思っております。

○芳賀座長 ありがとうございます。お願いします。

○高橋構成員 新規開業のときに借りやすいか借りづらいかというお話が出てきましたけれども、民間金融機関の場合、無担保枠を超えますと、担保として土地だとか建物、公庫様の場合は、それに、メーカーでしたら機械が入ってくる。ちょっと伺いましたところ、足のところに車のついている装置みたいなものは機械のような担保として見ていただけないとか、ある程度、機械と言っても金額だとグレードで決まっていると。そうしますと、生衛業法の場合に、無担保枠を超えて、担保がないけれども何とか設備投資が必要だと。生衛業法に関する装置ですとか、いろんな設備関係で少しそこら辺、担保枠として拡充できるということをしていただけるといって、民間の金融機関と公庫の融資では格段に差がつくという感じがいたします。

どうしても無担保枠だけで開業できるかどうかと、無担保枠を超えて資金が必要な場合に、どうやって融資の道がつくかということも1つ検討課題かなと思いました。

○芳賀座長 ありがとうございます。

○中村構成員 中小企業政策が、昔の国金と中小企業と、それから輸出入銀行が合体してしまったために、日本政策金融公庫が大きくなってしまったということがあるのですね。それで、僕のクライアント、今、拡大しているところは全部、日本政策金融公庫の中小企業、中堅企業の窓口相談というコーナーがあって、そこに行ってやっていて、億単位の融資を受けたりしているのですが、知っている場合には日本政策金融公庫は非常に大きな力になっていただけるといことが現実。一つの理由は、枠をとったときに、いわゆる抵当権の設定費用を全部銀行で負担してくれる大きなメリットがあるのですね。そういったものをアピールすることが1つ。

それから担保が足りない人はどうするか。団信を、保険を、命をかけてもらって、皆さん、独立して企業を興す場合は全部借金でスタートするわけでしょうから、一部あるやつはいるかもしれませんが、それは保険で、団体信用保険で担保の不足するところを補う。その制度も国金はあると思います。そういうものを周知することによって、いわゆる担保割れというか、担保不足を補うということの融資は可能であるのではないかと思いますし、僕のクライアントもそういう形で、残念ながら美容とかあれはないですけども、大きなクリーニング屋さんなんかそういう形でやっているところがありますので、今の都市、山岡構成員の組織、あるいはその下の組合というものと、縦のつながりというものをもう少しアピールして、衛生関係はこれだけの融資制度がありますよという周知方を図ってみたらどうなのかなと。

というのは、個別にやれというのではなくて、国金がありますよ。その中身の前に、各組合があって、組合では直接つながりますよ、あるいはセンターを通じてもつながりますよというような組織図みたいのを各組合員に徹底してやることによって、借りやすい体制がとれるのではないかな。そして、金利もこのように安いですよ、併せて、担保割れの場合にはこういう補完的な制度がありますよということをやれば、全然知識がない人でも、若

い連中でも、組合員に入ってなくても入っていても、そういう情報は流れると思いますので、そういうことでアピールしてみたらどうなのかなと。

団信利用というのは、命をかけて起業をやる、業を興すわけですから、そういう人たちにとってはプラスではないのかなと。担保だけでやる、そんな甘いものではない。そういうやつは絶対つぶれます。命をかけて企業を興すという姿勢がある人だけが僕は勝ち残ると思いますので、そういう制度まで日本政策金融公庫は用意していますよというアピールをしたらどうでしょうかね。そうすると、借り手も、ああ、なるほどそうかと。銀行が何ぼ有利な金利を出しても、抵当権の設定で物すごい金かかるわけですよ。それを国金さんは全部負担でやってくれますから、そういうことも知らしめる必要があると僕は思うのですね。

○芳賀座長 ありがとうございます。高橋構成員、中村構成員、私には少し難し目のお話だったのですけれども、いずれにしましても、結局、利用者がどこからお金を借りようか、いろんな商品があるときに、それを選ぶときに何を重視しているのかということですね。幾つかの属性で。金利を重視するのかということと実はそうではなくて、金利よりもすぐ借りられるかどうかであったり、何を担保として認めてもらえるかですとか、そういったことの方を実は重視したりすることがある。そういうレベルでも、やはり利用者の実態をよく調査して把握することで、もしかすると商品の構成みたいなものについてももう少し考え直すことができる可能性があるという御意見だったのではないかなあと理解しましたけれども。

○羽鳥構成員 今の中村構成員のおっしゃっていた全体像が見えるというやつ、これが見えたら、流れが見えたらすごいわかりやすいのではないですかね。今、要するに全体像でなくて、まず、公庫の窓口に行って相談するところで、1対1から始まってしまって、その次にセンターに行って相談したりとか、それぞれが全部ばらばらになってしまっているのですね。だから、そこにうまく流れとか、ここに行ったらここという、次、次という流れが見えてくると、我々としても非常に、次はあそこへ行けばいいんだ、ここに行ったらこんな話をすればいい、そこに行くときにはこんな資料を用意していくとわかっているということがすごく大事だと思うのですね。やっているとか、あるとかではなくて、現実にはそれが組合員の皆さん全体に浸透していることが、この活性化ということにはまず大事だと感じます。

あとは、組合に入っていたら借りられるという、組合に加盟していることが必要条件とは言いませんが、組合員の中にはそういう情報がすごく浸透していて、組合に入っていることによってそういう金利が受けられて、金利だけでなく、組合に入っていることで融資が受けられるというふうになってきたら、やはり組合に入るメリットというのがありますから、組合の組織力がやはり上がってきますと、業界として、中小企業の活性化というのはすごく相乗効果を生んでくれると思いますので、その辺も是非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。最後のお話ですけれども、「組合の活性化」という行のところで、「有利な組合員利率の広報」、この有利な組合員利率の広報というのは、要するに、非組合員というか、広く生衛業者全般に広報する必要があるわけですね。そうすることによって、組合に入ることのメリットをみんなにちゃんと理解していただくということで、ある意味、1個上の空欄になっている制度のところ、ここもやはり広報という観点で埋めていく必要がきつとあるということだと思います。

○羽鳥構成員 各省、各部署が、各いろんな方々がいろんなインフォメーションされることによってつながりが見えてくると思いますね。

○村橋構成員 深沼構成員にお伺いいたします。一度聞いてみたかったですけれども、美容業だとか理容業というのは技術力が担保だと思っているのですね。1つは。ところが、今の審査というのは、当然、預金や土地といった資産、それからその人の職歴、それから生活の安定度、ちゃんと公共料金を引き落としているかといった事実関係、そういったことはすべてしっかり見られると思うのですけれども、果たして、与信をする際に、その人が今お客様を何名、具体的には幾ら売り上げを現在の店で上げていて、それは新店に移ったときに何割ぐらい新しいお店に行くからある程度の安定度があるといったような視点で審査というのをされているのかどうか。

もしされているとしたら、具体的に顧客数を証明するデータとかをその人に求めたことがあるかどうか。私たちがもし金融機関の立場で融資をすれば、まずそこから入ると思うのですね。勿論、土地が必要、預金が必要、これは必要ですけれども、それ以上に、営業がうまくいかなければそれはいつか尽きるものですから、それより営業が継続できるという最高の担保である技術力や、人間、人柄も含めて、さっきおっしゃった組合員であるということも、1つは、そういった組織に属してうまくやっていけるという人柄の証明なのですね。そういったことも含めた審査をされているのか、もしくはこれからされていくという気持ちはあるのかというのを一度聞いてみたかったということをお願いします。

○深沼構成員 恐らく公庫だけではないと思うのですが、金融機関の人間にとって、計数面、あるいは表面に出てきているデータを分析するというのは、実は比較的慣れていることなのです。ところが、理・美容だけでなく、ほかの業種、ベンチャー的な業種も含めてですけれども、商品の特性であるとか、その方の持っている技術力、例えば理・美容の技術、飲食店のコックとしての腕前とか、そういうものを把握するのは結構難しい。それをどのように情報として集めていくかが大きな課題です。

前回、情報の非対称性の存在、つまりお互いの情報がうまく共有されていないと話しましたが、まさにその問題です。融資審査の作業の一定の部分は、実際にこの方が経営者となって、お客さんがどのぐらい付いて、どのぐらい売り上げが上がる可能性があるのかというところの裏付けをとっていく作業なのです。

例えば、芳賀座長のご専門であるマーケティングの話も含めて、どのくらいお客さんがこの方に付いているか、今のお店でどういう立場にあるかといった情報を頑張って集めます。

ここからはお願いになってくるのですが、企業の方、あるいは経営者の方からの情報提供というのも、実は非常に重要です。審査担当者は、多くの業種を見ていますけれども、ピンポイントである業種に極めて詳しいというのは、なかなか難しい部分があります。そこで、審査担当者、あるいは金融機関の人間が、この辺は知らないだろうなという情報をできるだけ多く提供していただくと、お互いの情報のギャップを埋めていくということができ、スムーズなご融資にもつながっていくのではないかと。私は、そのように考えています。

○村橋構成員 僕が前に言った審査会の制度というのは本来そこにあるのではないかと考えていて、我々の業界なりどこかの業界でやるということは、その人のいわゆる業界内で評価した技術担保力を評価するということだと思うのです。ただ、今は、正直言って、こちら側も悪いと思うのですが、そこまで詳しくその人の技術力を審査したりという思想がないので、ただ、そういう方向でもし進むのであれば、もう少し違った形の信用力を補完する担保力を、ほかに技術力とかに求められるのではないかとはいっている。それは将来的に我々がとらえ進めていくべき分野でないかなとずっと考えています。

○山岡構成員 今のお話ですけれども、技術とかを担保のかわりにするということがあるもので、そもそも、恐らく経営特別相談員制度というものが生まれたと思うのです。経営特別相談員というのは、普通の商工会とは違う、生活衛生の方の衛経という、無担保、無保証の貸付の審査を行う人ということになっているのです。技術というのが、今おっしゃったように、銀行の方ではわかりにくいということで、同業種の方が見るというのが経営特別相談員の制度になったのですけれども、そこがちょっと揺らいできているというのが今ありまして、結局、同業種の方に見られるのが嫌だというお話が出てきたので、その技術力を担保として見るのは誰なのだろうということが起こってくるのかな、ちょっとした矛盾が出てきているのかなとちょっと思いました。

○増田構成員 先ほど中村構成員から担保の話が出て、ちょっと細かな点も調べてみないとわからないのですけれども、御発言の中で、例えば団体信用生命保険により担保不足を補い融資を受けられるという話がありましたが、そういうことはありません。団体信用生命保険は、ある意味で、命にかかわることですから、それがあかないかで、それを融資の審査の判断基準にすることはありません。先ほど深沼構成員も言いましたし、これは公庫に限らず、ほかもそうかもしれませんけれども、基本的には事業による返済能力の問題ですね。返済能力がきちっとあるかどうか。つまり、従来の営業活動とか、それから担保の話とか、それから将来の計画とか、そういったのを総合的に判断するということになります。

また、抵当権の設定に要する費用はその全部を公庫が負担するとの話がありましたが、抵当権設定に係る登録免許税は原則として非課税扱いですが、司法書士の手数料などの費用は民間金融機関と同様に利用者にご負担いただいています。

それから、またちょっと別の件ですけれども、生衛の場合、振興貸付が金利が低いわけ

ですね。実際上は、公庫の窓口に来たときに、生衛貸付、生衛業者が来たときには、きちっと制度を説明して、それで、振興貸付の場合には金利が安くなりますと。ただし、その場合にはこれこれこういう手続が必要ですよということでセンターに行っているわけですね。ですから、そここのところについては少なくとも情報はきちっと出していると思うのと、あともう一つ、金利の扱いが、これは利用者によって大分違うのですね。金利に非常に敏感な方々も多いです。

例えば公庫は今年の3月までセーフティネット貸付で－0.5%の特別利率を設定したり、それから今年の3月まで、設備投資、－0.5%というだけで、かなり設備投資の融資が上がったりしているのですね。ですから、金利以外のところに利点を求める方もいますけれども、一方で、やはり金利選好度も大分強いのではないかと考えています。

それから3点目、今ちょっとお話ししたかったのは組合活動との関係ですが、実は最近、公庫融資の振興貸付を利用しても組合から脱退する方が増えてきているのですね。それはなぜ私どもが知っているかというと、もともと振興貸付ですと低利融資になりますから、それが途中で脱退してしまうと、低利融資を受けるために組合に入ったのはおかしいと。したがって、貸付を受けてから2年以内に組合から脱退した場合には基準利率に戻るのです。つまり、低利の優遇は受けられませんと。しかし、そのかわり、その報告は必ず本店に上がるようになっているのですが、その理由などを見ると、今度は金利ではなくて、組合活動に不満を持っているようなのですね。

つまり、公庫の融資は、平均すると大体500万から600万くらいの小口融資なのですね。ですから、その小口融資で、勿論、金利選好度の高い人もいますけれども、そこでちょっと金利が低くなっているのだけれども、一方で組合の活動がなかったり、組合費が高いとか、不満だと言って脱退する方もいたりするわけですから、そういうことを考えると、組合活動の活性化で振興貸付というのは一つの手段ですけれども、それ以外に、組合が本来の組合としての活動、組合に入るとどういうメリットがあるとか、いろんな技術の指導があるとか、そういったほかの要素も含めていかないといけな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。

○堀江生活衛生課長　増田委員構成員の方で最初に御発言あったところで、ちょっと補足だけさせていただきますと、相談件数が東京と栃木で違いましたみたいな話が、確かにそれはレビューであったわけですがけれども、その部分は、それはわからないというところがあって、どここの方は余り相談受けてなかったのかもしれないし、どうなのか。ただ、事実なのは、そのカウントの仕方だとか、どういうのを相談件数ととらえるのかみたいなところが少し、それはそれぞれの都道府県センターでやっていただいたらよろしい話ではあるものの、やはり結果を客観化するという要請が強くなってきている今日にあっては、そうも言っていられない。いや、私たち一生懸命やっていますだけ言っても仕方がないというところがあって、そこは様式を標準化するということを行っています。

それから、まさに山岡委員構成員から本検討会の方であった話で、OBの方が漫然と都道府県センターににいるということがあるのだと、それは都道府県センターの士気にもかかわるのだと。ちょっと意識し過ぎていたら、後で違いますと言ってくださいね。ということがございまして、それで、実情は、全国の相談員、都道府県センターの職員130人ぐらいのうち、90人ぐらい、都道府県庁のOBだと。少しは減ったりもしているのかもしれませんが、ただ、そこについて、知事が、あなた、あっちへ行きなさいという意味合いでの指示をするだけでの任命みたいな形は少しお控えいただきまして、公募を進めていただくなどしてくださいということで通知をしてございまして、通知した時期もございまして、今年度という意味ではそれに反映されたところはそれほど多くなかったのだろうと思いますけれども、そういうことをやっています。

それから、実際には都道府県センターの職員は、OBという意味で言うと、都道府県の方も相当いますけれども、あとは公庫の方が多くて、金融の相談にはむしろ今は公庫の方が少し増えている感じになっているのかなあとは思っております。

いずれにいたしましても、山岡先生構成員のような、がちっとされている、専門知識を兼ね備えて経験を持っている人というのがどんどん活躍していただきやすいようなセンターになっていただけたらと思っています。

○芳賀座長　ありがとうございます。皆さんの御意見を伺っていてすごく感じるのですが、たとえば本当に一つひとつのお話が興味深くて、増田構成員が先ほどおっしゃっていたお話ですと、要するに、借り手にも金利を重視する人とそうでない人がいる。確かにそうだと思います。ではどういう人が金利を重視するのか、そういうことも恐らくわかってなくてははいけませんし、それから組合活動、いろんな組合があって、組合によってはやはり温度差というのは結構あるのではないかと思います。そういうことも事実ではないかなあと思います。

でも、いずれにしろ、我々、確かにここで検討していることにすべてかかわってくるすごい重要な問題だと思うのですが、ファクトベースで話せないというのがやはり非常に大きな問題だなあと思います。そういうこともあるよね、そういうこともあるよねと言っていると、ではどうしたらいいのというところまで進んでいけないと思いますので、これは幸いにして、もう一つのワーキンググループの方に近いのかなあ。評価の方のワーキンググループ、評価基準などをつくっているワーキンググループがありますので、こういったこちらでの議論のベースになるようなファクトをつくってほしいというのを親委員会の方に持って帰るということでよろしいですか。

○堀江生活衛生課長　はい。私も、まさに今おっしゃっていただいたように、先ほど深沼委員にちょっと御質問したような内容、お答え、それなりにはいただいたのですが、ただ、公庫の知名度の話だけが問題では全然なくて、まさにさっきのお菓のパッケージみたいな話を考えると、何をもって生活衛生営業者の皆さんが公庫融資を受けようと思うのか、公庫融資を受けようと思わないのか、別のところで借りようと思うのかという辺り、

今の座長のお話のとおり、ちょっと調査できるようなことでもしてみたらいいかなと思います。

○村橋構成員 金利のことで1つ思い当たるのは、審査に通りやすい人は金利重視ですよ。審査に通りにくい人は金利は関係ないです。金利重視の人が多いということは、審査に通りやすい人ばかり審査対象としているということです。単純に言えば。

○羽鳥構成員 僕も同じことを思いましたが、金利重視で上がるというのは、知っている人たちが公庫を使っているからなのです。使いやすく感じて、公庫を熟知している人たちはいいです。でも、生衛業全体を考えたらそうでない方が多いわけで、それを活性化させるのであれば、やはりそこを金利だけの話を持っていくのではなくて、いろんな全体のイメージと言われるものとか、流れとか、そういったところを使いやすくしていただいた方が活性すると思います。

○村橋構成員 多分、羽鳥さん構成員と私が言い続けているのはまるっきり一緒に、我々の業界の中に、公庫はなかなか通らないよというような何となく認識があって、それを打破するためにどうすればいいかということを考えた方がいいなと思っていて、さっきから審査会制度どうのこうのと言っているのは何が言いたいかというと、公庫が我々の業界と向き合って一緒に、新しい制度ではないけれども、よりよい制度を築いていくのだという前向きな姿勢が見えてきたら、多分、基本的には、まず公庫というのは我々の思考にあります。まず公庫に相談した方がいいよというのはあるのだけれども、その次に出てくるのは、でも、なかなか満額は出ないよとか通りにくいよというのが次に来てしまう。その次に来てしまうやつを払拭するためには、何かの取り組みを我々と一緒にやっていったらいいというのが根底にあります。

○高橋構成員 少し話がずれると思うのですが、各県ですとか政令指定都市などでは開業相談とか創業支援センターのようなものが設けてございまして、ここで融資の話、開業でもって資金の話が出ると、担保ありません、どうしましょう。ではどのぐらいの御経験がありますか、どんなことができますかと。内容的にはどうですと。お客さんは今のぐらい個人的に持っているとか、私のファンだとかいうことを伺いながら、これから開業する方の事業計画をつくったりなんかしている。そういう機能を持っているところもあるわけでございます。そういうところで自分の開業プランを練り上げていって、それから公庫の窓口とか信用保証協会の窓口を持っていくというと、プランとして練り上げられているので、相当、私なんか見ているとカット率は少なかったですね。それを最初から持って行って、相談しながらつくってもらおうというと、どうしても厳しい見方になってくる。

ですから、これから営業指導支援センター様が経営支援だとか開業相談なさっていくというお話でしたら、そういう県ですとか政令指定都市の創業支援センターのようなところとうまくタイアップして行って、ノウハウについては私どもわかっていますからとか、こういう業界でしたらどうですとかいうような連携というのも一つの手ではないかなと思います。同じ公的な制度の中でやって行って、公庫さんに、このようなお話でと持っていき

ば、その人のビジネスプランが相当明確になっていて、その成功度合いも高くなってきていると思うのです。それが公庫さんも窓口で受け入れるときの一番望んでいることではないかと思います。

○山岡構成員 いろいろと御意見、都道府県センターに対していただいたきありがとうございます。恐らく本会の方でお話しすべき内容ではないかなと思うのですが、これからの指導センターの在り方みたいなところに大きくかかわってくるので、私からは、今、京都府でやっていることを申し上げますと、開業の相談、開業計画の書き方は全部アドバイスしていますし、うちの方でお手伝いさせていただいています。あとPRに関して言いますと、組合の総会などに出向いて、公庫の制度を御説明させていただいております。

ただ、先ほどからちょっとお話に出ていますように、やはり公庫さんのイメージというのが余りよくないな、というのが正直な現場の感想なのです。なんか書類いっぱい出せと言われるとか、借りにくいのと違うとか、いいところまでいっていると思っていたのに突然断られたとか、いろんな問題があるかと思うのですけれども、そういった御相談もうちの方ですべてさせていただいております。悪いイメージを持っておられる方は、実際に借りてない方が意外と多かったりとかするのです。悪いイメージがあるために。

実際に申し込まれて借入をされた方というのは、印象と違いよかったという感想をもたれています。人によってメリットの感じ方もちがうので、そういったことを指導センターの方で今後言っていけたらいいかなと。融資も含めたワンストップステーションになればいいかなと思っています。

○増田構成員 京都のセンターさんは非常に一生懸命やられていますので非常にいいと思うのですけれども、ただ、一つの県でセンターは1か所しかないのです。そこに量的な限界がありますので、先ほど高橋構成員が言われましたけれども、例えば商工会とか、あるいは税理士会とか、いろんなほかのところの機関もうまく活用して、いろいろと経営相談できる選択肢を広げた方がいいと思うのです。今のところ、そういったところがなかなかないので、そういうことをうまく利用できない人にとってはハードルが高くなっているかなというところがありますから、そういった点も今後、改善が必要です。

○山岡構成員 今抜けていましたけれども、商工会さんとは、商工会さんの方で計画書つくられた方もうちの方に、最終確認というか、いらっしゃったりしますし、これから創業支援センターさんとも連携させていただければと思います。

○芳賀座長 そういう各所で計画書の書式が統一されるだけでも、随分事業者にとっては楽になったりするのではないですかね。

○山岡構成員 計画書はもう統一されたものがあるのですけれども。

○芳賀座長 ありがとうございます。それでは、よろしいでしょうか。

私からちょっと1個だけ、意見というか質問をさせていただいてよろしいですか。

この論点の整理の資料2を見ていて、いろいろと気がついたというか、整理ができたなあと思っていて、その中で、やはりここは難しいというか、このワーキンググループで、

私がわかってなかっただけなのかもしれないのですけれども、ちょっと手に余るというか、どうすればいいだろうと思っているところが一番左の列ですね。「新たな政策ニーズへの対応・制度の拡充」といったところで、この例として、次の資料で、税制改正、エコ・クリーニング機のための減税、こういった案が出てきていて、例えば電気事業者充電設備の普及ですとか、旅館・ホテルの固定資産評価の見直しですとか、こういったものについて、このワーキンググループでどう取り扱えばいいのかなとずうっと悩んでいまして、例えばエコ・クリーニング機のやつは、出てきて、この案を見せていただくと、いいじゃないですかということだと思えるのですよ、皆さん。これについて何をすればいいのかなあと思っていたのですけれども、更に制度の拡充に向けて、生衛業全体として、今後これだけは少し長期的な視点で考えるところなのかなあということを考えていまして、そのためにワーキンググループが何か意見を出せないかということだと思えるのですよ。

要するに、エコ・クリーニング機はクリーニング業界だけの問題ですし、旅館・ホテルの固定資産評価も、宿泊業だけです。要するに、各業界ごとの業種固有の問題に対する対策なわけですけれども、ある意味、このワーキンググループから提案できることというのは、万事構成員から出てきたように、要するに、浴場業にはこういうのがあるのですけれども、これってほかの業種にもあってもいいのではないですかという意見が出てきますね。こういった、業種横断して、生衛業全体が情報共有することで、エコ・クリーニング機減税というのがクリーニング業界にあるのであれば、全然わからないですけれども、例えば理・美容の業界でも、そういうエコ何とか機もあってもいいんじゃないのという意見がこうやって出てくるというか。先ほど課長もおっしゃっていましたが、エコ・クリーニング機というのは改正ですけれども、実質的には新設です。要するにタイムリーに見直していかなければいけないものだと思うのです。ですから、ある種、各業種それぞれ固有の問題が定期的にというか、きちんと集まってくるような仕組みがあった方がいいでしょう。あるいは、今こういう生衛業の中でこの業種にはこういう制度がありますよということをみんなで共有する。それを参考に、これが通るのであれば、我々の業種にもこういうのがあってもいいのではないですかという意見が集まるような仕掛けというか、仕組みをつくっておくといいのではないのかなあと思うのですけれども、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。恐らく、このワーキンググループの名前が税制融資の活性化のワーキンググループとなっているところであって、今後の税制融資の在り方検討会とはなっていないところにも絡むと思いますので、要は、エコ理・美容機器減税みたいなのはどうだろうかとかいうことをやり出していくと、そもそもそれを持っていたのはそれぞれの業界なのであって、それは私たちのカウムの仕方ていくと16事業があるわけでございまして、16のそれぞれがどう思っているかというのを聞かないことには言いようもないし、むしろ全員書いて、16の人に、16も一緒に座っている必要もなく、一個一個聞いていけばいいだけの話で、2回ぐらい前にそれぞれの16のと

ころでどんな制度改正を望んでいますかと言うと、それは今度は、消費税を上げないでくださいとか、はい、わかりましたとか、言いようもないものになってしまうわけですので、おっしゃっていただきましたように、ちょっと無理があるところはあるのかなあと。

ただ、このワーキンググループそもそも、ぱっと見ただけで、あの業界の方も傍聴いただいているとか、あるわけございまして、その人は、今、下を向いてしまいましたけれども、参考にしていただけるのだと思いますし、それから、認知度を上げる、それからこの中で、公庫は公庫、センターはセンターで、厚労省は厚労省かもしれませんが、それぞれ反省しなければいけない部分というのはこんなのあるんだというのがそれぞれわかっていくと、もっと業界の皆さんも、それぞれのところに、こういうことで、私たち、日ごろから萎縮している部分、言っているんだと思うかもしれませんが、それから、この間からああ言っておられたけれども、そういう意味ではなくて、もっとこういうことが私たちの困っていることなんですと伝達いただいたりすることもあるのかなというようなことからすると、真ん中、右側の方がちょっと中心になるのかなと思います。

ですから、おっしゃっているように、意見が出てきたので喜んで、受動喫煙防止、安全な食材・飲食物、タイムリーな話題ということで書かせていただきましたし、今日、消毒器具の交換みたいなところを、飲食だけでないのですよみたいな話を書いて、こういうのはネタにはなるなあとは思っているのですけれども、ここの中でまとめて、ではこれで来年度要望はいきましようとするのはちょっと無理だろうと思っています。

○芳賀座長 ありがとうございます。ただ、結局、ここは何をやったらいいというのを決める場所ではないというのはよく存じ上げておりますので、今いろいろと意見が出てきて、その意見をなるべく検討会とかに上げていって、もう一方のワーキンググループで評価の基準などを、今、検討しているわけですので、例えばこういう意見が出てきて、こういうアイデアは吸い上げれば幾らでも出てくるよと。そのときに、それを最終的に選んでいく、こういう基準で選ぶんだという姿勢が必要なので、評価委員のワーキンググループができているわけですね。

○堀江生活衛生課長 たまに振ってみたくなかったので、中嶋さんなんか、こういう中小企業全般をやっていただいていますので、日ごろ、ニーズの吸い上げ、その政策への反映とか、非常に慣れていらっしゃるのではないかと思います、そういうものの一助になればいいのかなと思っています。

○芳賀座長 それでは、活発な御意見ありがとうございます。

それでは次の議題、都道府県知事の推せん書について、事務局から説明をお願いいたします。

○堀江生活衛生課長 担当補佐が国会業務でとられていますので、私の方から説明させていただきます。

ここも、先回まで、わかりにくい、何を議論しているのかわからないという話がひしひ

しとありましたものですから、簡潔にやりたいと思っていて、そうしたところ、山岡 委員 構成員 が出していただいた資料が大変好評だったわけですので、そのままもう一回使わせていただいています。別途、衛経の話も前回説明しましたし、ここは生活衛生貸付に係る推せん書の在り方。先ほど羽鳥 さん 構成員 の方から、全体像が大事という話があったのですけれども、こういうものが積み重なると、こういう順序でいくんだなとわかりますし、あるいは、仮に違うところ、例えばこれでいくと、公庫にいくことになっているのか、センターにいくことになるのかわかりませんが、違うところに来て、大体流れこうなっていますから、この順に進めていただいたらいいですよという、その1回の無駄足くらい何の無駄足でもないだろうと思いますということでありました。

いずれにいたしましても、担当係長がいますので間違っていたら直してほしいのですが、この生活衛生融資の流れということで、生活衛生同業組合の組合員でない方だという場合に、これは京都のローカルルールの部分とそうでない部分が混じっているかもしれませんが、設備資金申込額が 300 万円を超すか超さないかで、超さない場合には日本政策金融公庫へお進みくださいと、このようになって、超す場合には、生活衛生営業指導センターにお越しいただいて、公庫への紹介状並びに推せん書をお出ししますので、それを持って公庫へ行ってくださいと、こういうルールになっていますよと。

これは営業者さんには事務負担も大きいので、もっと金額を引き上げた方がいいのではないか、そもそもやめた方がいいのではないかという議論もある一方、いや、生活衛生営業者さんは、衛生面の指導もあるし、先ほど来のお話を無理やり引っ張り込めば、経営計画みたいな、全体のビジネスプランみたいなのも御指導申し上げますから、それはちゃんとした人が教えてくれるんでしょうねというのが前提になるのは間違いがない論点なのですが、一応ありますので、しっかり御相談に乗りますよと。

だけでなく、都道府県のセンターによっては、組合加入のお勧めとまでいかないまでも、組合ってこんなふうなものがあって、低利融資なんかもありますし、こういういいこともあるんですよみたいなこと、メニューが満載だといったのですけれども、お勧めいただいているということで、そこはそれで、より魅力のある組合でそれ自体がある必要があるというのはあるのですけれども、いずれにしても紹介いただいているのが京都府の生活衛生指導センターのやっていることでございますので、このペーパーの論点は、組合員でない方の融資についての、300 万円の推せん書をどうするのかという話が、本当はこれだけでないのかもしれませんが、論点に挙がって、過去2回も話が出ていましたので、ちょっとこれ、議論してみたいなあとと思ったので整理しています。

2 ページ目のところを見ていただきますと、今の一般貸付融資制度の実績は、件数でいくと、22 年度で、ほかの代理店さんが使っているものでないという意味だと思いますけれども、4,600 件あって、300 万円以下と 300 万円超、大体半分ぐらいずつの、件数で言うとシェアになっていますということで、逆に金額でいくと、まだ 300 万円以上の方がさすがに多いございまして、4 分の 3 くらいの方は 300 万円以上ということで、推せん書が

必要な事業になっていますということで、仮にですけれども、300万円から400万円の部分はもう推せん書要らないと言え、今度もうとらなくていいですよということになりますというのは300から400の部分を見ていただいたらわかるわけでございますし、また逆に増やすとなれば、その上にちょっとずらせばいい、こんなことになると思います。

あともう一つ、京都府の場合は、京都府生活衛生営業指導センターで見ていただいていますということでございますけれども、3ページのところを見ていただきますと、昭和42年、公庫ができたとともに推せん制度というのができて、実はこういう推せん制度、振興貸付とかなくても、むしろ最初はこれが一番の基本形だったわけで、推せん制度ができて、時々に応じて、50万円以上のものだけでいいです、100万円以上のものだけでいいです、300万円以上のものだけでいいですというふうにして、条件は緩くなってきている。

また、昭和58年というところを見ていただきますと、推せん事務の一部を都道府県指導センターに委託可能になり、全部やっていただいているですよとなったのは10年ぐらい前のことでございますとになっていまして、最近のところだけ見ていただくと、徐々に都道府県センターが推せん書発行業務を都道府県から委託を受けている数が増えてきていまして、山岡委員構成員のいられる京都府は今年度からとなっているということで、残っているところは青森県から高知県までの9府県ということでございます。

それで、そもそも推せん書発行って何なのだというので、これは随分古い話で、4ページのところを見ていただきますと、審査基準というのがあって、都道府県知事が融資の申し込みに対して、環境衛生金融公庫、日本政策金融公庫の前身でございますが、今この審査基準生きていますので、に対して行う推せんについて、次の事項に適合するものでなければならないということで、公庫の貸付方針に合うこと、それから法令の趣旨、行政方針に合うこと、それから違反などを最近してないとかいうことが書いてございますということ。

それが審査基準でございます、それに加えて、昭和58年から推せん書交付願いに「衛生管理状況」というのを添付するようになっていましてということで、ちょっと5ページのところから書いてございますけれども、どの営業ですか、何人働いていますか、食品衛生責任者はちゃんと置くようにしていますか、調理師何人いますか、保健所から指導受けたことがありますか、それと、8番目のところ、ふだんから衛生管理に気をつけていますか、きれいにしていますか等々、こういうのを出すことになっていて、今の5ページは新たに営業を開始する方ですね。

それから6ページのところを見ますと、これも飲食店関係のところだけ見させていただきますけれども、それは営業してないわけですから、定期的に清掃していますかなんていうのはないわけで、それよりは量が少ない質問になっています。6ページの下からは理容、美容といった、私どもの業界用語で言うとサービス系のものにはこういうことを聞くということが書いてありまして、恐らく、新規の場合には、聞きようもない部分が、口頭で聞いたりしながら衛生的なことについての意識などを見てもらっているのだと思いますとい

うことであります。

というのが仕組みでございまして、8ページを見ていただきますと、また表が出てきたのですけれども、例えば増田委員構成員ですとか山岡委員構成員とか、いろいろお話しされたことなど、こんなことを言っておられるのかなあというのを整理したものでございます。推せん書の廃止または金額をしたらいいのではないかという考え方、あるいはむしろ引き下げ、あるいは金額は引き下げて、あるいはもっと推せん書発行する対象を増やした方がいいのではないのかという考え方とがある。

これは、営業者さんから組合、あるいは都道府県センター、あるいは日本政策金融公庫にとって、どういう利点といいますか、ポイントになるだろうかということのをちょっと整理したつもりであります。それから、そもそも大事なのはやはり衛生水準の向上なり営業の振興ということだと思いますけれども、業者さんにとってみれば、推せん書を求められることがないという、左側のことで、その手間がない場合に該当することになれば、それは相談する手間としてはなくなる。

それから、ちょっとこれは衛経とごっちゃになっているのではないかということで、間違えていたら後でどなたか訂正していただきたいのですが、「同業者に計画内容を知られる不安が軽減される」。同業者に計画内容を知られるという話、何度も出てきているので、多分これは入っていたのかなと思ったら、違うのではないかという説もありますので、後でどなたか説明してください。

それから、仮にもし金額引き下げてしまえば、勿論、手間は増えるわけでございますけれども、センターの指導を受ける機会としては増えて、また、組合向けの低利融資というのもあるのですよという情報提供を受ける機会も増えるのだろうなと思います。組合からすると、そういうこともありますので、金額といいますか、推せん書を受けてもらう手続に入った方が組合への新規加入の機会が増えるのかなと。それからセンターにとってみれば、廃止すれば、それは相談件数が減少する。引き下げれば相談件数が増える。ここはあえて中立的に書いたのですけれども、それは都道府県センター、あるいは都道府県の意識の持ちようもあるものですから、どうなのだろうということを書いてみましたけれども、勿論、減らしていけば事務処理負担は、客観的に見れば減る。引き下げれば営業者への指導機会が増える。公庫にとってみれば、そういう手続を経ないで来ていただければ、速やかな融資相談が現場としてできるでしょうと。逆に引き下げた場合の利点とすれば、受けてもらった利点とすれば、指導センターの指導を受けた融資申請が増えてくるということだろうなと。

衛生水準、営業の振興、これも、価値観ちょっと抜きに書かせていただいていますけれども、推せん書なしでいけば、組合に加入しない営業者がどうしても増えてくるでしょうと、こうなりますねと。推せん書を出すプロセスが入ってくることによれば、組合に入る入らないは別として、衛生、経営全般の指導を受けた営業者が増えるというふうになるのかなと、2度にわたり話も出てきましたものですから、ちょっと整理を試みてみましたの

で、合っている合っていないも含めましてちょっと議論いただけたらと思います。

○芳賀座長 ありがとうございます。

それでは、今の御説明を受けて、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。御意見をお願いします。

○高橋構成員 最初の前提のお話をちょっと伺いたいのですけれども、4ページの審査基準、ここの5番で、「融資の申し込みの内容が、業者間の過当競争を招くおそれのないものであること」という審査基準がございますけれども、推せん状を出すというときに、ちょっとした駅前でしたら、美容業ですとか、もうあちこちのところに開業していると。そのときに、この推せん状というものをいただくときには、何メートル基準だとか、店舗の規模だとか、そういう基準がまだ生きているのかどうか。生きているのであれば、新規開業をする方は、推せん状をとって、生衛融資は使わないとかいうことになるわけでございますね。ここら辺の現在の運用状況をちょっと教えていただきたいのですが。

○山岡構成員 この審査基準自体が42年に設定されているので、これがどうかというところはちょっとこれから議論しないといけないかとは思いますが、実際この項目というのは審査用紙には入っています。実務上は柔軟な取扱いとなっています。

○高橋構成員 もしこれが相当効いているというのと、推せん状を出す出さないというので非常に大きなハードルになるような気がしましたので。

○山岡構成員 そうですね。

○増田構成員 この4ページの審査基準、昭和42年ですね。今日の会場にはその後生まれた方が大勢いらっしゃると思うのですが、これは半世紀ぐらい前でして、当時の環衛公庫の歴史の本などを讀んだりすると、やはり今と資金需要が全然違うのですね。当時は、まずそういった公的資金の融資ですね。あるいは別に民間の資金も入れてもいいですけれども、要するに融資金が足りない時代だったわけですね。なかなか日本全体の貯蓄も少ないと。足りないときに、環衛公庫ができて、それで、公的な資金でもって大変きらびやかな過剰な設備をつくったりしていると。そうすると、本来、衛生水準の目的とは違うのではないのかとか、あるいはそういったことをどんどんすることによって、それこそ、ここで言う過当競争になって、過当競争になるとかえって、みんな競争に激しくなる余り、衛生水準の確保がおろそかになってしまうのではないかと。だから、せっかく融資の目的が生かせない。そういったところでできたと記されているのです。

でも、あれから半世紀ですから、現在は逆に資金が余ってしまっていて、もう借りてくださいという時代ですね。そういったときに、いつまでもこの審査基準を使うのかどうかというのは、確かにそもそも論としてあると私も個人的には思っています。

○高橋構成員 ということは、このところは適用してないと、運用で適用してないと思ってよろしいわけでございますね。

○山岡構成員 そうですね。

○堀江生活衛生課長 実際、ちょっとうろ覚えで話をしてもいけませんけれども、距離制

限かなんか設けた、他の業種なんかではそれは撤廃されていますし。

○芳賀座長　ありがとうございます。ぱっと見、素人感覚でこれを見ると、客観的に審査できるのは1番だけかなという気がするのですけれども。

○久保構成員　埼玉県では、非組合員の方だけに出しています。私は、知事の推せん書を出す目的はいろいろあると思うのですけれども、組合員の方とそうでない方との書類上のバランスをとるというのも1つあるのかなと思っておりました。

この5つの中で、はっきりとイエス、ノーが言えるのは3番だけですね。行政処分があるかないかと。記録に残っていますのではっきり言える。59年に、いろいろな細かい字で書いてありますけれども、これは意図としてはわかるのですが、これは保健所で許可・確認申請をするときにこれ以上に詳しくチェックしますので、特に推せん書の意義というのはどうなのかなという疑問がありますし、全国課長会でも以前から、この推せん書について見直してくださいという要望は出ておりました。

それをくみ取っていただいて、営業指導センターの方に委託可能ということに、そういう制度になったと思うのですけれども、ただ、営業所とセンターの方もいろいろ業務ありますので、例えば全部受けられないということで、埼玉県では非組合員の方の事務は生活衛生課でやっておりますけれども、推せん書の発行の意義というのは、私自身としては、行政の人間が言うのも何ですけれども、どうなのかなという気持ちは持っています。

それで、ちょっと話が先ほどの第一の議題にもかかわってくるのかとも思うのですけれども、そもそもこの生活衛生資金貸付制度というか、政策金融公庫の制度ができたというのは、組合がなければできなかった制度なのではないかと。最初の生衛法ができてもう50年以上たちますけれども、基本的には私は組合だと思っております。ところが、その組合というのは、埼玉県に今、実質的に活動しているのが14組合あるのですけれども、組合の総会に出ますと、組合員をどうやって確保していくかというのが全部の共通。ちょっと浴場組合は別にいたしまして、小さな組合で200から300くらいの規模ですけれども、一番大きな組合で飲食店の組合があるのですけれども、異口同音に、それぞれ理事長さんが、どのようにやっていくかと、確保していくのかというのが一番大きな悩みの種といえますか。ある小規模な組合の理事長さんは、例えば出張するなり何なりするときに、自費負担せざるを得ない。なかなか組合予算が厳しいからということもおっしゃっておりました。

これは全国的な傾向だと思うのですけれども、こういった融資制度ができて40年ほど前の組織率は、私、ちょっとうろ覚えで恐縮ですけれども、埼玉県で言えば70%を超えておりました。組合によっては90%近くのところがありました。ところが、今は、40%を平均して切っています。組合によっては十数%というところがございます。先ほどちょっと組織率の話が出ましたけれども、組織率が低下するということは、私は非常に危機だなと思っています。

というのは、それは組合員さんの方にとっても非常に大変な局面ですけれども、我々行政にとっても、1つは、周知ができないということ。組合の方には理事長さんあてに通知

すれば、それが一般の組合員さんまでいきますけれども、組合に入っていない方へいろんな通知とかそういうものをどのように差し上げるのかというと、これは方法としては、郵送するか、あるいは環境衛生監視員が一つひとつのお店を訪ねて、チラシなり何なりを置いていかなければいけない。勿論、ホームページとか、今そういう方法がありますけれども、あるいは電話をする。そういう広報的なものが非常に大きい問題だと思います。

つまり、衛生管理要領なり衛生関係の通知が改正されても、その改正の内容がわからない。どうやってそれを皆さんにお知らせするのか。講習会をやるにしても、100%というのはあり得ない話で、そういう問題があるなど。それから自主管理というのは、自分のお店の衛生管理は自分の営業者の方御自身で管理する。これは当たり前と言えば当たりの話ですけれども、これももう何十年来言われてきました。自主衛生管理の推進というのは、行政も言ってきましたし、組合の皆さん自身も言ってきました。各県さんにもあると思うのですけれども、埼玉県には自主衛生指導員という方が130名ほどいらっしやって、各組合のお店を回っていただいているのですけれども、そういった組合活動と行政との連携をどのようにするのか、どのようにやっていくのが一番いいのか、組合の方々が意欲を持ってやっていくためにはどのように行政としてかかわっていけばいいのかと。

ただ、一方では行政としては公平性を求められますので、そここのところの兼ね合いがなかなかちょっと難しいところですが、自主指導員活動というのは、今日いらっしやっている村橋構成員さんや羽鳥構成員さんのところも勿論ある話だと思いますけれども、そういう行政との連携の課題があるのではないかと思います。

理容さん、美容さんには、例えば理容競技大会というのが年1回あって、県、ブロック、全国、世界と段階的にいくそういう競技大会があります。こういう活動というのは組合しかできないわけですね。一つのチェーン店でもってやっているところもありますけれども、それはもう一部であるだけです。業界全体としてそういう活動をやっているところというのは、そういうのは組合活動でないといけないということがあるわけですね。先ほどちょっと融資の話で、組合加入の促進の一つとして利率が考えられないかというお話が出ましたが、先ほど増田構成員さんおっしゃったことは私は正論だと思うのですけれども、それは組合の活動、魅力ある活動をやっていくというのが、その組合を確保していくというのはそのとおりだと思うのですが、組合は、そうはいつでも今どんどん減ってきている、それをどうするか。そのベースが弱体化していくというのは、営業指導センターは組合に支えられているわけですし、ある意味では行政と組合というか、業界は車の両輪みたいな形であるわけですね。

やはりそのお店の状態が悪くなっていくと衛生は確保できないし、ひいては利用者の不利益になっていくわけです。その辺のところを、組合の理事長さんとか、総会に出てお話をするたびに、私としては切に思います。いかに組合というものを運営していくか、やっていくかということが私は一番基本なのではないかと思います。

それで、ちょっと話がずれてしまって恐縮ですが、この推せん書の発行というの

も一つの形態だとは思いますが、これも既にもう 40 年以上たって、いろいろな方から御意見ありますように、やはりそれはそれとして基本的に見直すべき事項なのではないかなと考えます。

以上です。

○芳賀構成員　ありがとうございます。後半の組合の組織率等の話ですけれども、だから、組合の意義ですね。組合というのは、要するに行政と個別の事業者との一つの重要なコミュニケーションのチャンネルみたいなものだったけれども、それが、組織率下がってしまうと、行政が魅力的な制度や何かつくったとしても、その周知が図れないと。先ほどから問題になっていましたように、一番右端の制度の認知度向上といったところ、こことやはり相互につながっているんで、1 個が悪い方向に回り出すと悪循環になってしまうので、どこかで切り替えて善循環にしていけないといけないということですね。組織率が上がればコミュニケーションも円滑にあって、認知がとれて、それで魅力がわかっていただければ更に組織率が上がるというような好循環をつくっていくことが必要だということだと思います。

それから前半の審査基準についてですけれども、まさに発行する側から見ても、これも役目はある種終えているのではないかといった御意見だったと思うのですが、この話を聞いていて私思ったのが、この審査基準に漏れて推せん書が発行されないというケースはどのぐらいあるのですか。

○山岡構成員　非常に少ないです。

○芳賀座長　発行されない、審査基準にひっかかってしまうというのは 3 番ですか。

○山岡構成員　センターでは発行になるように指導しているのです。

○芳賀座長　単純に、基準を満たしてないから切るのではなくて、こういうふうにという指導をしてということですね。

○山岡構成員　はい。

○芳賀座長　わかりました。

○堀江生活衛生課長　今、久保委員構成員からおっしゃっていただいたのがまさに問題意識として持っていて、いかに魅力ある組合にするのか。組合って、ただ一緒になっていきますというだけでなく、同業者組合ということで、生衛法の中で法律上決められたものなわけで、その法律が古いという話はちょっとあるというか、古いというよりは、その法律が目的どおりできているか、動いているかどうかという部分はあるとして、それでも、10 年ぐらい前にその見直しもされたぐらいのものなわけで、当初からいけば 50 年ですけれども、一番最新の改正からいけば 10 年ぐらい、そんな話。

例えばですけれども、山岡委員構成員の言っている資料 6 のところにある、都道府県センターに相談来たときに、組合に加入紹介というか、お勧めまでいってないのかもしれない、御紹介をするくらいの機能。これは、聞いてみると京都のセンターではやっている。それから多くのセンターではやっているけれども、やってないセンターはそれ

はそれで多いということなものですので、都道府県指導センターというのは、そういう意味では組合員に支えられているのは間違いないですけれども、組合員のためのセンターというよりは、生衛業者のためのセンターという意味で、衛生面で保健所があるけれども、振興の面で、保健所がないかわりをやっていたらいいのかなと思っていて、それから各県で、公平性は大事だと、今、久保委員構成員おっしゃられたのですけれども、いろいろな届け出とか受けたときに、公平性を考えれば、組合員と非組合員を差別するわけにはいかない。それはそのとおりだと思いますけれども、組合、御加入していただいてもどうなのだろうかというような、ちょっとお勧めの手前の情報提供、こんなのありますよぐらいのことはちょっと情報提供いただいたらどうだろうみたいなことを考えていって、いろんなところで組合に結びつけるきっかけというのはあると思っていて、それを都道府県の皆さんにお話ししようかなあみたいな、お話というのは、声でしゃべるのか、紙でお話しするのかちょっと別ですけれども、ことを考えていまして、そうしてみると、審査基準で、さっきの距離制限の話とか、古いという話もありますし、一方、過当競争の話で、少し実態に合わない、古くなっている一方で、審査基準で、衛生的な面って余り直接に書いてなかったりするもので、何のために最終的に生衛業があるのかという辺りで少し希薄だなと思っておりまして、その辺、見直すなんていうのもあるのかなあと思いながらこの議論させていただいているのですけれども、いずれにしても、この生衛センター、指導センターのところにこのお話が来るというのを手間なのでやめると考えるのか、それはそこでいい営業をしていただくための一つのステップですよ考えるのか、分かれ目なのではないかと思っておりまして、ちょっと議論したいなと思ったということです。

○芳賀座長　ありがとうございます。皆様の御意見を伺っていますと、この推せん書というのは、当初の意義というのはもう終えて、失われているようにどうしても思えるのですけれども、一方で、非組合員、組合に入っていない事業者と組合との接点としての役割も果たしているということを考えますと、一方で、更にこの制度や政策に関する広報のチャンネルとしての組合の役割ということを考えたときには、非組合員と組合との接点というのはどうしても重要だと。そう考えたときに、その手段がこのような形の推せん書である必要あるのかということは一度考え直す必要があるのかもしれないですね。

○山岡構成員　話に全く出てこなかったのが補足だけしておきますと、5ページ目以降に「衛生管理の状況について」というものがついているのですけれども、これを提出していただいて審査するということになっております。

○堀江生活衛生課長　済みません。そのつもりだったのですけれども、説明がちょっと不足していたかもしれません。

○久保構成員　今、営業所センターが非組合員の方と組合員の方の接点の一つになっているというのは事実ですが、一番接点が多いのは保健所なのですね。全員の方がいらっしや

いますから。そういったところで、組合加入を積極的にというのはいろいろと業務の関係であるかもしれませんが、例えば食品衛生協会というのがありますが、そちらの方のリーフレットを保健所のカウンターのところに置いて自由に持って行っていただくとか、そういうことも以前はしたことがあるのですけれども、行政が法律に基づいてつくられた組合を御紹介するというのは、私は全く問題ないのではないかと。ただ、中には何でそういう余計なことを言うのだみたいな方もいらっしゃるのですけれども、そういったことはできることなのではないかと思います。

○芳賀座長　ありがとうございます。そういった観点で、本当にいろいろと、組合と非組合員、あるいは行政と個々の事業者の接点、考えればいろいろほかにもあるのかもしれませんが、いずれにしろ、各業種ごとの生衛業の業界の振興に関してという目的に関しては、現行制度のもとでは、やはり組合活動というのは活発化した方がいいですし、政策の有効活用という観点からでもその方が望ましいですね。資料2の表で言うと、一番右側の列ですか、ここの具体的な策というのが一番最初に検討される必要があるのかなと思います。

それでは、活発な御議論ありがとうございました。時間がなくなってしまいましたので、まだ御意見はあるかと思いますが、本日はここで終了したいと思います。御意見がありましたら、事務局の方におっしゃっていただきたいと思います。

最後に、事務局から連絡事項があればお願いします。

○堀江生活衛生課長　ありがとうございました。私どもの準備、過去2回、大分ばたばたさせてしまって、1時間延長みたいなことがあったのですけれども、今日もちょっと延びてしまいましたけれども、少しコンパクトにできたかと思います。今、座長からありましたように、コメントございましたらば、御遠慮なく、メール、ファックスでお寄せいただければと思いますし、また、議事録につきまして、原案ができた時点で、構成員に御確認をいただいて、また公表させていただこうと考えてございます。

次回でございますけれども、7月7日の木曜日に開催させていただきまして、できるならば報告のとりまとめの方にいければと思ってございます。ありがとうございました。

○芳賀座長　それでは、本日は以上で終了でございます。どうもありがとうございました。