

生活衛生融資に関する意見

山岡構成員提出資料

日々の業務と、今回のWGにて様々なご意見を伺った中で、大きな問題として「制度(利点も含めて)がよくわからない、知られていないこと」があると感じます。

まず、指導センターにきていただけるような仕組みにしていれば、全体像がわからなくて、複雑に思えてしまうという点はある程度、解消されるのではと思います。

融資の機会を使って、生衛業者の方に都道府県センターにきていただいた方には以下のようなことが可能ですので、できるだけ多くの方に利用していただきたいと考えます。

- ・融資制度についての詳細説明
(センターに来所されたら制度の全体図や流れについてご説明)
- ・計画についてのアドバイス
(衛生面を含め、経営安定が図れるようにアドバイス)
- ・組合のご紹介
(融資以外のメリットや、振興計画等についてもご説明)
- ・その他 例えば、新規開業の方には助成金等のご説明もします。

これらを都道府県で画一的、効率的に行なうために、改善すべき点としては以下のようなものが挙げられます。

- ・推薦書発行をセンターで行なうこと。
- ・組合員以外の方もセンターに多く来ていただけるような流れであること。
- ・アドバイスをを行うための人材の配置、研修制度の構築。
- ・指導センターの紹介等による利率優遇等の検討

ご案内の機会を増加させるため、センターでの以下のような取組も必要です。

- ・生活衛生業(特に創業時)に関わる様々な機関との連携
商工会、商工会議所、創業支援センター、保健所等
- ・公庫、組合とのより一層の連携
共同研修会の開催や、組合会合での周知
- ・公庫、センター自体のPR

今回のワーキンググループにおいては、生衛融資の実績をいかにしてあげるのか、ということが議論されておりますが、「実績をあげる」ということは、公庫審査に通らないといけないわけであり、ここに指導センターとして関われる部分は、「申込者を増やすこと」「経営安定に結びつくような事業・資金計画のアドバイスを行うこと」と思います。

目に見えやすい結果がでるのが、実績で、指導センターのこの活動が実績に繋がるということは理想ではありますが、実際には、保証人の問題や担保の問題がどうしてもクリアできないといった、こちらではいかんともしがたい理由により審査に通らず融資が受けられないということが多く見受けられます。また、この否決理由というのは、実際には公庫サイドにしかわからないものです。それに加え、融資制度の設計で、特利が適用される普通貸付があるため、都道府県指導センターで計画書等のアドバイスを受けた方でも公庫の窓口に行かれて、生衛貸付ではなく、普通貸付にされるといった例もありました。

ですから、「融資実績を伸ばす」については、都道府県指導センターでは実際の成果をあげることが出来ないものです。都道府県指導センターは公庫の出先機関ではないので、もし、事業者にとって有利なものがあれば、銀行や信用金庫、制度融資等を進めるべき場合もあります。

ですから今回のテーマに関しては、「申込者を増えるようにすること」「(融資実績につながるよう)経営安定が図れるような事業・資金計画のアドバイスを行うこと」が都道府県指導センターにできることかと思えます。

また、以前にも申し上げましたが、推薦書発行の制度は、衛生水準を安定向上のための「資金調達円滑化」に加え、『指導機会の創出』も兼ねているのではないのでしょうか。

現在は、普通貸付と利率においての差が無いので、流れが複雑であるというデメリットが目につきがちですが、生衛業の振興のために必要であれば複雑であっても続けるべきだと思います。