

第9回 生活衛生関係営業の振興に関する検討会	
平成23年9月15日	参考資料1

## 生活衛生関係営業の振興に関する検討会

### 第8回議事録

厚生労働省健康局生活衛生課

## 第8回生活衛生関係営業の振興に関する検討会 議事次第

日 時：平成 23 年 7 月 21 日（木）13:00～14:55

場 所：全国生衛会館 大研修室（4階）

### 1. 開 会

### 2. 議 題

- （1）生活衛生関係営業の振興に関する検討会第3次報告書（案）について
- （2）平成 23 年度生活衛生関係営業対策事業費補助金（震災関係）審査結果について
- （3）その他

### 3. 閉 会

○山内課長補佐 ただいまから、第8回「生活衛生関係営業の振興に関する検討会」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、当検討会に御出席いただきまして、誠にありがとうございます。

会議を始めます前に、出席者の関係で、武井構成員につきましては、欠席される旨の御連絡をいただいております。また、山岡構成員につきましては、交通手段の関係で、おくれるという連絡が入っております。

なお、構成員に人事異動がございましたので、御紹介させていただきます。増田構成員が退任されまして、後任といたしまして、株式会社日本政策金融公庫国民生活事業本部の三尾高志生活衛生融資部長にお願いすることになりました。

ただし、本日は三尾構成員が御欠席ということで、代理といたしまして、株式会社日本政策金融公庫国民生活事業本部生活衛生融資部の山本グループリーダーに御出席いただいております。

○三尾構成員（代理・山本氏） 山本でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

○山内課長補佐 それでは、会議を始めます前にお手元の資料の御確認をさせていただきますと思います。

議事次第、構成員名簿、座席表、配付資料一覧。

資料1、「生活衛生関係営業を取り巻く状況について」。

資料2、「生活衛生関係営業を取り巻く状況への政策対応について」。

資料3、「生活衛生関係営業の振興に関する検討会第3次報告書（案）」。

資料4、「平成23年度生活衛生関係営業対策事業費補助金＜震災関係＞審査結果」。

資料5、「新規に開設等する生活衛生関係営業者に対する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に係る情報提供について(案)」。生活衛生課長通知でございます。

資料6、「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報告書（案）に対する意見」。

参考資料1、「生活衛生関係営業の振興に関する検討会第7回議事録」。

参考資料2、「生活衛生関係営業に係る税制及び融資制度活性化方策検討ワーキンググループ開催要綱」。

参考資料3、「生活衛生関係営業対策事業費補助金審査・評価会設置要綱」。

参考資料4、「生活衛生関係営業の振興に関する検討会開催要綱」。

参考資料5、「生活衛生同業組合への加入案内等のパンフレット」。

以上が資料及び参考資料でございます。欠落等がございましたら、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、原田座長にお願いしたいと思います。よろしくお願いいたします。

○原田座長 本日も、お忙しいところをお集まりいただきまして、ありがとうございます。台風の方もどうも避けてくれましたようで、今日も活発な御意見を賜りたいと思っております。

第3次報告書の（案）もできておりますし、それから補助金に関しての審査・評価会の活動に関しての報告もございます。それから、今日、生衛法と組合に関連しての御報告がありますので、それを3本柱として今日やらせていただきたいと思っております。

それでは、まず最初に、三尾構成員から提出していただいた資料について御説明をいただく予定でしたが、所用によりまして三尾構成員は欠席されておりますので、代理出席をしていただいております山本様から御説明をまず賜りたいと思っております。

その後に、生活衛生関係営業にかかわ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の検討結果や、昨今の情勢を踏まえて、この検討会の第3次報告書が準備されておりますので、構成員の皆さんにその説明を聞いていただいてから御議論を賜りたいと思っております。そして、御議論の結果に基づいて第3次報告書を取りまとめていきたいと思っております。

それから、先ほども申し上げましたように、生活衛生関係営業対策事業費補助金審査・評価会の審査状況についても報告をさせていただき、御議論を賜りたいと考えております。

今日もどうぞよろしくお願ひしたいと思います。

それでは、山本様からまずお話を賜りたいと思ひます。よろしくお願ひいたします。

○三尾構成員（代理・山本氏） 日本政策金融公庫生活衛生融資部生活衛生企画グループの山本と申します。本日は、当公庫の生活衛生融資部長の三尾が出席するのが本来でございますが、あいにく、大変恐縮でございますが、業務の都合によりまして、勝手ながら欠席とさせていただきます。その関係で、私が代理ということで本日出席させていただきます。どうぞよろしくお願ひいたします。

お手元の資料6でございます。既に税制融資活性化ワーキンググループにおいて、この報告書（案）がとりまとめられておるところでございますが、その報告書（案）をまとめるに当たって、生活衛生融資の一般貸付を受ける際の推せん書の扱いというのが非常に大きなテーマとして議論されてまいりました。この中では、指導センターさんの行われるこういった経営の指導をしっかりとやっていくべきだというような話があったわけですが、そういった話が出てくる背景と申しますか、もう少し大きな話といたしまして、私どもの公庫に実際の事業者の皆さんから寄せられる声としまして、最近、公庫は敷居が高くなったとか、なかなか話を聞いてもらえないとかいったような御意見をいただいております。

そういった相談体制について客観的に示す数字とかそういったものは、比較するものがないわけですが、考えてみますと、例えば個人情報保護法の施行によって、今までは表に出せた資料が出せなくなってしまうとか、あるいは公庫の内部の人員体制の関係から、どうしても業務優先というか、効率化の中でそういった相談体制というのがどう

してもおろそかになってきているのではないかと、最近の公庫のそういった相談体制が弱くなってきたという反省も込めまして、一旦考えてみたところ、生衛業の皆さんが困ったときとかに相談する相手と、その受け皿として、公庫、あるいは指導センターさんとかが十分な役割を果たせてないのではないかとというようなことを考えました。

この活性化ワーキングの中で議論されている融資の活性化ということについて、日ごろからの親近感を持っていただいて、平素から接している、相談に乗ってもらえるといったことが、長い目で見れば長期的には融資につながっていくのではないかとというような観点から、公庫は、当然のことですけれども、指導センターさんや組合の皆様方ともいろいろ役割分担を図りつつ、それぞれの得意とする分野や特徴を生かして、こういった相談体制の構築というのに取り組んでいくべきではないでしょうかといった趣旨の意見でございます。

今申し上げたのは、どちらかという、1対1と申しますか、対面で個別のお客様と話すことをイメージしているわけですが、どうしてもそれだけでは物理的な限界というものもございますので、IT、インターネット等を活用しました情報の発信、そういったことも今後充実・強化をしていくべきではないでしょうかといった趣旨でございます。

この資料6の3ページ以降は、公庫が、今、実際にやっているホームページ、ITを活用したいろんな情報の発信のツールをちょっと御紹介させていただいております。最初の3ページがいろんなインターネットでの申し込みですとか、申込書のダウンロードですとか、あと⑤ビジネスマッチングですとか、これは公庫を御利用いただいているお客様の中で、売りたいもの、買いたいものというのをお互いに出し合っていたいただいて、そういったビジネスマッチングの場を提供するといったものでございます。あと財務診断のサービス、セミナー・イベントの御案内とか、⑥としてメール配信サービスといったようなこともやっております。

ここでちょっと資料飛びますけれども、最後から2枚目の11ページ、「事業者サポートマガジン」ということですが、これは公庫のホームページからアクセスしていただいて、それぞれ事業者の方のメールのアドレスを入力いただくと、月に1回、公庫から、メールのマガジンと申しますか、こういった書類が届くというものでございます。今までは開業者向けにやっていたものはあったのですけれども、開業されて、もう事業やられている方向けのメールマガジンと申しますか、こういった情報の発信はやってなかったものですから、今年の6月から、13ページを見ていただきますと、これが実際に6月27日に第1回を発送したときの頭の画面ですけれども、こういった公庫のいろんな情報は勿論ですし、経営に役立つような、今回の第1回のテーマでは、「明日から使える経営Q&A」といったような、この資料では1枚目で途切れてはいますが、この後にずっと続いていて、該当の個所をクリックするといろんなコンテンツにつながっていくといったものも、今、実施しております。

こういったITを使ったいろんな情報の発信について、センターさん、組合さんに是非

とも御活用をお願いしたいと思っておりますとともに、こういったツールが、組合の皆様方やセンターの皆様方と色々な情報交換なり経営指導とかの道具になっていければよいのかなと考えております。このマガジン自体は生衛業に限定したものでなくて、すべての公庫のお客様を対象にしたものですが、当然、生衛業の情報、今、四半期ごとに発表しております景気動向調査ですとか、それ以外にも生活関係営業に関する情報もこの中でいろいろ提供していきたいと考えております。

以上でございます。

○原田座長 ありがとうございます。特にネットを使った対応ということの御説明がいただけたと思えますけれども、何か、今、御説明いただいた範囲の中で御質問並びに御確認事項がありましたらよろしくをお願いしたいと思います。いかがですか。

よろしいでしょうか。

特に組合の方には積極的にPRしていただいて、使っていただくということが物すごく大事になってくると思っていますので、よろしくをお願いしたいと思います。

それでは、議事進行を続けさせていただきたいと考えますが、生活衛生関係営業の振興に関する検討会第3次報告書（案）についてまとめていただきましたので、芳賀構成員から御説明を賜りたいと思えます。よろしくお願いたします。

○芳賀構成員 お手元の資料の1、2、3をごらんいただきたいのですが、私ども、税制、融資の活性化のワーキンググループということで、2月から、途中、震災をはさみましたけれども、5回ほどワーキンググループを開催して検討してまいりました。その検討内容をまとめたものがこの資料3の第3次報告書（案）ということになっております。この内容について、本当に概要だけ簡単に御説明させていただきます。

この内容、大きく分けて2つの内容から構成されております。1つ目は、この生衛業に関する税制、融資という制度の意義にかかわる部分でございます、そもそも事業仕分けの際に要求されたことと申しますのは、なぜ生衛業の振興というのを公的に支援していくのか、その正当性を示すロジックが1つは求められていたのだと思われま。こういった制度そのものの意義に関する部分でございます、報告書の見出しの番号でいきますと、2番、3番、4番といったところがその内容に当たります。

この中身は、一つひとつ説明していると大変なことになりますので、資料1と2をごらんいただきたいと思うのですが、そのような要求がされるという前提には、ともすると生衛行政というのがある種場当たりの行われた感があるということで、きちんと整理しなければということで、その整理の枠組みというのを準備いたしました。

いわゆるSWOT分析と言われるような形で整理したのですが、資料1をごらんいただきますとわかりやすいのではないかと思います。従来の生衛業の振興施策というのは、内部環境の中の弱みの部分、中小・零細事業者が多い。経営資源を十分に持たない零細事業者が多い。そういった事業者が、過当競争などの結果、十分な衛生水準を満たさない営業を行ったりしてはいけないと。左下の外部環境のところの四角の枠組みにある安

全・安心の確保といったところと、この事業者の特性である弱みですね。この部分を結びつけて、恐らくこういった制度が組み立てられていたのだらうと。それ以外に、今の現状をこのように整理してみますと、強みの部分のところと、機会のところの例えば⑨、買い物弱者の登場ですとか、こういったところを組み合わせることによって、新たなといいますか、より生衛業者に求められる積極的な社会的役割のようなものが識別できるのではないかとということでございます。

このような枠組みに沿って、税制、融資の現状といいますか、各種施策について課題や制度を整理したものが資料2でございます。こちらをごらんいただくとわかりますように、例えばこのように整理することで、各種制度といいますか、今後、政策課題なんかも幾つか結構きめ細かく分けて考えることができるようになるのではないかと思います。例えば下の方の表側、機会と書いてあるところの⑨、地域コミュニティの再生、そのための具体的対応として買い物バスの共同運行ですとか、こういった新しい観点からの振興施策のようなものが見つけられるのではないかと思います。

ただ、こういった現状整理から、税制、融資の全体的な、体系的な再構築といいますか、整理は我々のワーキンググループについては手に余るという課題でございましたので、大枠、たたき台としてこのような整理をさせていただいたという点が1点目でございます。こういった枠組みをたたき台として、今後、検討会の方で議論を継続していただければというのがワーキンググループからの1点目の御報告でございます。

それからもう一つのテーマが、報告書の10ページの5ですね。これは先ほど山本様から御報告いただいた融資制度の促進に関する、こちらは急に具体的な話になるのですけれども、せっかく有利な融資制度があるのにその利用が進まない。その原因は何かということで、そもそも制度の認知度が低いだとかいろいろな議論が、こちらの方の検討会でも従来からされていたと思いますけれども、ワーキンググループの中でやはり最大の問題になったのが、こういった書類手続の煩雑さが大きいのではないかとということ、ここが集中的に議論されました。

こちらは、報告書の、ページが振ってないですが、別紙2の次のところ、15ページ目になると思いますが、現時点、京都府の事例でございまして、「生活衛生融資の流れ」というフローチャートのような図があるかと思いますが、このような手続を経て融資が行われているということでございます。この中での推せん書の発行というのが問題になりまして、報告書、5番のところに書いてございますけれども、この推せん書を必要とする基準額300万円と現在なっているのですけれども、そこから引き上げるべきと。つまり、300万円以下の、より推せん書を必要としない融資を増やすことによって融資の活性化が進むのではないかという意見と、反対に、推せん書を必要とする、もっと言うと基準額を引き下げてより多くの融資についてこの推せん書を必要にするべきであるという両方の意見が出てまいりました。

これについても、検討の結果、確かに推せん書を一切不要にしてしまうということによ

って手続の簡素化が進むと。それによって融資実行が迅速になって、更に融資が進むとより利用率が上がるという可能性もあるのですけれども、単に融資利用を促進するというだけではなくて、生衛業者の経営能力、あるいは経営リテラシーといったものの向上、そういったものとセットで考えるべきであると。更には、組合と個別事業者との接点が、この指導センターに持ち込まれた案件というのが、非組合員から相談があった場合には組合を紹介されますので、ここの接点も重要であろうと。そういった観点から、単に融資利用の促進というだけでなく、センターによる指導というのをうまく活用する必要があるのではないかということで、ワーキンググループとしましては、報告書 12 ページ、8 行目ぐらいのところ、結論だけ申し上げますと、「審査基準の改正や推せん書発行機関の体制が整備されるなど一定の条件が満たされることを前提に、基準額を引き下げることとしてはどうか」という、一定の結論と申し上げますか、こちらの検討会の方への御提案としてまとめさせていただきました。

私からの報告は以上です。事務局からの補足をお願いいたします。

○原田座長 では、事務局からよろしく願いいたします。

○堀江生活衛生課長 ありがとうございます。この資料 3 でございますけれども、一番後ろのページをごらんいただきたいと思います。ワーキンググループを構成するに当たりましては、通常のといいいますか、構成員になる方々だけではなくて、商工会ですとか、中小企業診断士、あるいは税理士、それから東浴信組など、中小企業との関係の活性化をしていただくような、日ごろからアドバイスをされているような委員にも入っていただいて、今回のワーキングというのを議論するということにしまして、5 回の回を踏んだわけでございます。

それは、その 2 枚前の「これまでの検討経過」というところに載ってございまして、「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」ということで、途中、震災の関係がございましてしばらく休会せざるを得なかったわけでございますけれども、芳賀先生を中心に急ピッチに御審議をいただいておりますということでございます。

先ほど、芳賀構成員、座長の方から資料 1、資料 2 の方で御説明がございましたけれども、ポイントとなるところだけもうちょっと見させていただきますと、6 ページのところをごらんいただきますと、「税制、融資の措置の活用」ということで、ここに融資、税制の促進が求められるということを整理しましたということで、例えば(1)のところだと、少子高齢化等への対応ということで、少子高齢化が 2 通りの意味があって、1 つには、買い物弱者ということもございまして、もう一つには、営業者さんの側の後継者難ということがございまして、そういうことで、部分的にでも、例えば後継者を育てる意味での研修施設ですとか、あるいは仕入れなどを共同化することで効率化できる場合があれば、共同の資材とか共同購入配送車といったようなものを促進されてはどうだろうか、あるいは、買い物弱者というのができないように、共同の買い物バスのようなものを生活衛生同業組

合の方で対応いただくようなことが可能でないか。

こんなことを議論しながら、ポイントは、共同利用施設というのが税金の手段としてできているわけですが、その利用が一向に進んでないではないかというところに、その切り口としまして、この少子高齢化ですとか、次の7ページを見ていただきますと、環境、エコ、そして3番目に震災復興、節電、そして4番目に、安全・安心ということで、耐震改修といったところで、税で言えば、共同利用施設をどういう観点から促進していただけるだろうかということを議論いただいて、この内容を広く周知していただくことによりまして、例えば今回、震災もあったわけですが、直接に被災を受けなかったところでも、そういえば、耐震改修、うちの生衛会館で進めておかなければいけないなあということがあった場合に、理容なり美容なりクリーニングなりの会館なんかで耐震改修を共同事業でやっていただければ、またこういうのが税の恩典の対象になるのですよということの広報にもなるのかなというふうにとまとめたところでございます。

それから10ページのところで、先ほど芳賀座長の方から、組合員以外の方が主に開業に際して、都道府県指導センター、あるいは、県によっては都道府県直接にやっているわけですが、に一般貸付の推せん書もらうという手続があるわけですが、それはもう簡素化した方がいいのではないかと、いや、それこそそれが生活衛生営業を行おうとする方へのいいアドバイスになるのだというところでの議論が繰り返されたということは先ほど芳賀座長の方から御説明がありましたけれども、それを行うに際しても、12ページの「以上により」という上の段落のところですが、審査基準というのを、都道府県指導センターであるとか都道府県が使って審査していただいているのですが、それが昭和42年にできたもので、例えばそこの中には、Aという業者さんが今回やろうとしたときに、そこにたくさんの同じ業務を行っている同業者がいるかないかといった、過当競争になるかならないかみたいなこともその審査基準に入っていて、それが実効ある審査基準ならばいいのですけれども、今の時代には、例えばラーメン屋さん何軒か並んでいた方が人気が出るとかいうようなこともあって、それを理由に推薦しないということができない。

何を言っているかという、要は、今の時代に合わない審査基準になっているという、そういうことを直して、あるいは例えば都道府県指導センターなんかでも、より積極的な相談・指導を受けられる体制をつくっていただく、そういうことを条件に、こういう推せん書を発行する業務に伴います指導というのが大事なのだろうというのを前提に、そういう条件整備が整えたことを前提に基準額を引き下げてはどうかという結論にさせていただいたのだと理解しております。

その下の方に、先ほど日本公庫の三尾委員の方から意見が出されておりますが、それは、むしろどのように、利用者である、これから先、生活衛生営業を開業しようとする方が、この手続が面倒だと思わない、やはり来てよかったと思えるようにしていくのかというような意味合いの、日本公庫なり指導センターなりがもう少し利用者の方を向いて便利にな

るように、あるいは指導を受けてよかったと思えるような、質も量も充実させていくべきではないかというお話だったものですから、これは何も今までの議論の対立行動というよりは、これはこれで大変いい意見なのかなということ、この12ページの真ん中辺に「なお」というところからほとんど同じ内容で三尾委員の意見をつけ加えさせていただいて、本日の報告書（案）にさせていただいているところでございます。

私の方から以上でございます。

○原田座長 ありがとうございます。

今の補足説明も加えて議論に入っていきたいと思いますが、いかがでしょうか。

○三根構成員 せっかくこんな会議をしていただいておりますが、全部納得できないところばかりですね。口止めが入っていましたので言うまいと思っていたのだけれども、これは言わざるを得ないかなと思って。

例えば公庫と日ごろ仲よくしてほしいという話がありましたが、私らが現場で聞くのは、もうこの政策金融公庫の悪口ばかり。申し込んでも金はいつまでたっても出てこない。なぜなのだと。日ごろ親しくするってどうして親しくすればいいのか。それが見えてこない。ホームページをつくったと。生衛の商売をしている者はそういう暇はないということをお聞きください。朝早くから夜遅くまでやって、さあ終わったぞ、ホームページを見るかと、そういう余裕はない。終わったらすぐ翌日の仕事に入る。それをもうちょっと知ってほしいと思います。

月に1回メールを変える。どんなものを変えるんだよと。それを見る暇もないということですよ。やったのだということだけを誇示されてはぐあい悪いので、親しくするのだしたら、もっとほかの方法があると。公庫がおるから、おまえら来いというような態度が見えるような気がする。金というのはしょっちゅう要るわけではなくて、そのときになって要るわけですから、日ごろから親しくするということはなかなかできないのですね。それがおわかりでないなあと思います。

私が言いたいのは、一昨日か、会議をやったときに出了問題は、金が日にちがかかって困るということ、どうすればいいのかという問題ばかり出てきます。せっかく政策金融公庫つくったのに、何でこれだけ悪口言われなければいかん公庫つくったのだよと。残念でしょうがないところです。もっとスムーズにいける体制はできないのかなと。私ら、むしろかばう立場において、書類がそろわないと金がなかなか出しづらいのだよということを言っていますが、まず、出せるか出せないかを言ってほしい。それによってこっちも対応があるのだと。

例えば手付金なんか打つときに、出ないとわかって手付け流れになるやつは手付金打てませんよ。出せるお金、これだったら出せますよねとまず一番初めのアプローチが欲しいということをお聞かせください。出るのであれば、それから先に進んでいくことができる。例えば、お店を出す手付金というのが要りますよ。手付金流れはたまらないから、それよりも、あっさりと、だめ、それはいいよという市中銀行の方が扱いやすいのだよと。そこを政策

金融公庫はもうちょっと考えて、手っとり早いやつをやってほしい。これはもう昔から私の持論です。今日は別人が出てきたので、私に文句言われるのが嫌で、ほかのがかわってきたなど。

なぜもっと早くできないのか。私ども、何とか政策金融公庫の金を使ってほしいと思うから、ちょっと待ってくれ、ちょっと待ってくれと組合員をとめます。10日待っても返事が来ませんよと言われてれば、こっちも立場が困ってしまう。現場と本部とはなかなか乖離してうまくいきませんよ。これは是非変えていただきたいし、まして、公庫の人たちは、知らないかどうか知りませんが、むしろ一般市中銀行から借りてくださいということを行った支店長がいる。そういうことを言うに及んでは言語道断だと私は思う。私は本部に乗り込んで言おうと思ったのだけれども、まあまあやめてくれと言われるからやめましたけれども、どうも殿様商売だなあと思います。

だから、日ごろ仲よくする、ちょっとしたことを話すのはどうすればいいかということをよく勉強していただいて、おれたち、ここにおるから、おまえらが話に来いやという態度は改めてほしい。この前、私の出身地で、晩飯会をやったよという話でした。それで、どういう話が出たのと聞いたら、別にということでした。それでは、親近感というのは出ないよなあと。ですから、ここでお話しされる、三尾さんではないね、あなた。の考え方と現場とは大分乖離があると私は思っています。

黙っておけと言われてたけれども、ちょっとね。

○原田座長 ありがとうございます。叱咤激励ということで。確かにスピードが重要だという御指摘と、接するというのはやはり受け手側の目線で接してほしいというのはまさに本音だと。

○三根構成員 スピード感ですよ。こっちが言っているのはね。

○原田座長 市中銀行で十分対応できないからこそこういう組織が必要なので、それは生衛業にとっての立場でこういう制度が必要なわけですから、市中銀行に任せるというのでは言語道断、それは御指摘のとおりだろうと思いますし、それから、どうしてもやはり担当する人数の面で少し限界があるだろうという面はあると思うので、その辺のところをインターネットで何とか補おうというような姿勢が出ているのだろうとは思うのですけれども。

○三根構成員 申し上げたいのは、インターネットなんかを見る暇はないんだよということを知りたい。それがわかってないのではないか、あなた方。もう1時間でも早く眠りたいという気持ちがあるのです。翌朝早いから。生衛業というのはそんなものなのですよ。

○原田座長 ありがとうございます。情報はやはりきちっと開示しておく必要性が多分にあるだろうと思いますし、インターネットというのは人の情報提供にかわるものではないですね。それはあくまでも補足手段であって、代替性は全くないわけですから。補うことはできるという。

○三根構成員 もう一遍言いますが、私は美容業です。美容業のおばちゃんたちはインタ

ーネットなんか見ませんよ。それだけは知っておいてほしい。

○原田座長 わかりました。人的接触をやはりきちっとした上でインターネットの補足ということで、人的ウエートをもっと高くしろという御指摘だろうと思いますが、まさにそのとおりだと思います。やはりそういう地道な活動が接する場を広げてくるのだろうし、親しみを持って接することができるので、ネット上ではなかなかそれはできないというのは御指摘のとおりだろうと思います。

何かほかにございますか。

○井元構成員 先ほどから、先生からの説明、あるいは厚生省からの説明を聞いておって、そない難しいもんやろうかなあ、こないに難しいことを語らんことにはできへんのかなあということを思いました。ではどうしたらええのやということは、一軒のお店を持つにはというような表題で小冊子をつくって、まず何から手がけていくか、そのことを1番、2番、3番というようにして、その完成するまでの間の項目を拾い上げて順番に並べて、そしてそれを、インターネットとかああいうたぐいものでやりますと、抜き取っておけばできるようなものですが、要らんことも結構出てくるわけです。

それと、どうにも、この会で見ていると、やはり厚生省だけのものの範疇、大変一生懸命にやってくださっているのでありがたい話ではありますけれども、結果的には難し過ぎて、いわゆる実施、実行に移らないというか。むしろ小冊子で、4～5年もつぐらいの先を見たもので、こことこことは時代によって変更しますよということは、当然、金利なんかのことはあるわけですから、基本になるべきところだけのものを小冊子に番号つけて、まず一番に手をつけるのは何から手をつけて、土地から求めてやる人、あるいは土地を持っておられる人、借地でやる人、その辺のそれぞれの条件が違うと思うのですね。ですから、そういうことを、土地の取得なら取得ということを表題に挙げて、こういうケースがあるよということ。それで、当然、これは幾ら投資したらということの損益分岐点みたいなものが、小さくても大きくても出てくると思うのですね。その損益分岐点については、恐らく、これはどうしても、パンフレットつくるということになれば、17の種類のものをつくるのか、あるいは類似のものを固めてつくるのか、それはまた整理しなければいかんと思いますけれども、とにかくこちらが思っていることを相手の、融資ということは受ける方ですね。貸す方の方が使う言葉ですね。融資する方が言う言葉であって、受ける方は融資を受けるということですね。

だから、その辺もきれいに整理をして、3番目か5番目に、大体見積金額はこれぐらい要るやろうなとかいうようなごくごくわかりやすい小冊子をつくって渡してあげるとは、手間暇、忙しいときに、そういう小冊子を手元に置いておけば、なんか気が向いたときにふっと間を見つけて読んでみようかという気になりますけれども、それでないとちょっと、余り大上段にもものがかぶってしまって、これだけのスタッフの人がおいでなのですから、それはどんな難しい文章もできるかもわかりませんが、かえって反対に利用者の方は困る、わかりにくいというようなことになって、利用してないということもあるかもし

れません。

そんなところを、三根さんがおっしゃっていることを言葉変えて同じような意味のことを言っておるわけですが、全くそういう進め方の方がいいのではないかなあという気がいたします。

○原田座長 ありがとうございます。いろんな御意見が出てきてしかるべきだろうと思いますが、この場はやはり国の体制としてどう対応したらいいかというところに焦点を絞っていかなければいけないのではないかと考えます。ですから、国、組合、そして業者の人たちが連携をとってきちっと対応していくために、国がどうすべきか、どこに問題点があるか、どこを直さなければいけないのかというところに焦点を絞って論議しないといけません。そのときには、必ず忘れてはいけないのが、要するに現場レベルの意見だろうと思いますので、現場の方から、もっと簡単にした方がいいのではないかと、融資を受けるのなら受ける方の立場でもっとスピーディに対応してもらわなければ、どんな制度考えたってだめなのではないかという御指摘はまさにそのとおりだろうと思います。

ただ、ここで私たちが考えなければいけないのは、どういう仕組みにしたらいいかといったときに、どんな問題点抱えているかということで、税制上の優遇措置だとか、特別融資だとか、そういう制度を設けているにもかかわらず、必ずしもそれが有効に機能していない。それはどこに問題があるだろうかといったときに、推せん書でしたか、何かのところにちょっと問題があるのではないかという御指摘があっただろうと思うのです。そこで、推せん書をもらう条件をもう一回見直してみたらどうだろうかというお話があっただろうと思うのですが、その辺のところをちょっと戻させていただいてお話をさせていただければと思います。よろしく願いいたします。

○谷本構成員 今の推せん書の話ですが、推せん書はともかくとして、申し込みされた生衛業者のためになるかどうかということが一番大事だと思うのです。それでいきますと、いわゆる公庫に申し込みされる生衛業者というのは、一般金融機関では借りたことないだとか、初めてだとか、融資そのものが初めてだとか。そういう方が、とりあえず直接行ってくださいと、早いですよと。直接行っても、言葉は悪いですが、非常に危ういといえれば危ういです。申し込むという立場から言えば、水泳の仕方を知らないままいきなり海に飛び込むようなもので。

というのは、金融機関は、最終的には、この人にいかに貸してあげようかというより、いかに審査するかということに尽きると思うのですけれども、そのときに、センターなり、これはセンターでなくてもいいのですけれども、商工会でも行政でもどこでもいいのですけれども、事前にいろんなことを指摘されていけば申込者も随分そこで対応が違ってくるのですけれども、いきなり行っても、これは本当にマイナス面ばかり出まして、余りいい結果は出てこないと思います。

そこで、あなたの申し込みはどうですかと。担保ありますか、保証人はありますか、売り上げはどうですか、お客さんありますか、単価はどうですか、回転率はどうですかとか、

あるいはここはこうした方がいいですよとか、現場の写真をつけなさいだとか、もう少しこの経費は削った方がいいですよ、見積はちょっと高くないですかとか、そういったことをいろいろ勘案して指導しますと、それなりのちゃんと書類もできるのですね。それが今度は公庫もプラスなのです。結局、いきなり来られてわけのわからん書類を出されるより、公庫に入った途端に、一応ちゃんとした書類がそろっていますから、公庫としてもプラス。ということは、三方よしということで、推せん書の内容云々は少しお任せしたいとは思いますが、勿論、公庫に取引があって、何回も使っているような人はいきなり行けばいいのですけれども、基本的には、やはりどこかで一応指導センターがその役割をしていかなければならないと思いますし、また、その意味で反省することが多いのですけれども、やはりそういう指導をしていかなければ生衛業者のためにならない。

そういう意味で、引き下げろということですが、引き下げること自体、私は賛成ですけれども、とりあえず何らかの網をかぶせて、そこで指導を受けてから行けるというシステムにする方が私は望ましいと思います。

以上です。

○原田座長 指導を受けてからということ、やはりこの推せんを受けるときの基準金額を下げるということですね。

○谷本構成員 そうですね。下げることは賛成です。

○原田座長 どうぞ。

○堀江生活衛生課長 先ほど井元委員のおっしゃっておられたのは、話が小難しくなっていないかということなわけでございまして、そういう点から、今考えているところを述べさせていただきますと思います。

先ほどのこの報告書で言うと 13 ページよりちょっと後のところに、京都府の「生活衛生融資の流れ」という絵がございます。これはワーキンググループの山岡委員が準備していただいて、ワーキンググループの中では、これはわかりやすいという話になったわけですが、要は、今、谷本委員の方から、推せん書もらいに行くということは、営業者さんにも、センターにも、それから公庫にもいいはずだと。3者みんなが得になる話ですということなのだけれども、ワーキンググループを見ていると、日本公庫の方は、それは営業者さんにとってみれば手間なのですという話だったわけで、そこが大分もめたところだったわけでありませう。

率直に申し上げまして、私の方で見ていましたのは、ここにあります生活衛生営業指導センター、それとあと生活衛生同業者組合、この2つがやはり営業者さんの相談相手になっていただく、これが一番シンプルな話なのではないかなと。ですから、井元委員の方で、小冊子つくると。それは小冊子でいいのですけれども、とにかく都道府県的生活衛生営業指導センターに来てください、あるいは、お入りになっている、あるいはお入りになるかもしれない組合の方に来てくださいと言うと、やりたいことはどういうことですかということで、私はこれからお肉屋さんを始めたいのですということであれば、では、こういう

手続踏んでやっていただければ、お金はどうか、あるいは税金はこんなことがいいですよとか、こういうアドバイスがもらえますという相談相手として、営業指導センター、それから組合、こういうところにきちっと来てくださいます。これに尽きるというように思いながらこの絵を見させていただいておまして、ですから、まだ組合に入っていない方もたくさんいらっしゃるわけですが、営業指導センターに来られたら、組合加入について御紹介をいただくようなことも各組合にさせていただいたらいいだろうなと思えますし、それから、ここの機能を全くなくしてしまうと、新規組合員でない方は一回も営業指導センターなり組合なりに来る機会がなくなってしまうかもしれないということで、単純に言えば、生活衛生営業者を開店しようとする方については、センターなり組合なりにちょっと一回は御相談いただくとアドバイスがいただけるというようなところがポイントなのかなと思います。

ただし、ここに谷本さんと山岡委員とお見えになりますけれども、どこの都道府県センターに行ってもそれだけ立派にアドバイスいただけるのかどうかという辺りが少し疑問があるぞという辺りも含めて、日本公庫の方が、この手続、営業者さんの不安、不満につながっているのではないだろうかという御指摘なのかなあというような気もしておまして、ちょっとこの京都府の絵を例に御説明させていただきまして、後ほど出てきます、今回、通知案を1つ考えているのですけれども、それにつきましても、そういう一連の発想の上に今ちょっと乗って準備をさせていただいております。

○三根構成員 私、よくわからんところがあるのだけれども、京都さんの流れというのを見て、組合審査があって、指導センター審査というのが書いてあります。私は鹿児島ですが、鹿児島の場合は、この指導センターの審査がないのですよ。直接公庫へ持って行く。なぜ持っていけないのだと言ったら、いや、それは必要ないのだということですが、どっちが本当なのだろうと思ってこれを見ているのですがね。

それともう一つ、私が遅いと言っているのは、組合審査が終わって、組合から公庫の方へ出しますね。それから遅いということをおっしゃっているのですよ。

○堀江生活衛生課長 ええ。

○山岡構成員 済みません。今の御質問に答えさせていただくのですけれども、衛経ですね。融資制度自体、多分ぱっと見ても、皆さん、御理解できない構造になっているかと思うのですけれども、今、御指摘があったのは、衛経と言われるもので、商工会さんのマル経と同じような制度が生活衛生業の方にもあるのですけれども、そちらで無担保・無保証で組合員さんが組合員さんの推せん書を書いて、それを組合が審査して提出するという方式になっておまして、京都府の場合は、事務手続のかげんとか、確定申告書を提出、余りしたくないとおっしゃられる方もいらっしゃるおまして、その辺りの都合で、ダブルで審査という形にさせていただいておまして、センターの方から公庫に提出させていただいたら、3日程度では恐らく審査結果が出ているような気がします。

○三根構成員 京都はそんな早い？

○山岡構成員 その辺は、事務の整理をさせていただいているという都合かもしれないのですけれども、わりと早く結果をいただいているかなという感想です。

○三根構成員 私の知っている限りで、10日以内に出たことないです。何しているんだよ、公庫、遊んでいるのかよと言いたい。課長、もっと灸を据えてください。

○堀江生活衛生課長 ですから、そこは、私、先ほど申し上げましたけれども、公庫の方の改善できる部分というのがあるのだと思いますし、それから、先ほど申し上げましたように、何しろ都道府県センターが頑張っていたかかないと生衛業者のためにならないわけで、そこが少し都道府県ごとに違いがあるのかなあという気がしております。それとあと、都道府県本体で推せん書の業務をやっているところもあって、そこがちょっと県によってまちまちなので、この際、都道府県指導センター、ばちっと活用いただいたらどうだろうかと思っていますということです。

○三根構成員 支店長決裁権は、1億円までなら1億円というのを持ってないのですかね。決裁権ですよ。各銀行は支店長決裁権が5,000万なら5,000万と持っています。

○三尾構成員（代理・山本氏） あると思います。済みません。ちょっと金額は承知してないですが。

○原田座長 各都道府県の指導センターさんの業務内容に関して云々は、各都道府県の業務センターさんでやっていただかなければならない問題で、ここで扱うのは、国がどう対応するかということだろうと思うので、ちょっとそこら辺は整理させていただきたいと思っています。

要するに、全く無審査みたいな形で融資をさせるというのは非常に危険ですから、一応推せんという形でチェックに入るというプロセスは、これは必要なことではないかと思うのですね。でも、推せん書をもらうこと自体がかえって歯止めになってしまって、活発な融資の利用にマイナスの影響を与えているとするならば、推せん書の与え方を検討しなければいけないだろうと思うのですが、要するに、融資をチェックする形として推せん書を出すのか、指導するきっかけとして推せん書を出すのかでは全く意味が違って来るだろうと思うのですね。そして、従来は、その融資をチェックする立場で推せん書を出して、推せん書がついているのだから融資してもいいですよということの一つの裏づけとして使われてきたのではないか。

そういう形でいったら、どちらかというのと締めつけることになるわけですから、それをちょっと見直しをしてみたらいいのではないかという提案が今この場でなされているのではないかと思えてならないわけですね。そうすると、それは要するに、指導して、特に非組合員みたいな人が初めて生衛業をやるときに、全く、予備知識を持っているようで持っていませんから、それを融資を受けるということをしっかきにしてでもいいから指導を受けるチャンスを与えるということで、推せん書の発行ということで結びつけていくという形であればそれなりの価値があるのではないかと思うのですが、そのときに、果たして300万を上げるのがいいのか下げるのがいいのか、そういう問題が出てきますね。

ですから、もっと大きな仕事をするやつに関して、推せん書をもらうために、チェックを入れるために推せん書が必要だというのだったら、300万円ではなくて500万かもしれないわけですね。それに対して、私がこういうことを言うてはおかしいかもしれませんが、もっと金額の小さいところへ下げていくということは、やりたいと思う人に対して、もしこれが指導を受けるというプラスのメリットだけで評価するならばいいと思うのですが、煩わしいということになって、なまじ推せん書もらいに行くこと自体が面倒だというようなことになってしまうと、下げるということは、逆に言っているようなビジネスチャンスをつぶしてしまうことになるのではないかと思います、そこら辺はどうお考えでしょうか。私からこういうことを言うのはおかしいのかもしれませんが。

○堀江生活衛生課長　そこが、まさに生活衛生業者さんのグループというのは、やはりそういうアドバイスを受けないと、いきなり公庫に行ったのではきちっとした融資に結びつきにくい、あるいは、先ほど谷本委員から言われたように、逆効果の場合もあるぞというふうに見るのか、いや、それは規模の余り大きくないような業者さんでも、ビジネスプランがしっかりしていて、もうそんなことやっている間もなくどんどん進めるのだから、1回とはいえ、県庁所在地まで足運ぶのはうっとうしいというか、面倒くさいから、もうそういうのはなるべくやめた方がいいのではないかという話なわけです。

ただ、このワーキンググループの結論としまして、いろいろな条件が満たされることを前提に基準額を引き下げることとしてはどうかというふうにしたということは、営業をやっていくとなれば、うまくいけば何年も何十年も続けていく際に、1日、そこに行って指導を受けて、いいアドバイスを受けてやっていただくというのは、それは手間か手間でないかといえば手間かもしれませんが、これから仕事をひとつやっていこうという話なのだから、そこでいい道しるべをしてもらった方がいいのではないかという結論の方に向いたのだらうと思っております。

300万をいきなり幾ら幾らに下げるとかいう、ただ、その前にちょっと制度をつくって、しばらく放置していた部分、少し改善をしてからそれをやった方がいいのではないかというのがこの結論になっているのだと思います。

○原田座長　これだけでなく、ほかの部分をもっと使い勝手のいいものにすれば、指導を受けるきっかけとして、推せん書をもらいに行くということは、逆に言えばビジネスプランそのものを見てもらえるということに多分になるだろうと思うので。

どうぞ。

○飛松構成員　今の御説明を伺ってもやはりちょっとわからないところがあるのですが、生衛業者さんの立場から言うと、お金を貸してほしいときには、一番いいのはさっさと貸してくれるのが一番いいわけですね。ですので、センター、あるいは公庫さんからの指導なりというものも、要は審査に必要な最小限のことだけを言われれば、それに対応して、さっさと融資をするならする、しないならしないというふうに言ってほしいというのが、多分ニーズではあると思うのですね。

もう一つ、例えばセンターさんに対して経営指導してほしいと思うことも当然あると思うのですが、それはしてほしいときに行くのであって、お金を借りたいときに、「ところで」と言って指導してもらう必要はないと考えているのではないかと思うのです。教えてほしいときに教えてくれればいいのであって、「お金借りたいのです」と言っているときに、「いやいや、あなたのビジネスプランは・・・」と言われても煩わしいだけなのではないかという気が私はするのです。ですので、もし業者さんのニーズだけを考えれば、多分、そこはきっちり切り離して対応された方がいいのではないかと思います。

そうではなくて、要するに国の政策として、業者さんの判断に任せて、指導してほしいときだけしてくれればいいよという判断に任せてしまうと、中小・零細の、特に多くの新規の出店とかそういった人たちというのは経営のノウハウがないので、失敗に終わってしまうのではないかと。だから、そこはパターンリズムというか、親心を持って、積極的にセンターなり国なりが指導するのだという政策判断をされるのだったら別ですけども。その辺りというのは、自主判断に任せるのではなくて、国が融資等々を通じて中小・零細の生衛業者さんに対して積極的な指導をすべきなのだという、そういう判断をされているということなのですか。

○堀江生活衛生課長 まさに本質を突いた大切な御意見というか、御質問だと思っていて、そのとおりに考えていまして、考えていましてという意味は、この仕組みをつくっている前提には、零細、5人未満企業が70%に及ぶようなところなので、一度はきちっと御指導させていただいた方がいいだろうという政策判断がもとにありまして、ただ、それがもとにありましてという意味は、もともとは審査額はもっとずっと低かったわけですけども、それが300万円まで上がってきた。

そのときに、そういう流れからすると、更に300万円を引き上げていくというのが、そういう流れでしょうという部類と、手間が少しあるとかないかい、それは手間としては増えるには間違いありませんけれども、それだけを見てこの額を引き上げてきたということが誤りだったのではないかということで、少し引き下げでもするぐらいして、本来の指導センターの役割というのをきちっと果たして、生衛事業者さんをお導きした方がいいのではないかという議論がこの検討会のワーキンググループの方でずうっと繰り返された。それが現象的には、それは手間だとか手間でないとか、いや、よりよい指導が受けられるとか受けられないとか、そういう話をしていたわけですが、本質は、今おっしゃっていただいたところだと思います。

○谷本構成員 今、飛松先生がおっしゃったこと、私も、そのとおりで、課長、今おっしゃったように、大いに政策的にも支援していかなければならないと。そのためにも、いろんな意味で指導していくべきだと。融資に関しても、そのように思っています。

今、私思ったのですけれども、面倒くさいだとか煩わしいだとかいう申込の方ありますけれども、こんな生衛貸付の制度が簡単にできたのではないのですよ。先人が大変苦勞して環衛公庫をつくったのですけれども、そういったことを全然知らずに、ただ、面倒く

さいだとかそういうことだけ言われますと、私としてもちょっと感情的になるというか、大変な苦勞で生衛業界の方々等がつくっていますのでね。国の制度ですからそういうわけにいきませんが、面倒くさいだとか煩わしい、そういう人があるのです。実際、相談に乗っているときにね。でも、実はこうこう、こういう経緯で、こういうふうにできたのですよと。それは振興貸付と一般貸付でも指摘する人があります。でも、ちゃんと経緯を言って、こういう流れでこうできたのですよと。なぜないかという、業界が努力、そのようにしなかったからですね。生衛は、御存じのとおり、なかなか最初大変でしたから、一般金融機関、貸付対象にしてくれなかったですから、やむを得ず、業界の先人の方々が一生懸命努力して、こうやってつくったのがもともとの環衛公庫ですから、それが今、日本政策公庫で、生衛貸付という形になりましたけれども、そういう経緯を見るにつけ、面倒くさいだとか煩わしいと言われますと、私、その人にいつもそういうことは説明するのですけれども、そういう説明をしますと大概納得してくれます。

それともう一つ、今、飛松先生のことであれですけれども、最近、私つくづく思うのは、やはり生衛業、国、センター、組合、あるいはいろんなところから支援していかなければならないと思います。今、NHKの夜の番組で、世界ふれあい街歩きというのをやっていますね。カメラ目線で。特にヨーロッパのまちが多いのですけれども、あのまちを見ていると、本当に生衛業がたくさん出てきて。フランスでも。行ったことないので、私、知りませんが、お肉屋さん、クリーニング屋さん、美容室、非常に活力あります。

そこを見ていると、ハンバーグのチェーン店だとかフライドチキンのチェーン店、そんなの不见のですね、基本的に。コンビニも出てきません。だけれども、今の日本を見ていると、その辺が全く、私はアメリカ大好きですけれども、悪い意味でアメリカナイズされ過ぎて、規制緩和ばかり言われてきて、地域のいわゆる生衛業、小さなお店がどんどん消えていく。消えていくのはしょうがないと思いますけれども、そのバランスが私は非常に大事だと思いますので、そういう意味で、我々はやはり今の地域に根差した生衛業を支援していかなければならないと思ひまして、そういう意味でも、こういった融資のことはいろんな意味で支援していかなければならないと思います。

以上でございます。

○三根構成員 もう一回だけ。私がもの言うとうるさいものだから、厚生省は黙っておれと言うのですけれども。

○堀江生活衛生課長 言ったことないです。

○三根構成員 一昨日、私は横浜で言われた。お店の内装をやりたいので100万円貸してくれということで組合が申請したと。公庫は貸してくれなかった。それを聞いた銀行は、ではうちが出しましょうと出した。なぜそこにそんな差があるんだよと言われたら、私は何と返事するの。一番そこは困るのです。何のための公庫ですかと言われたら、本当に、ごめんねと言うほかに手はない。銀行はいいですよと貸した。公庫はだめですよと。たった100万ですよ。内装するのに。私に言わせたら、100万をだめだという権利が公庫にあ

るのかよと言いたい。そういう実例があって返答に困ることがあるから、私は言っている。ごめんねと私は言うよりほかに手はないのです。

○堀江生活衛生課長 もう簡単に申し上げますが、実はワーキンググループのときに、そういう実例がありましてという話をされて、ちょっと言いづらいのですけれども、公庫の委員の方から、それは一例だけ挙げられてもというような話がございまして、ちょっとそのときは悲しい思いをしております、私の方は、できれば公庫の側とすれば、いや、次にそういうことがあったらまた直接教えてくださいと、また業務改善につなげますからと、こういうふうに対応していただくと、みんなの間の溝も埋まるのかなあと感じておりました。

少し言いづらいことなのですからけれども、ちょっと所感を述べさせていただきたいと思えます。

○原田座長 ありがとうございます。現実には運営していますといろいろな問題が出てくるというのはある程度、残念ながらもならないことだろうと思えますが、より望ましい方向にするためにこの委員会があるだろうと考えていますので、確かに、何のための公庫だと言われたときに、それにきちっと答えてないようなことがないようにしていくというのがこの委員会の目的だろうと思っております。

それで、この文面を拝見していますと、決して片方に限定して書いているわけではありませぬので、こういうところが、これはあくまでも報告書ですから、論議されたのだということが僕は大事なのではないかと感じて、今のを拝見しております。ですから、いろんな税制の体制を整備したり融資の制度を整備したりしても、必ずしもそれが活発に動かないというのには何か問題点があるのではないかと。それを解決していくということで、1つは、推せん書の在り方に関して論議したのだと。そして、それに対して意見がはっきりと2つに分かれた。それぞれの理由が書いてあるということが大事なので、物事は必ず一面性を持って決めるなんていうことはできないわけですから、上げた方がいいのか下げた方がいいのか、廃止した方がいいのか、これは3つともちゃんと研究していますから、この記述でいいのではないかなあという気が多分にするのですけれども。最終的にどうするかを決めるのはちょっとまだ時期尚早と考えた方がいいのではないかと感じるのですが、そんな判断でよろしいでしょうか。

ちょうど10ページから11ページ目ぐらいのところ、今のような御指摘も踏まえて、それぞれの立場からきちっと論議をしましてということが物すごく大事で、それぞれの、上げた方がいいという根拠、下げた方がいいという根拠、なくした方がいいという根拠、やはりなくすべきではないという根拠、それがきちっと明示されているということも非常に大切なポイントではないかと思っておりますけれども。多分にメインはここになるだろうと思っておりますので、それ以外のところは何か御指摘ございますでしょうか。

○井元構成員 今日の話の軸は政策金融公庫だけのことでしょうか。それとも、事業者が、あるいは新しく事業者になろうという者が事業を興すにはもろもろの諸条件があるよと。

その中の一つが今日の話なのか。何か、さっきから政策金融の話ばかりがあれしていますけれども、私らが事業をしている経験から言えば、つくった店が円滑に動くようなシステムをつくっておけば、返済金も予定どおり返せるであろうし、やはり事業をうまく円滑にやっていくということの方がまず第一優先だろうと思うのですね。お金の話ばかりしているのが、ちょっと座長さんの方でうまく仕分けてほしいなど。

それと、こんな議論、私も本会の中央会の理事として 20 年ばかりお世話になっておりますけれども、ここまで突っ込んだ話をしていませんわ。正直申し上げます。それが今かもわかりません。けれども、課長をヨイショと担ぐのではないですけれども、堀江課長がこれを取り上げたというのは大変なことではあると思うのですね。だから、愚痴も言わせてもらうけれども、何とかうまくつくり上げてほしいなということでもあります。

○原田座長 ありがとうございます。御指摘のとおりで、何も金融だけ、お金の問題だけ扱うのがこの報告書の目的ではないと思っております。だからこそ、最初のところの資料 1、資料 2 のところで SWOT 分析をして、それぞれの強み、弱み、それからオポチュニティ、要するに機会、それから脅威、それとを結びつけて、いろんなビジネスのチャンスがあるのではないかというお話があって、そして、従来はどちらかというウィークネスと脅威の分野に関してお金をちゃんと出さないと生衛業が衛生の分野に手抜きをするようになる可能性があるから、資金をきちんとしなければいけない、そのような形で動いてきたらと思うのですね。

でも、ものの見方を変えれば、弱みは必ず強みを伴うところもあるわけですから、SWOT 分析のプラスの面を組み合わせると新しいビジネスチャンスが生衛業としても考えられるのではないかという御指摘で、送迎バスみたいな話が出てくるだろうと思うのですが、そういうものに関しても融資の対象にしていいのではないかということになっていきますので、何もお金の問題だけでこの報告書をまとめるという意図は全くないと考えていいのではないかと考えておりますが、それでよろしゅうございますね。

○堀江生活衛生課長 失礼申し上げます。もともと、井元委員にもお世話になりましたが、去年は補助金がカットされるという話があって、それにつきましては、報告書を 2 回にわたって出していただきました。ただ、その過程で、融資も縮減される、あるいは税制も廃止されかねないという話があって、しかし、ちょっと融資なり税制なり、利用状況も低迷しているぞということで、これをどうやって盛り上げようかということで、原田座長の方から芳賀先生の方に依頼があって、ワーキンググループをとりまとめさせていただいたの報告がここにあるということでございますということです。

それから、もう一つだけですけれども、資料 7 は後から配りましたけれども、税理士の中村構成員からいろいろ税の専門家として御意見いただいて、今日、机上に置かせていただいているということでございます。資料 7 として、後から追加して配らせていただきました。かなり大局的な面から書かれておりますので、直接に今の生活衛生営業の部分におろしてくるのになかなか中村さんの方も苦労されておりますが、表のページの真ん中のとこ

ろの生活衛生関係営業に係る税制を見ると、その分野が広範囲のわりに税制上のサポートが脆弱に見える感があるというようなことがあって、食の安全だとか、市民のための憩いの場となるような理容室、美容室というような観点から幾つか御助言が出されて、御発表くださればというような趣旨で最近送られてきましたので、皆さんの机上にちょっと置かせていただきました。

以上です。

○原田座長 ありがとうございます。生衛業が一般の消費者、特に高齢化が進んでいる消費者にとって非常に重要な役割を果たしていることは事実ですから、その税制上の支援が、ほかの業界と比べたときに、その役割から見てちょっと弱いのではないかという御指摘はそのとおりだろうと思いますし、実際に食の安全だとか憩いの場を提供しているという貢献度を考えるならば、もうちょっと税制上の優遇措置が何かあってもいいのではないかという御指摘だろうと思いますが、それはそのとおりだろうと思います。

今、論議していますのは、これはあくまでも報告書でございますので、最終決定論をどういう形にまとめなければいけないかというのは次の段階だろうと思いますので、こういうことが論議されて、そしてワーキンググループの中では大体このような結論に達しましたよということで、皆さんの目から見ていただいて、明らかに直した方がいいというところがあった場合は御指摘をいただきたい。そうでなければ、やはりワーキンググループの活動並びに活動結果、成果は尊重していくというのが筋だろうと思いますので、先ほどから申しあげました、この推せん書をどう扱うかというのが結構重要なポジションを占めていることは間違いないだろうと思います。そこら辺のところは構成員の皆様方のコンセンサスを得ておかなければいけない。これはどうしろということではなくて、論議した結果、こういう問題点がありますよという指摘に大きな矛盾がなければよろしいのではないかと思いますけれども、いかがでございましょうか。

それでは報告書は、まだまだいろんなポイントがあるかもしれませんが、一応座長預かりということで御了承いただければ大変ありがたいのですけれども、よろしゅうございますか。

(「はい」と声あり)

○原田座長 どうもありがとうございます。

それでは、ちょっと時間が迫ってしまして大変恐縮でございますが、よろしくお願ひしたいと思います。

次に補助金に関連してのところに入っていきたいと思います。審査並びに評価ですね。本検討会では、生活衛生関係営業対策事業費補助金の適正な執行及び事業評価の在り方についても、この検討会の検討事項、やらなければならない事項となっておりますので、これらの事項に関しましては、専門的、あるいは実務的な観点から検討を行っていくために、生活衛生関係営業対策事業費補助金を対象としました審査・評価会みたいなものを設けて、そこで作業しております。本日は、事務局から、その審査・評価会議で検討した事柄等に

関しまして御報告をいただきたいと思っておりますので、よろしく申し上げます。

○山下課長補佐 それでは、御説明をさせていただきます。

まず、参考資料3をごらんください。「審査・評価会設置要綱」と表題に書かれていますのでございます。この設置要綱に基づきまして審査・評価会が設置されてございます。

時間の関係もございまして、ちょっと駆け足でさせていただきますが、最終ページ、5ページ目をごらんいただきますと、構成員の名簿がございまして、6人の方々、当検討会から4人の先生、それから外部で2人の先生に御参加いただきまして審査・評価会を構成し、本年4月28日に第1回の会議を開催してございます。互選によりまして、原田座長に審査・評価会座長に、武井構成員に副座長に御就任をいただいたということでございます。

2ページ目に戻っていただきまして、こちらは審査・評価会の実施要領と表題に書かれていますのでございますが、2番目に「審査・評価の手順」が書かれています。(1)事業の公募、(2)書面の審査、(3)事業採択・交付、(4)中間時点での意見交換、(5)事業の採択方針・先進的モデル事業の審議、これを1年度間の一巡ということで進めるということをご確認いただきました。

この手順に従いまして、まずは事業の公募につきまして、国庫補助を希望する者から事業計画書を提出していただくということになるわけですが、3月に起こりました震災関係について、早期の交付執行が行われるようにということで、提出締切を、震災関係につきましては5月31日、その他の事業につきましては6月30日といたしまして、事業に公募いただく事業計画書を提出していただくことに決まりました。

5月31日に締切がまいりました震災関係の事業計画書につきまして、先般、6月30日に第2回の審査・評価会を開催いたしまして御審査をいただいたところでございます。その審査をいただいた内容につきましては、資料4をごらんいただけますでしょうか。表題が「平成23年度生活衛生関係営業対策事業費補助金〈震災関係〉審査結果」となっているものでございます。

表題をおめぐりいただきまして2ページ目でございますが、こちらに審査結果と書かれて、①、②と表が2つに分かれておりますが、12の事業が計画として提出されてございます。事業計画、提出されましたのは、こちらにあります12件でございまして、計画額といたしまして1億4,500万強の事業ということで提出をいただいたところでございます。それにつきまして、6月30日の第2回の審査・評価会におきまして審査をいただいたわけですが、審査の方法といたしましては、各構成員に重要性、発展性、必要性、事業性、効率性、政策等への活用という観点から5段階評価で評点をつけていただきまして、それを集計する形で評価していただくというやり方で審査をしていただいたところでございます。

一つひとつの事業につきましては、時間もございまして説明を割愛させていただきますが、12件の計画につきまして全件を採択ということになりまして、計画額といたしましては、審査の結果を踏まえまして減額されたものも一部ございまして、1億3,729万3,000

円という形で国庫補助ということで採択、これに基づきまして交付という形で手続を進める運びとなっております。

今後の予定でございますが、今後の審査・評価会は、6月30日を締切といたしまして、震災関係以外の事業につきまして事業計画書が提出されてございますので、この案件につきまして8月4日に審査・評価会を開催いただき、御審査いただく予定としているところでございます。

簡単でございますが、以上でございます。

○原田座長 ありがとうございます。とりあえず震災の支援が先で、しかも、生衛業というのは震災の人たちにとって底辺から生活を支えているという側面も非常に強くございます。しかも、出てきたのは全部組合を通じて出てきたものだけでしたので、私が、申し訳ありませんが、座長を務めさせていただいて、3時間以上だったと思うのですけれども、時間をかけて一つひとつチェックして認めていきまして、それぞれの目的並びに活動意義みたいなものはどれをとっても無駄なものはありませんでしたので、認めていくという形で、ただ、ものによっては減額するという形で対応させていただきました。

以上の説明に基づきまして、何か御意見並びに御質問等がございましたらよろしく願いしたいと思います。

8月の次回は、震災以外のところから出てきたものを対象にしますが、物すごく数が多いので相当時間がかかるのではないかと予測されていますけれども、まず、とりあえず震災の方から先にさせていただく。それはタイミングをずらしますと意味がなくなりますので、そちらの方を先に、1か月前に締め切ってやらせていただきました。

よろしいでしょうか。

それでは、この件はお認めいただくと。こういう活動をやって、こういう報告が出て、その報告の中身には大きな矛盾はないという形でお認めいただいたということでよろしゅうございますか。

(「はい」と声あり)

○原田座長 ありがとうございます。

それでは、その次にいきたいと思っております。今度は資料5が対象になるようでございますけれども、組合関係の支援並びに生衛法との関連から、これが本日の議題の最終になると思っておりますけれども、資料5に関連して御説明を事務局からよろしく願いいたします。

○三川課長補佐 それでは、資料5に基づきまして御説明いたします。

資料5と右上にあります一枚の資料になります。こちらは先ほど少し課長の方からも話がありましたけれども、今後通知を出そうとしております通知の案になります。こちらにいる皆さんは組合とか生衛法というのはもう十分御存じだと思いますけれども、新規に開設、生衛業を始めようという方に関しては、そもそも生衛法というものを知らないとか、余り身近ではないという可能性が高いものですから、その法律とはということを情報提供していくのがよろしいのではないかとということで、今般、このような通知の案を作成して

いるところでございます。

通知の1ページ目の表の方が、まず生衛法とはどういう法律かというのと組合の役割、また、組合に加入するとこういう優遇措置がありますよということを書いておりまして、あと、下の方には、保健所の方には、生衛業を開設する場合には、業によって許可だったり届け出だったりということで足を運ぶ機会がございますので、そういう際とか、あるいは、先ほどもちょっとお話がありました推せん書の発行申し込みとかいう際のいろいろな機会がありますので、そういう機会に、この生衛法とはどういうものかということをお知らせしてはいかかという通知になっております。

裏の方が、その情報提供する際にどのような内容を情報提供したらよいかということの例として一例を挙げております。まず1番目として、生衛業とはということと、生衛法とはどういう法律かということで、下の方の※印、生衛業とは、①から⑩のような業が入っていますよということの説明があります。

続いて、2番目といたしまして、組合とはどういうことをやっているか。法律に基づくものですよということと、組合に加入するといろいろな活動もありますし、また情報も得ることができますという説明を入れております。

3番目といたしまして、組合に加入すると公庫の融資の利用ができますということで幾つかの優遇措置の条件をこちらの方に記載しておりまして、このような情報提供を新規に開設する方とかにお示しすることによって、生衛法とはというところをできるだけ広めていこうと。組合についても、知らない方にももう少し情報提供していこうという通知案にしております。

資料5の説明は以上になります。

○原田座長 どうもありがとうございます。これに関連して何か御質問並びに御意見等ございますでしょうか。

○大森構成員 まず、結論から先に言った方がわかりよいと思いますが、私は積極的なこの対応に対して、称賛と申しますか、大変ありがたく、むしろこのことについてありがたく思っております。というのが、ともすると組合とかいいますと、どうしても脱会、加入の自由というようなことが先行いたしまして、行政というところは、こういうことについては自由だからという取組を前提に置いて、こういうことが行われてなかったところに非常に私どもももどかしさを感じていたわけですが、大切なのは、やはり何と申しても、例えば届け出とか許可をそれぞれの生衛業者が行いますと、その後は、情報とか、時代の変化とともに新しくなった対応等についてもなかなか、それで縁が切れてしまったような形で、何年かに1回、届け出も免許の更新のようなものがないから、そのままの形で未来永劫に運営ができていくところに大きな事件が起きたりするわけですが、つまり、国民の安心・安全が脅かされたりするわけですが、大事なものは、もっともっと組織を国民のために利用する必要がありますし、そしてまた、組織はむしろ利用してもらうことが組織存立にもつながってくる問題でありまして、非常に重要なことかと思

ておりますけれども、先ほど言いましたようなことで、なかなか取組がおくれておったと私は思っております。

しかし、このようなことではっきりと打ち出して、これからはできるだけ積極的にこういう取組は、もう一回改めて現体制の中で、タイムリーといいますか、震災時期でもありますから、こういったことを、今、周知徹底をしようという積極性については非常に私にはありがたく思っておりますし、私どもができることについては、もっと支援も応援も、側面といいますか、主導をとってでも一緒に歩んでいきたいと思っておりますので、是非このことを取り組んでほしいと思っております。

むしろこれは称賛でありますので、最初に述べさせていただきました。ありがとうございます。どうぞよろしく申し上げます。

○原田座長 大変ありがとうございます。激励とさせていただければと思います。

各組合が組合員を獲得するのはその各組合に任せるべきで、それをやはり国は支援するという形で対応していくということは絶対的に必要なことで、しかも、今回みたいな震災のときに立ち直っていくのは、一人ではとても無理ですから、組合がしっかりしていただかなければいけないという、これも事実だと思いますし、アウトサイダーが悪いことするわけですから、アウトサイダーをなるべくなくして、生衛業そのものの体質をよくするというに組合の存在は物すごく大事だと思いますので、是非とも力を入れていただきたいと思いますが、何かほかに。

○池田構成員 それぞれの立場からいうことで、許可、監視、指導を行っている行政の立場としましては、組合、非組合にかかわらず、当然、法にのっとって適正、公平な執行を行わなければならないというのがあります。そういう中で、加入を直接的に行政が云々進めるというのはなかなか厳しい部分があるかと思うのですが、今回、厚生労働省さんが出したこの通知ですね。この内容を見ますと、各営業者さんが、自分たちに関係する法律の一つに生衛法がありますよと。その生衛法はどのようなものなのか、また、その法律の中に書かれている組合の役割はどうなのか。そういうものを広く知ってもらって、そういう中で、加入してみようとかか、そのような考えるきっかけづくりにするという部分ではいいのかなと思っております。ひいては業界の活性化にもつながっていけばと期待するところでございます。

以上でございます。

○原田座長 ありがとうございます。

○古座野構成員 今まで、1次、2次、3次までになったのかな、報告書の内容等を踏まえた中で、先ほど御説明のありました都道府県、政令市、特別区の衛生所管部長あてに生活衛生課長さんからこの文書を出されること、今、お話にあったようなことと同じですが、今後の生衛の振興に更につながっていくのかなと思います。それから、また課題が出てくるのだらうと思います。その課題が出てきたことについては、それぞれの組合なりセンターさんも含めて、このような組織の中で検討し、よりよき方向に向けていくのが一番いい

のかなと思いました。

それとあと、これは大した話ではないのですが、毎日、月曜日から木曜日までの4日間、NHKの1チャンネルで、0時20分から0時43分まで、全国のあちこちから生放送の番組があるのですけれども、この中に、お寿司屋さんであったり、喫茶店であったり、昨日だったか、沖縄のまちというのが東京都内にあるそうですけれども、そこのお店のいろいろな食べるものの中に、トウガラシを入れて工夫をしてお客さんを呼び込んでいるということも放送しておりましたし、ある日は老舗旅館が紹介されたり、生放送ですから、本当のハプニングみたいなことが起きることがありますけれども、この生衛業に絡んだ人たちが、必ずその番組の中に食べるものが出てきますから、一生懸命いろんなことに努力をし、工夫をしてやっておられる方々が全国にいるのだなあというようなことをテレビを見るたびに思っているのですが、昼休みの時間帯ですから、内容によっては見られない方々もいらっしゃるかと思いますが、是非ごらんになられたらと思いました。生衛業に関係している部分がありますので、参考までにお話しさせていただきました。

以上です。

○原田座長 情報提供いただきまして、大変ありがとうございました。

○堀江生活衛生課長 この通知案についてでございますが、私も、これは勿論、組合の振興という意味ではいいのだらうと思いますが、自治体の方からすると、これまでいろいろなお話をお聞きしまして、2通りの反応がございました。1つは、特に窓口の担当の人なんかにお聞きしてみると、いや、これについては、組合員の方をえこひいきするみたいなことになるようなことを言われるのは困るので、自分たちで一存でこれを進めたりとかはできないと。パンフレットを置くのがせいぜいだらうというようなことを以前言われていたりもしました。

それからもう一つ、衛生行政のもう少し幹部の方のお話を聞きすると、そうはいうものということで、例えば食中毒ですとかいろいろな感染症の関係ですとかいうようなことで指導したいときに、組合があると、組合を通じての情報提供、指導というのができやすい。だけれども、組合に入っていないというのと、どうやってその人たちにこの行政からのメッセージを届けるのかというのは大変苦労しているという話がございました。

それを両方合わせてということでもございませぬけれども、これは厚生労働省としての見解としてでもあるわけでございますが、組合というのは、その辺の私的な組合ということではなくて、法律に位置づけのある組合ということでもございますし、そんなに組合員だ、非組合員だと、どっちをえこひいきするとかしないとか、そういう次元の話でないのですよということの情報提供をこのようにさせていただくことで、仮に先ほどの例のような保健所の窓口の方にしてみても、厚生労働省からきちっとこういう見解が来ているのであれば、もう少し情報提供しやすいかなということを出させていただこうかというようなことで考えたものでございます。

○原田座長 ありがとうございます。多分に、組合以外の者をかなり気にするというのは、

公益的財団法人が一般でなくなってくるようにするためには幅広くなければいけないということに対する恐れだろうという側面もちょっとあるだろうと思いますので、ここで言っていることは、あくまでも情報提供ですから、何も組合に入りなさいということを行っているわけではないので、国としての対応として、情報提供であり、こういうメリットがあらわれますよという形にとまっているわけですから、大して大きな問題はないのではないかなあという気はいたしますけれども。

○堀江生活衛生課長 1つ言い忘れました。この1ページ目の一番下のところに書いてあるのですけれども、それはそれとして、また組合に入ってくださいますと、融資のメリットがあるということですのでけれども、組合の方で振興計画というのをつくった場合に、その振興計画の内容に沿ったようなことを組合員たる業者さんがしていただくと、安い、低利の融資が受けられますよという仕組みがあるのにもかかわらず、組合があるのに振興計画がない組合というのが幾つかございまして、その辺はやはり、組合の方、きちっとしていただかないと、組合があつて、組合員で、かつ、所定のいろいろな会合なんかも出ているのに、あるいは会費も払っているのに、一つの大きなメリットでもある融資がいい形で得られないというのは、それはちょっと気の毒な話でないかということで、そうした組合についてはできるだけ振興計画をおつくりくださいという通知をお出ししていますというのがこの5月17日の通知という内容でございます。

○原田座長 ありがとうございます。これに関連しまして何か御意見、御質問等ございますか。

それでは、一応論議の内容はお認めいただいて、このような形で情報提供するというのを一応お認めいただいたということでよろしゅうございますか。

(「はい」と声あり)

○原田座長 ありがとうございます。

それでは、議題を全部これでクリアーしたのだらうと思いますが、事務局の方から追加その他ございましたらよろしく願いいたします。

○堀江生活衛生課長 ありがとうございます。本日は、税制、融資のワーキンググループの内容を御議論いただきまして、一定の結論までいったと。単に一般融資の際の推せん書発行基準額を上げるとか下げるとかでなくて、その前に、制度をつくって少し放置された部分もございまして、また、その辺、昭和42年だったか、のときにつくった審査基準なんていうのも時代に合うように見直しをして、せっかく指導を受けられる方に適切な指導がなされるように見直しもしていきたいと思っています。また、結論を得まして、これから先、税制改正だとか融資に関係します概算要求だとかいうことにしっかり対応していきたいと考えてございまして、これから先も何かとお世話になるかと思っておりますけれども、よろしく願いしたいと思います。ありがとうございます。

次回は秋口にでも、税制だとか予算だとかの報告、それから昨年の末にまとめました管理理容師・管理美容師、あるいはクリーニング師の関係とか、今後の進め方など、まだ課

題として残っていることがございますので、また日程調整させていただきまして、お願いしたいと思います。ありがとうございました。

○原田座長 ありがとうございました。活発な御意見を賜りまして大変ありがたいと思っております。

以上をもちまして、第8回「生活衛生関連営業の振興に関する検討会」を終了させていただきます。どうもありがとうございました。