

ブッシュ政権の中小企業政策

2003年5月

中小企業総合事業団ニューヨーク事務所

目次

第1章	SBA（米国中小企業庁）の2002年度の主な取組み	1
1	中小企業関連法規制情報ポータルサイト：BUSINESSLAW.GOV	2
	BusinessLaw.gov の概要	2
	BusinessLaw.gov の構築・運営体制	3
2	連邦政府調達案件情報支援ポータルサイト：PRO-NET	4
	PRO-Net 概要.....	5
	PRO-Net の機能.....	5
3	連邦政府調達マーケットプレイス：SBAEXCHANGE.....	6
	SBAExchange 概要	6
	SBAExchange の仕組み	8
第2章	SBA の施策目標と評価	14
1	政府業績成果法（GPRA）について	14
2	SBA の戦略目標	15
	ミッション・ステートメントと3つの戦略目標	15
	成果目標（Outcome Goals）と業績目標（Performance Goal）	16
3	SBA によるプログラム実績評価	21
	GPRA 業績スコアカードによる評価	21
	電子政府プロジェクトの2002年度業績と目標	23
4	外部機関によるSBAの業績評価報告	24
	マーカタス・センターによる連邦政府機関の業績評価報告	24
	マーカタス・センターによるSBAの業績評価報告	27
第3章	SBA の内部運営効率化への取組み	31
1	大統領マネジメント・アジェンダ（PMA）におけるSBAの目標.....	31
	大統領マネジメント・アジェンダ（PMA）について	31
	SBA のPMA 戦略目標と実行策	31
2	SBA の2004年度予算要求額	33
第4章	中小企業に関する連邦議会及び立法活動の動向	35
1	連邦議会の動向.....	35
	第108議会 上院中小企業・起業家委員会	35
	第108議会 下院中小企業委員会	37

上下院における共通の最優先課題.....	40
2 立法活動の動向.....	42
Office of Advocacy：研究開発投資と中小企業や経済成長への影響	42
米国会計監査院：海外の特許法と米国の特許法の調和.....	44
第5章 中小企業関連業界団体の動向.....	49
1 全米独立企業連盟（NFIB）2003年度立法活動アジェンダ	50
アジェンダトピック1：税負担の軽減（Tax Relief）	50
アジェンダトピック2：健康保険制度の改正（Affordable Health Care）	54
アジェンダトピック3：司法機能の強化（Legal Reform）	55
アジェンダトピック4：規制の軽減（Ease Mandates）	56

図表目次

図 1	BusinessLaw.gov フロントページ	3
図 2	PRO-Net フロントページ	4
図 3	SBAExchange フロントページ	7
図 4	2003 年度の SBA の 3 つの戦略目標に対する成果目標と業績目標の鳥瞰図	17
図 5	マーカタス・センターによる SBA の業績評価 (2001 年度)	27
図 6	SBA ウェブサイトフロントページ	29
表 1	PRO-Net の機能	5
表 2	SBAExchange の利用におけるパイヤーの利点	9
表 3	SBAExchange のパイロット・プログラム運営までの動き	13
表 4	GPRA が 1993 年に制定した報告義務規定	15
表 5	SBA における戦略目標、成果目標、業績目標の相関図	16
表 6	SBA の戦略目標とその成果目標	18
表 7	SBA の成果目標とその業績目標	18
表 8	SBA の GPRA 業績スコアカード	21
表 9	BusinessLaw.gov 2002 年度業績と 2003 年度～2004 年度目標	23
表 10	PRO-Net 2002 年度業績と 2003 年度～2004 年度目標	24
表 11	マーカタス・センターの調査報告における 3 つの評価指標	25
表 12	マーカタス・センターによる連邦政府機関の業績順位 (2001 年度/2002 年度)	26
表 13	マーカタス・センターによる SBA の業績評価 (2001 年度)	28
表 14	SBA ウェブサイトフロントページからアクセス可能なコンテンツ	30
表 15	SBA PMA 戦略運営目標	32
表 16	SBA PMA 戦略運営目標の「2003 年度実行策 (Performance Plan)」	33
表 17	SBA 2004 年度予算要求額	34
表 18	第 108 議会 上院中小企業・起業家委員会の委員 (全 19 名)	35
表 19	上院中小企業・起業家委員会スノウ委員長の掲げる最優先課題	37
表 20	第 108 議会 下院中小企業委員会の委員 (全 35 名)	38
表 21	下院中小企業委員会マンズーロ委員長の掲げる最優先課題	40

第1章 SBA（米国中小企業庁）の2002年度の主な取り組み

米国中小企業庁（SBA: Small Business Administration）は、自らを「中小企業コミュニティへの最大の援護者（primary advocate）」と位置づけて、資金調達や、連邦政府調達支援、事業開発支援、及びマイノリティ中小企業支援を行なっている。また、「中小企業は米国経済の基礎であり、アメリカン・ドリームの実現への最短で最も確実な道である。（Small business is the foundation of the Nation's economy. It remains the swiftest and surest way of achieving the American Dream.）」として、米国における中小企業の成功が米国経済にとっていかに重要であるかをアピールしている。

SBA では、2002 年度に行なった主な取り組みに関して、以下の 6 つを実績として挙げている。

- 米国の中小企業に対して、173 億 7,000 万ドルのファイナンスを実施した。
- 7(a)一般ビジネス・ローン・プログラム（7(a) General Business Loan Guaranty Program）にて、5 万 1,666 件の保証を行い、ローン総額は 111 億ドルに達した。
- 災害被害者に対して、住居、資材、及び事業再構築に対する総計 2 万 1,800 件のローンを実施した。
- 2001 年 9 月 11 日の同時多発テロの被害を受けた 9,000 社の中小企業に対して、8 億 7,300 万ドル以上のローンを提供した。この取り組みは、2003 年度も実施する予定である。
- 技術支援プログラム（technical assistance programs）を通じて、130 万名以上に対して事業コンサルティングや技術支援を実施した。
- 中小企業庁が支援した輸出総額が 6 億 1,650 万ドルに達した。

出所：「SBA's FY2002 Performance and Accountability Report」

これらに加え、SBA は 2002 年度中の重点項目として、電子政府化（E-Government）に関して際立った取り組みを行っている。米国における電子政府への取り組み自体は、2001 年 7 月に行政管理予算局（OMB: Office of Management and Budget）に省庁横断型電子政府タスクフォースが設置されたことにより本格化、中でも SBA は、2001 年 12 月に連邦政府の省庁横断型電子政府イニシアチブの先陣をきって、最初の電子政府プロジェクトを完了させている。

以下、SBA が取り組んだ電子政府プロジェクトのうち、早い段階から構築・運営されている BusinessLaw.gov（中小企業関連法規制ポータルサイト）、かなりの成果をおさめている PRO-Net（連邦政府調達支援ポータルサイト）、及び新たに立ち上げた SBAExchange（連邦政府調達マーケットサイト）の3つを取り上げる。

1 中小企業関連法規制情報ポータルサイト：BusinessLaw.gov

BusinessLaw.gov の概要

SBA が最初に完了させた電子政府プロジェクトは、中小企業に関わる法規制情報を包括的に取りまとめた「BusinessLaw.gov（<http://www.businesslaw.gov/>）」ポータルの構築である。BusinessLaw.gov プロジェクトは、電子政府プロジェクトの「企業向け（G-to-B）サービス」に分類されるもので、中小企業に係わる法規制情報の提供に加え、チュートリアルやウィザードを利用して実用的な法規制への対応の仕方を教示することでオンライン上でライセンスや許認可の取得も可能となる。

BusinessLaw.gov では、ライセンスや許認可などの基礎的なトピックから電子商取引や輸出などの専門的なものまで、幅広く 39 の分野に関する情報を提供している。例えばサイトの訪問者は、「連邦、州、地方レベルでそれぞれビジネスを始めるのは、どのようなライセンスや認可が必要なのか」「どのような環境保護関連の法規制がビジネスにインパクトを与えるのか」「どのように従業員の問題を解決するのか」などといった法規制に関わる情報を収集することができる。

また、連邦政府のみならず、州や地方政府の政府機関やロー・スクール（法律大学院）、民間団体に対する 2 万以上のリンクに加え、ユーザとの双方向のコミュニケーションを目的として検索可能なよくある質問集（FAQ: Frequently Asked Questions）、ダウンロード可能な申請書類などが提供されている。さらに、州レベルの情報を収集したい場合には、「雇用（Hiring Employees）」「税の支払い（Paying Taxes）」「ロケーションの選定（Selecting a Location）」などの実用的なトピックに応じて情報を搾りこむことができる。

図1 BusinessLaw.gov フロントページ



出所：<http://www.businesslaw.gov/>

BusinessLaw.gov の構築・運営体制

BusinessLaw.gov プロジェクトの中心となったのは、全米にある SBA の地方事務所働く弁護士であり、コーネル大学（Cornel University）とカンザス大学（Kansas University）の法律部門の協力のもとで各州の法規制関連情報を収集した。また、内国歳入庁（IRS: Internal Revenue Service）のほか、中小企業へのアドバイスを行なう際に中心的役割をはたすことになる中小企業開発センター（SBDC: Small Business Development Center）や SCORE（Service Corps of Retired Executives）なども、サイト構築に参加・協力している。

BusinessLaw.gov プロジェクトでは、サンフランシスコに拠点を置くマクロメディア（Macromedia）のエンタープライズ・アプリケーション・サーバー「ColdFusion」と、カリフォルニア州エメリービルに拠点を置くサイベース（Sybase）のデータベース管理システムを使用している。サイトの構築費用は10万ドルで、開発には1年以上かかっている。

サイトの運営は、SBA の法律顧問室（Office of General Counsel）、現地事務所運営室（Office of Field Operation）、CIO 室（Office of the CIO）が共同で行なっている。

SBA の電子政府に関する上級顧問である、ジム・バンワート氏（Jim Van Wert）によると、BusinessLaw.gov のポイントは、「中小企業事業者に対して単に情報を提供するということ

ではなく、法手続きが理解できるように支援をすること」であり、同氏は実務面での利便性と「自助（self-help）の支援」との両方を強調している。

2 連邦政府調達案件情報支援ポータルサイト：PRO-Net

米国の中小企業にとって、官公需へのアクセスは重要なビジネスとなりうることから、政府調達制度の充実が図られている。このような動きの一環として、IT システムを活用して連邦政府調達市場へのビジネス機会をより効率的に増大させる試みが、活発に展開されている。

SBA では、連邦政府と中小企業を対象とした政府調達案件の情報支援ツールとして、オープンウェブサイトの「PRO-Net（Procurement Marketing and Access Network：<http://pro-net.sba.gov/>）」を運営し、中小企業データベースの検索機能、中小企業の自社マーケティング機能、調達案件への参加機会の提供機能などを提供している。

図 2 PRO-Net フロントページ



出所：<http://pro-net.sba.gov/>

PRO-Net 概要

PRO-Net とは、SBA が運営するオープンなウェブサイトで、連邦政府と中小企業を対象にした政府調達案件の情報支援ツールとしての役割を果たしている。

PRO-Net は主として、連邦政府各省庁の調達担当者が直接の発注先である元請業者（Prime Contractor）として、中小企業を検索するために利用しているものである。また PRO-Net では、その他にも中小企業が自社情報を掲載してマーケティング・ツールとして利用することや、連邦政府が調達市場に関する情報を掲載して中小企業に対する市場参加機会を提供するといった機能も備えている。

PRO-Net の機能

PRO-Net の主な機能は以下の 3 種類である。これらの機能は、連邦政府側と中小企業側どちらのニーズにも応えられるよう、柔軟性を重視した設計となっている。

表 1 PRO-Net の機能

検索エンジン機能	
195,000 社以上の中小企業(身障者や女性のオーナー企業を含む)に関する情報のデータベースを検索して、中小企業を検索できる。 検索項目としては、NAICS コード ¹ 、キーワード、各種国際規格、業種、企業オーナーの人種・性別、EDI(電子データ交換)の利用状況などがある。	
連邦・州政府機関元請業者、 下請業者にとって	調達の依頼先あるいは提携先として中小企業を検索して利用する。 利用料は無料。
中小企業にとって	連邦・州政府及び民間機関の調達案件を無料で検索できる。

マーケティング・ツール機能	
SBA が保有する中小企業データベース情報以外にも、個別の中小企業が自社情報を入力して、PRO-Net を自社のマーケティング・ツールとして利用することができる。	

¹ NAICS = North American Standard Industrial Classification System (北アメリカ産業分類) : カナダ、メキシコと共同開発された統計分類で、1997 年より連邦政府統計などに利用されるなどアメリカの基本的な産業分類となっている。

これは、中小企業が各自で自社情報を入力して利用するもので、入力した企業情報の正確性と、情報掲載後の更新も、中小企業側が責任を持って行う。

企業情報は、事業活動概要をエグゼクティブ・サマリー形式で掲載する一方で、連邦政府が検索する際の利便性も鑑みて、別途、企業データ項目も入力する形式になっている。

連邦政府調達案件に対する参加機会の提供機能

連邦政府ウェブサイトやその他政府調達に関するウェブサイトへのリンクの一覧表を掲載している²

3 連邦政府調達マーケットプレイス：SBAExchange

SBAExchange 概要

中小企業庁は、PRO-Net とは別の連邦政府調達ウェブサイトとして、実際に売買を行なうマーケットプレイス機能を備えた購買サイト「SBAExchange (<http://www.sbaexchange.com/>)」のパイロット・プログラム運営を開始した。SBAExchange は、2002年10月30日から12月31日までの期間限定で、中小企業に対して年間使用料を1,500ドルから450ドル割引キャンペーンなどの積極的なマーケティング活動を行ったところ、大きな反響を得たため、中小企業向けの使用料割引キャンペーン期間を2003年2月28日まで延長するなど、好調な滑り出しを見せている。

SBAExchange では、FedBizOpps³に掲載されている25,000ドル以上100,000以下の調達案件について、連邦政府機関が調達専用のクレジット・カードである Governmentwide Commercial Purchase Card を利用してオンラインで購入できるようになる。SBAExchange では、連邦調達における購買プロセスの簡素化を実現することを目標にしており、2005年9月30日まで全国規模でパイロット・プログラムを展開していく予定である。

² PRO-Net 関連ページ：<http://pro-net.sba.gov/index7.html>

³ FedBizOpps (Federal Business Opportunities)：連邦政府機関が1件25,000ドル以上の調達案件を掲載し、民間セクターが調達案件を検索できるポータルサイト。<http://www.fedbizopps.gov>

図3 SBAExchange フロントページ



出所：<http://www.sbaexchange.com/>

SBAExchange では、「The Gateway to Procurements from Small Businesses（中小企業からの購買の窓口）」をフロントページに大きく掲げており、運営においては以下の2点を目指している。

1. 連邦政府機関が、中小企業から物資やサービスを調達する際のコストを削減し、また調達における効率化とアカウントビリティを強化する。
2. 中小企業が、IT 技術やインフラを持たなくても電子調達システムに参加できるような環境作りを支援する。

出所：<http://www.sbaexchange.com/>を基に作成。

SBA は、SBAExchange の管理者（Administrator）としての役割を担っている。また、連邦政府機関に対しては、SBA はプログラムのパラメーターやオーダー管理、コンテンツ管理、統計データなどを提供していくとしている。

SBAExchange の仕組み

SBAExchange では、中小企業から物資やサービスを購入するにあたり、連邦政府機関がオンラインでクレジットカード決済ができる。中小企業が SBAExchange を利用するためには、まず事前に SBA の運営する調達ポータルサイトの「PRO-Net」に登録する必要がある。PRO-Net に登録し、SBAExchange に参加した中小企業は、連邦政府が調達案件情報を掲載するシングル・ポイント・ポータルサイトの「FedBizOpps」より、調達案件情報が自動的に送られる仕組みになっている。尚、これらの連邦政府調達関連サイト間での互換性は、XML (Extensible Markup Language) や UDDI (Universal Description Discovery and Integration) などの標準言語を利用することで実現している。

SBAExchange は、大きく分けて、以下 3 つの機能で構成されている。

1. 連邦省庁がそれぞれ独自に保有できる、連邦省庁向けページの「バイサイト」。
2. 中小企業がそれぞれ独自に保有するページである「サプライヤーサイト」。
3. 調達用のウェブサイトを保有していない連邦省庁が、オンラインで電子商取引ができるよう設計されているマーケット・プレイスの「マーケットサイト」。

【バイサイト (Buysite) 】

各連邦政府機関は、それぞれが独自の「バイサイト」を SBAExchange 内に構築する。このバイサイトを利用することで、複雑な連邦調達におけるオープンマーケットの手続きが簡素化され、調達市場へ参加し易くなる一方で、既存の調達契約へ再度オーダーする際の手続きも簡単に行なえるようになることを目的としている。

バイサイトでは、まず最初に中小企業情報の基礎情報として、企業名、業種、事業内容、マイノリティ・コード、所在地、請求書 (Requisitioner)、金融機関、カード会社、調達累計レポート、オーダーの入札割合、の 10 項目が最初に提供される。

このような中小企業の情報は、以前は収集が難しかったり、あるいは PRO-Net 経由で検索をかけていたが、バイサイトでは「購買」に必要な取引主眼の基礎情報が最初に提示される。この 10 項目の基礎情報を基に、各連邦省庁の調達担当者は特定の物資や中小企業の過去データの分析などを効率的に行い、更に値引き交渉などを行なうことで、調達コストを削減する効果が期待されている。

連邦政府がバイサイトを構築することによる主な利点は、以下の通りである。

表2 SBAExchange の利用におけるバイヤーの利点

複雑な調達の流れを簡素化しており、連邦調達ルールに沿って容易に調達を行なうことができる。
調達に必要な書類をオンラインで作成できる。
SBA が定める中小企業の調達割合達成目標の対象企業(*)やローカル企業と、連邦政府がオンラインで直接コンタクトを取って調達を行なうことができる。 (*)マイノリティ中小企業、女性中小企業、退役軍人中小企業、HUB ゾーン中小企業 など。
各連邦省庁それぞれが、調達における予算の上限や購買における承認事項や必要事項などの「ビジネス・ルール」を設定することができる。 またこのビジネス・ルールは、すべて SBAExchange 内にビルト・インされるため、調達の際に自動的に適用される。
Government Purchase Card を利用した調達案件でも、政府調達における中小企業参加目標の対象として認められる。
中小企業の提供する物資やサービスの説明、価格情報、写真などが掲載されているオンラインカタログである「サプライヤーカタログ (Supplier's Catalog)」へアクセスし、カタログ内の高性能な検索機能を利用できる。
SBA による社会経済や統計的な観点からの調達データ及び分析や、連邦政府機関全体の調達活動状況などを入手できる。

参加費：

連邦政府機関が SBAExchange へ参加する場合、利用料は無料である。参加を希望する連邦機関は、SBA の担当部局に直接電話か E メールでコンタクトを取るだけで、SBAExchange のバイサイトへのライセンスを持つことができる。

また、SBAExchange では、非政府機関に対しても、一定期間に限定して有料で SBAExchange のバイサイトのライセンスを提供している。尚、非政府機関の SBAExchange 利用料金は、初期設定費用として 9,995 ドル 95 セントが必要である。この費用に含まれるサービス内容は、バイサイト利用のライセンス料、初期設定費用、バイサイトの構築料、

及び 1 日の SBAExchange の利用研修費用である。更に、各非政府機関の SBAExchange 担当者 1 名につき、SBA のヘルプデスクの利用料として、月々1,250 ドルが必要となる。

中小企業検索機能：

「Source Selection」ページでは、中小企業の検索機能として、アルファベット順、各連邦省庁の調達案件に必要とする中小企業の種類、クライテリア、地域、商品のカテゴリー別などで検索することができる。

ビジネス・ルールの設定：

各省庁ごとにそれぞれの調達コンプライアンスを、「ビジネス・ルール」として事前に登録する。このビジネス・ルール機能は、中小企業から調達を行なう際に、その調達内容が各省庁の設定したビジネス・ルールに沿ったものかを自動的にチェックする。

このビジネス・ルール機能では、調達案件の元請業者による下請業者への発注状況や、それぞれの連邦省庁による中小企業調達参加割合の過去のデータなども追跡（トラッキング）できる。また、調達予算などの上限データを事前に登録し、予算オーバーになることを未然に防ぐ役割もある。

ビジネス・ルール機能は、連邦省庁のバイサイト管理担当者が管理するが、SBA や SBAExchange の運営 IT ベンダーである NEXGEN Solutions⁴にアウトソースすることも可能である。

【サプライヤーサイト (Suppliersite)】

サプライヤーサイトでは、中小企業が連邦政府の調達案件へアクセスするとともに、連邦政府機関と SBAExchange を介して直接 E ビジネスを実現できる場を提供している。

サプライヤーサイトでは、中小企業はそれぞれが自らの企業名でストア・フロント（バーチャル店舗）を所有する。このサプライヤーサイトから、連邦省庁の調達担当者が直接アクセスし、更にオンラインで購入できる仕組みになっており、中小企業はマーケティング・コストの削減効果も期待できる。尚、既に企業ウェブサイトを保有する中小企業の場合も、SBAExchange での取引に参加するためには、新たに自社のストア・フロントを構築する必要がある。

⁴ NEXGEN Solutions ウェブサイト：<http://www.ngsinc.com/>

参加費：

中小企業が SBAExchange へ登録し、自らのサプライヤーサイトのライセンスを得るには、年間 1,500 ドルの利用料と、取引金額の 2% を手数料として支払う必要がある。更に、マーチャント・アカウント⁵やカード決済ゲートウェイは各中小企業が負担することになっており、SBAExchange ではこれら負担金額は平均で月々 35 ドル程度になると試算している。

尚、SBAExchange では、2002 年 10 月 30 日から 12 月 31 日までの期間限定で、中小企業に対してサプライヤー・サイトの年間使用料を 1,500 ドルから 450 ドル割引くキャンペーンを展開するといった積極的なマーケティング活動を行ったところ、大きな反響を得たため、同キャンペーン期間を 2003 年 2 月 28 日まで延長している。

中小企業が SBAExchange へ支払う年間使用料の 1,500 ドルに含まれるサービスは、以下のものである。

- 各中小企業独自のサプライヤーサイトの構築料
- 100 アイテムまで掲載可能なオンライン商品カタログの作成料(*)
- 一社につき 50 メガバイトまでのディスク容量の利用料(*)
- 一月につき 10 ギガバイトまでのデータ送信料(*)
- E メールアカウント (1 件) 利用料
- SSL (Secure Socket Layer) 暗号化費用
- カスタマー・サポートセンターの利用料 (6 件まで)

(*)更に容量を増大することも可能であるが、希望する企業は追加費用を支払う必要がある。

運営コストの削減を支援：

SBAExchange では、中小企業のストア・フロントを設置・管理して連邦省庁に対するマーケティングを支援するほかにも、各種サービスの提供により中小企業の事業運営を支援し、運営コストの削減を約束している。例えば、中小企業それぞれのカタログにある商品・サービスの在庫が少なくなったことを知らせる機能や、多数のオーダーであっても請求書の発行は一枚でよいといった、中小企業が SBAExchange を利用する際の利便性を重視したサービスが挙げられる。

⁵ Merchant Account：クレジットカード決済を行う場合に必要な商用口座で、通常は銀行の厳しい審査を経て認可される。

調達案件情報の提供機能：

サプライヤーサイトでは、中小企業は、どのような調達案件に興味があるかを登録する「Lead Profile」を作成する。SBAExchange のシステムは、連邦政府より入った調達案件情報をその日の夜に集計し、中小企業がそれぞれ登録している内容に掛け合わせ、合致した調達案件を、毎日中小企業あてに提供する。

【マーケットサイト (Marketsite)】

SBAExchange の「マーケットサイト」は、連邦政府の電子政府 (E-Gov) イニシアチブにのっとり、自身の電子調達 (E-Procurement) ウェブサイトを保有していない連邦省庁に対して、中小企業庁が「マーケットプレイス」を構築したものである。マーケットサイトに登録した連邦省庁は、「バイサイト」を無料で構築でき、「サプライヤーサイト」を持つ中小企業から調達を行なうことができる。

(参考)【SBAExchange パイロット・プログラムのタイム・スケジュール】

表 3 SBAExchange のパイロット・プログラム運営までの動き

2002年10月30日	SBAExchange パイロット・プログラム(試験運転)開始
2002年11月18日	中小企業の年間参加費(1,500ドル)の支払い受付開始。 支払いは、SBAExchange に登録するクレジットカードあるいは当座預金口座から自動的に引き落とされる。 参加費の払込みが確認された中小企業に対する参加費受領確認連絡と、サプライヤーサイトの構築に関する連絡は、SBAExchange よりEメールにて行なわれる。
2002年11月18日 ～ 2003年1月15日	SBAExchange 内に、中小企業のサプライヤーサイトを構築。
2003年1月2日	SBAExchange での商取引に必要な「レベル3」のマーチャント・アカウントを保有していない中小企業に対して、マーチャント・アカウント作成などの手助けを行なう。
2003年1月12日	各中小企業に、ユーザー名、パスワード、SBAExchange へのリンクをEメールにて連絡。 また、同Eメールでは、サプライヤーサイトの立ち上げ方法、企業情報の追加、サプライヤーカタログの作成方法、お客様満足度アンケートの作成方法なども説明。
2003年1月13日	SBAExchange の運営 IT ベンダーである NEXGEN が、サプライヤーサイトのヘルプデスクを開設し、技術的な相談の受付を開始。
2003年3月30日	SBAExchange のパイロット・プログラムを全国規模で本格的に開始。

第2章 SBA の施策目標と評価

連邦政府における業績評価・改善への取組みは、1993年に制定された「政府業績成果法（GPRA: Government Performance Results Act）」によって規定されている。SBAにおいても、これらの法律や指針に基づき、プログラム、組織管理・運営の改善に取り組んでいる。

本章では、政府業績成果法の概要と、これに基づいたSBAの施策目標やその評価について取り上げる。また、外部機関からの評価例として、ジョージ・メイソン大学（George Mason University）による連邦政府機関への評価も取り上げる。

1 政府業績成果法（GPRA）について

1993年3月に制定されたGPRA（Government Performance Results Act）は、各政府機関がミッションを明確にし、それを達成するためのゴールと戦略を設定、さらに業績を評価することを要求している。GPRA制定の背景には、米国では国家事業の優先順位を決定するためには、事業の内容と成果が投資に見合うものかどうかを十分に検証する必要があるという認識が広まったことが挙げられる。クリントン政権におけるゴア副大統領が推進した国家業績評価（NPR: National Performance Review）がこの認識のベースとなっており、これを法律の形で具体化したのがGPRAであるといえる。

GPRAでは、対象とされた24の連邦政府機関が、「戦略計画（Strategic Plans）」「年次業績計画（Annual Performance Plans）」「プログラム業績（Program Performance Reports）」の3点を、大統領及び連邦議会に対して報告するように規定している。

表 4 GPRA が 1993 年に制定した報告義務規定

<p>戦略計画 Strategic Plans</p>	<p>1997 年 9 月 30 日までに、各政府機関は、5 年間(少なくとも 3 年ごとに更新)の戦略計画を作成し、議会、行政管理予算庁(OMB: Office of Management Budget)、及び国民に提出する。 計画書には、</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 機関のミッション・ステートメント、 ・ 成果目標 (Outcome Goals)、 ・ 業績目標 (Performance Goals)、 ・ 目標の達成方法として具体的な実行プログラム (Program) <p>などを含まなければならない。</p>
<p>年次業績計画 Annual Performance Plans</p>	<p>1999 年度以降、政府機関は、行政管理予算庁に対して、戦略目標 (Strategic Goals) の、日々の業務に対応した年次業績計画 (Annual Performance Plans) を作成しなければならない。 年次業績計画書には、業績目標設定、客観的で数量化でき、かつ測定可能な方法による目標の記述、目標の達成方法、業績成果指標の設定などを盛り込む。</p>
<p>プログラム業績報告書 Programs Performance Reports</p>	<p>政府機関は 2000 年以降、毎年 3 月 31 日までに、大統領と連邦議会に対し、プログラムの業績に関する報告を作成・提出しなければならない。 この報告書には、業績計画で設定された業績指標、業績目標を達成した要因の分析、次業績計画書に記述される業績目標と実際の業績との比較、達成できなかった業績目標の説明を盛り込む義務がある。</p>

2 SBA の戦略目標

ミッション・ステートメントと 3 つの戦略目標

SBA では、GPRA に基づき、ミッション・ステートメントと、戦略目標 (Strategic Goal) を以下の通り掲げている。

<p style="text-align: center;">ミッション：</p> <p>中小企業に対する支援、助言、援助、及び利益保護を通じて、米国経済を維持し強化する。 また中小企業の家庭及び事業の災害復興を手助けする。</p> <p style="text-align: center;"><i>Our Mission:</i></p> <p style="text-align: center;"><i>Maintain and strengthen the Nation's economy by aiding, counseling, assisting and protecting the interests of small businesses, and by helping families and businesses recover from disasters.</i></p>
--

3つの戦略目標 (Strategic Goal)

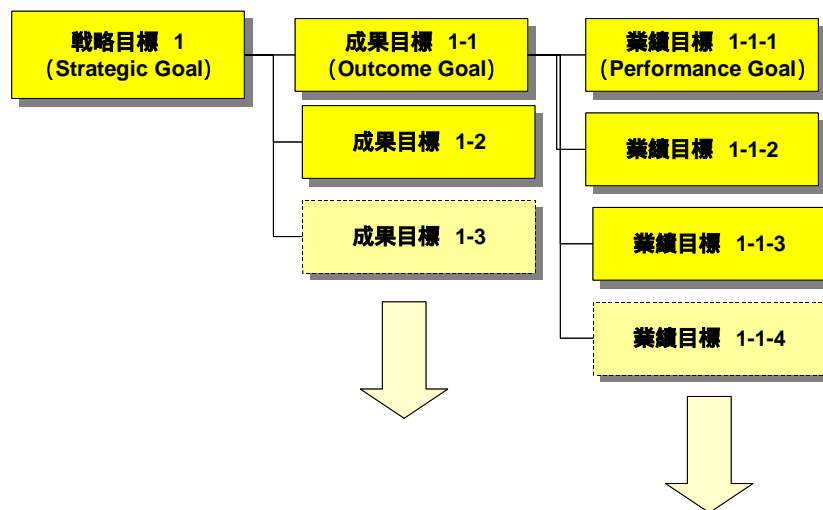
1. 中小企業の利益保護 (Champion Small Business Interests)
2. 起業家の育成 (Empower Entrepreneurs)
3. 中小企業と家族に対する災害復興支援
(Help Businesses and Families Recover from Disasters)

出所：「SBA Budget Request and Performance Plan: Congressional Submission Fiscal Year 2004」

成果目標 (Outcome Goals) と業績目標 (Performance Goal)

SBA は、GPRA に基づき、3つの戦略目標である「中小企業の利益保護」「起業家の育成」「中小企業と家族に対する災害復興支援」を実行するための、「成果目標 (Outcome Goals)」を設けている。この「成果目標 (Outcome Goals)」は、更に具体的な「業績目標 (Performance Goals)」に細分化されている (以下表参照)。

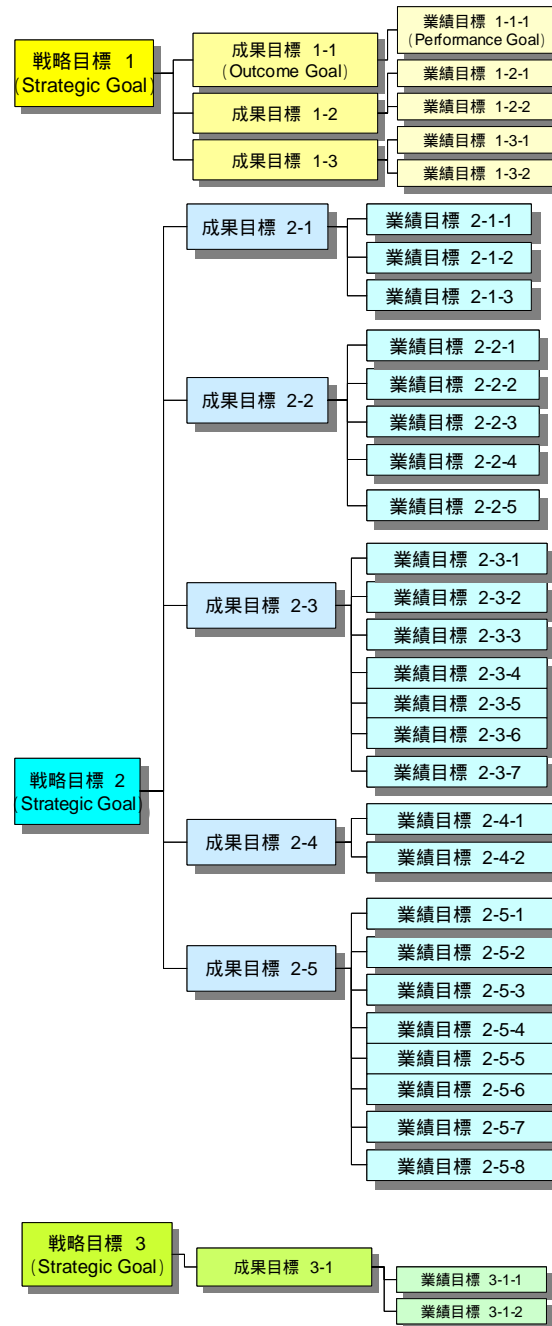
表5 SBAにおける戦略目標、成果目標、業績目標の相関図



SBA の 2003 年度の 3つの戦略目標については、例えば、一つ目の戦略目標である「中小企業の利益保護」に対する成果目標 (Outcome Goals) は、1-1 ~ 1-3 までの 3つの目標が設けられ、成果目標 1-1 には一つの業績目標 (1-1-1)、成果目標 1-2 には 2つの業績目標 (1-2-1、1-2-2) が設定されている。

以下は、2003 年度の SBA の 3 つの戦略目標に対する、成果目標と業績目標の鳥瞰図である。

図 4 2003 年度の SBA の 3 つの戦略目標に対する成果目標と業績目標の鳥瞰図



そして以下は、SBA における 2003 年度の 3 つの戦略目標に対する、具体的な成果目標をまとめた表である。

表 6 SBA の戦略目標とその成果目標

戦略目標 (Strategic Goals)	成果目標 (Outcome Goals)
1. 中小企業の利益保護 (Champion Small Business Interests)	1-1 規制緩和 1-2 規制情報への簡単なアクセス 1-3 法執行における公正さの確保
2. 起業家の育成 (Empower Entrepreneurs)	2-1 米国経済に対する中小企業の影響力を拡大する 2-2 中小企業の成長機会の増大 2-3 中小企業の成長機会の増大 2-4 中小企業の連邦政府調達における競争機会の拡大 2-5 長期化する経済低迷において、中小企業に対する支援の提供
3. 中小企業と家族に対する 災害復興支援 (Help Businesses and Families Recover from Disasters)	3-1 災害被害者に対して、事業及び住居・オフィスが災害前の状態に復興することを支援する。

出所：「SBA Budget Request and Performance Plan: Congressional Submission Fiscal Year 2004」を基に作成。

それぞれの成果目標に対する具体的な「業績目標 (Performance Goals) 」と、これら業績目標を実行するための具体的な実行プログラムをまとめたものが、以下の表である。

表 7 SBA の成果目標とその業績目標

戦略目標 1：中小企業の利益保護 (Champion Small Business Interests)

成果目標：Outcome Goals	業績目標：Performance Goal (具体的な実行プログラム)
1-1 規制緩和	1-1-1 Office of Advocacy の提言に基づくコスト削減 (Office of Advocacy)
1-2 規制情報への簡単なアクセス	1-2-1 BusinessLaw.gov 利用者数 1-2-2 企業や政府機関のコスト削減 1-2-3 コンプライアンスの向上 (Business Law.gov)

1-3 法執行における公正さの確保	1-3-1 コンプライアンス補助の増量
	1-3-2 過度の強制執行の軽減 (National Ombudsman)

戦略目標 2：起業家の育成 (Empower Entrepreneurs)

成果目標：Outcome Goals	業績目標：Performance Goal (具体的な実行プログラム)
2-1 米国経済に対する中小企業の影響力を拡大する	2-1-1 Capital Access プログラムによる雇用拡大数 (All Capital Access Program) 2-1-2 Entrepreneurial Development プログラムによる雇用拡大数 (All Entrepreneurial Development programs) 2-1-3 Government Contracting プログラムによる雇用拡大数 (All Government Contracting programs)
2-2 中小企業の成長機会の増大	2-2-1 ED パートナーによるカウンセリングと研修の受講数 (SCORE, SBDCs, BICs, WBCs) 2-2-2 7(a)ローン数 (7(a) loan) 2-2-3 504 ローン数 (504 loan) 2-2-4 Micro ローン提供数 (Microloan) 2-2-5 SBIC ファイナンス数 (SBIC)
2-3 中小企業の成長機会の増大	2-3-1 貸付と投資の差額 (Capital Access -- 7(s) loan, Microloan, 504 loan, Surety Bond) (Entrepreneurial Development – All programs) 2-3-2 ED パートナーによるカウンセリングや研修施設の設立数 (SCORE, SBDCs, BICs, WBCs) 2-3-3 7(a)ローン受諾者の実際の起業数 (7(a) loan) 2-3-4 504 ローン受諾者の実際の起業数 (504 loan) 2-3-5 SBIC ファイナンス受諾者の起業数 (SBIC) 2-3-6 Surety bonds (保証書) の実際の保証数 (Surety Bond) 2-3-7 中小企業庁ローンの補助による輸出額 (International Trade)

<p>2-4 中小企業の連邦政府調達における競争機会の拡大</p>	<p>2-4-1 政府調達における中小企業割合 (Prime Contracting) 2-4-2 政府機関あるいは民間企業における中小企業の下請契約数 (Subcontracting)</p>
<p>2-5 長期化する経済低迷にて、中小企業に対する支援の提供</p>	<p>2-5-1 中小企業庁の支援を受けた退役軍人数 (7(a) loan, 504 loan, Surety Bond, Government Contracting, ED programs) 2-5-2 8(a)受諾者の卒業後の事業成功率 (8(a) programs) 2-5-3 HUBZone 中小企業への政府調達元請契約額割合 (HUBZone) 2-5-4 身障者中小企業への政府調達元請契約額割合 (Prime Contracting) 2-5-5 退役軍人中小企業への政府調達元請契約額割合 (Prime Contracting) 2-5-6 女性中小企業への政府調達元請契約額割合 (Prime Contracting) 2-5-7 新興市場企業向けローン (7(a), 504) 2-5-8 退役軍人中小企業向けローン (7(a), 504) (7(a) loan, 504 loan)</p>

戦略目標 3：中小企業と家族に対する災害復興支援

(Help Businesses and Families Recover from Disasters)

<p>成果目標：Outcome Goals</p>	<p>業績目標：Performance Goal (具体的な実行プログラム)</p>
<p>3-1 災害被害者に対して、事業及び住居・オフィスが災害前の状態に復興することを支援する。</p>	<p>3-1-1 災害から 21 日以内に申請された割合 3-1-2 ローンの締切り日まで 5 日の間に最初の支払金を確認された割合 (Home and Business Disaster Loans)</p>

出所：「SBA Budget Request and Performance Plan: Congressional Submission Fiscal Year 2004」を基に作成。

3 SBA によるプログラム実績評価

GPRA 業績スコアカードによる評価

SBA では、GPRA の報告義務に基づき、3 つの戦略目標 (Strategic Goal) と成果目標 (Outcome Goal)、業績目標 (Performance Goal) の年次業績計画 (Annual Performance Plan) を作成している。SBA の 2001 年度の実績から、2004 年度業績目標に至るまでのプログラム実績報告書は、以下の業績スコアカード (Performance Scorecard) に集約されている。

表 8 SBA の GPRA 業績スコアカード

	2001 年度 実績	2002 年度目 標	2002 年度 実績	2003 年度 目標	2004 年度 目標
戦略目標 1: 中小企業の利益保護					
1-1 規制緩和					
1-1-1 Office of Advocacy の提言に基づくコスト削減	44 億ドル	35 億ドル	211 億ドル	40 億ドル	45 億ドル
1-2 規制情報への簡単なアクセス					
1-2-1 BusinessLaw.gov 利用者数	NA	15 万件 / 週	17 万件 / 週	20 万件 / 週	25 万件 / 週
1-2-2 企業や政府機関のコスト削減	NA	新目標	2,000 万ドル	万ドル	万ドル
1-3 法執行における公正さの確保					
1-3-1 コンプライアンス補助の増量	NA	新目標	NA	5%	5%
1-3-2 過度の強制執行の軽減	NA	新目標	NA	-5%	-10%
戦略目標 2: 起業家の育成					
2-1 米国経済に対する中小企業の影響力を拡大する					
中小企業庁の支援による雇用拡大数 (以下 3 項目合計)	679,616 件	新目標	574,258 件	579,714 件	669,692 件
2-1-1 Capital Access プログラムによる雇用拡大数	547,846 件	新目標	574,258 件	447,714 件	573,692 件
2-1-2 Entrepreneurial Development プログラムによる雇用拡大数	131,770 件	新目標	NA	132,000 件	132,000 件
2-1-3 Government Contracting プログラムによる雇用拡大数	NA	新目標	NA	TBD	TBD
2-2 中小企業の成長機会の増大					
2-2-1 ED パートナーによる	NA	新目標	NA	983,869 件	1,045,567 件

カウンセリングと研修の受講数					
2-2-2 7(a)ローン数	12,396 件	15,650 件	13,427 件	12,000 件	14,400 件
2-2-3 504 ローン数	973 件	980 件	989 件	1,000 件	1,000 件
2-2-4 Micro ローン提供数	2,107 件	2,200 件	2,345 件	2,250 件	2,000 件
2-2-5 SBIC ファイナンス数	1,719 件	1,800 件	1,210 件	1,500 件	1,700 件
2-3 中小企業の成長機会の増大					
2-3-1 貸付と投資の差額	176 億ドル	新目標	163 億ドル	120 億ドル	150 億ドル
2-3-2 ED パートナーによるカウンセリングや研修施設の設立数	NA	新目標	NA	352,200 件	364,460 件
2-3-3 7(a)ローン受諾者の実際の起業数	30,562 件	新目標	38,239 件	48,000 件	57,600 件
2-3-4 504 ローン受諾者の実際の起業数	4,240 件	5,500 件	4,491 件	5,000 件	5,000 件
2-3-5 SBIC ファイナンス受諾者の実際の起業数	2,558 件	NA	2,794 件	2,900 件	2,800 件
2-3-6 Surety bonds (保証書) の実際の保証数	6,320 件	6,300 件	7,372 件	8,000 件	8,000 件
2-3-7 中小企業庁ローンの補助による輸出額	6 億 800 万ドル	5 億 3,700 万ドル	6 億 1,650 万ドル	7 億ドル	7 億ドル
2-4 中小企業の連邦政府調達における競争機会の拡大					
2-4-1 政府調達における中小企業割合	22.8%	23.0%	NA	23.0%	23.0%
2-4-2 政府機関あるいは民間企業における中小企業の下請契約数	NA	新目標	NA	16,000 件	16,000 件
2-5 長期化する経済低迷において、中小企業に対する支援の提供					
2-5-1 中小企業庁の支援を受けた退役軍人数	101,824 件	新目標	107,190 件	112,000 件	118,000 件
2-5-2 8(a)受諾者の卒業後の事業成功率	64%	70%	NA	67%	70%
2-5-3 HUBZone 中小企業への政府調達元請契約額	0.7%	2.5%	0.6%	3.0%	3.0%
2-5-4 身障者中小企業への政府調達元請契約額割合	7.1%	5.0%	6.0%	5.0%	5.0%
2-5-5 退役軍人中小企業への政府調達元請契約額割合	0.3%	3.0%	0.1%	3.0%	3.0%
2-5-6 女性中小企業への政府調達元請契約額割合	2.5%	5.0%	2.6%	5.0%	5.0%
2-5-7 新興市場企業向けローン (7(a)、504)	NA	新目標	NA	34,700 件	40,946 件
2-5-8 退役軍人中小企業向けローン (7(a)、504)	5,099 件	5,875 件	5,500 件	6,042 件	7,230 件

戦略目標 3 : 中小企業と家族に対する災害復興支援					
3-1 災害被害者に対して、事業及び住居・オフィスが災害前の状態に復興することを支援する。					
3-1-1 災害から 21 日以内に申請された割合	94%	80%	96%	85%	90%
3-1-2 ローン締め切り日まで 5 日の間に最初の支払金が確認された割合	NA	95%	95%	95%	95%

出所：「SBA Budget Request and Performance Plan: Congressional Submission Fiscal Year 2004」を基に作成。

電子政府プロジェクトの 2002 年度業績と目標

【BusinessLaw.gov】

BusinessLaw.gov は、SBA の GPRA 戦略目標のうち、「1. 中小企業の利益保護 / 1-2. 規制情報への簡単なアクセス」に含まれている。BusinessLaw.gov の業績 (Performance) は、「1-2-1. 一週間毎の利用者数」「1-2-2. 企業や政府機関のコスト削減額、SBA のコスト削減額」で評価されている。以下は、BusinessLaw.gov の業績と目標値である。

表 9 BusinessLaw.gov 2002 年度業績と 2003 年度～2004 年度目標

業績評価指標	2002 年度実績	2003 年度目標	2004 年度目標
利用者数	17 万人 / 週	20 万人 / 週	25 万人 / 週
企業や政府機関でのコスト削減	2,000 万ドル	2 億 7,500 万ドル	2 億 7,500 万ドル
SBA コスト削減	40 万 2,000 ドル	43 万 1,000 ドル	43 万 1,000 ドル
投資イニシアチブ	--	500 万ドル	500 万ドル
利用者あたりの SBA コスト	0.04 ドル	0.52 ドル	0.38 ドル

出所：「SBA Budget Request and Performance Plan: Congressional Submission Fiscal Year 2004」を基に作成。

【PRO-Net】

PRO-Net は、SBA の GPRA 戦略目標のうち、「2. 起業家の育成 / 2-4. 中小企業の連邦政府調達における競争機会の拡大」に含まれている。PRO-Net の業績は、PRO-Net へ登

録した企業数、一週間毎の平均ヒット数/利用者数、コスト、登録企業 1 社当たりコストで評価されている。以下は、PRO-Net の業績と目標値である。

表 10 PRO-Net 2002 年度業績と 2003 年度～2004 年度目標

業績評価指標	1999 年度 実績	2000 年度 実績	2001 年度 実績	2002 年度 実績	2003 年度 目標	2004 年度 目標
PRO-Net へ登録した企業数	183,750 社	204,148 社	212,300 社	178,516 社	165,000 社	179,000 社
一週間毎の平均ヒット数/ 利用者数	22,962 件	29,146 件	29,840 件	21,321 件	TBD	TBD
運営コスト	NA	78 万 5,000 ドル	70 万ドル	33 万 2,000 ドル	50 万ドル	50 万ドル
登録企業 1 社 当たりコスト	NA	3.85 ドル	3.30 ドル	1.86 ドル	3.03 ドル	2.79 ドル

出所：「SBA Budget Request and Performance Plan: Congressional Submission Fiscal Year 2004」を基に作成。

4 外部機関による SBA の業績評価報告

マーカタス・センターによる連邦政府機関の業績評価報告

ジョージ・メイソン大学（George Mason University）に設置されたマーカタス・センター（Mercatus Center）は、2002 年 5 月に「3rd Annual Performance Report Scorecard: Which Federal Agencies Inform the Public?」（2001 年度を対象）と題する報告書を発表した。

この報告書では、24 の連邦政府機関を対象にして、「透明性（Transparency）」「公的な恩恵（Public Benefits）」「未来志向のリーダーシップ（Forward-looking Leadership）」の 3 つの評価指標を基に、GPRA で提出が要求された「プログラム業績報告書（Programs Performance Reports）」の内容を検証している（下表参照）。

表 11 マーカタス・センターの調査報告における 3 つの評価指標

評価指標	概要
<p>透明性 (Transparency)</p>	<p>報告書は、簡単に手に入り、読みやすく、理解しやすいものでなければならない。 報告書に達成事項や失敗事項を明記しない場合、真の情報が政府機関内部に閉ざされたままとなる。</p>
<p>公的な恩恵 (Public Benefits)</p>	<p>単に提供するプログラムや活動についてではなく、その目標や成果について述べなければならない。 またそれらの目標・成果は特定あるいは一般の市民に対するものでなければならない。</p>
<p>未来志向の リーダーシップ (Forward-looking Leadership)</p>	<p>問題点を識別し、翌年にはどのような方法により業績を改善していくのかを、明記しなければならない。</p>

出所：「3rd Annual Performance Report Scorecard: Which Federal Agencies Inform the Public?」を基に作成。

同報告書によると、連邦政府全体で特に評価が高い政府機関は、運輸省（Department of Transportation）と退役軍人省（Department of Veterans Affairs: DVA）であり、「特に透明性の達成度が高い」と評している。

連邦政府全体を通しては、政権交代による省庁のトップの交代や、予算やミッションの重点が変更されたことにより 2001 年度は 2000 年度より評価が低くなっている特徴がある。また、原子力規制委員会（NRC: Nuclear Regulatory Commission）など、2000 年度の 21 位から 2001 年度の 4 位へと、大きな飛躍を見せた機関もある。一方、米国国際開発庁（USAID: US Agency for International Development）などは、全く一貫性のない報告書を作成したことで、前年度から大幅に順位を下げている。

以下は、同報告書の 3 つの評価指標に基づいて算出された、連邦政府機関のパフォーマンスのランキングである。

表 12 マーカタス・センターによる連邦政府機関の業績順位 (2001 年度/2002 年度)

機関名	透明性	公的な恩恵	リーダーシップ	合計	2001 年度順位	2000 年度順位
Transportation	16	14	12	42	1	2
VA	16	11	12	38	2	1
Labor	13	11	12	36	3	4
Energy	10	10	13	33	4	10
EPA	12	9	12	33	4	6
Justice	13	10	10	33	4	5
NRC	11	11	11	33	4	21
GSA	10	11	10	31	8	8
Treasury	11	8	12	31	8	13
NSF	12	8	10	30	10	6
HUD	8	12	9	29	11	10
SSA	12	6	11	29	11	19
Agriculture	9	12	7	28	13	24
Commerce	10	11	7	28	13	14
Interior	12	8	8	28	13	12
SBA	9	10	7	26	16	8
NASA	10	7	8	25	17	23
USAID	5	9	9	23	18	3
FEMA	7	7	7	21	19	16
HHS	6	7	6	19	20	22
OPM	7	5	7	19	20	20
State	6	8	5	19	20	14
Defense					23	18
Education					24	17
平均	10.18	9.32	9.32	28.82		

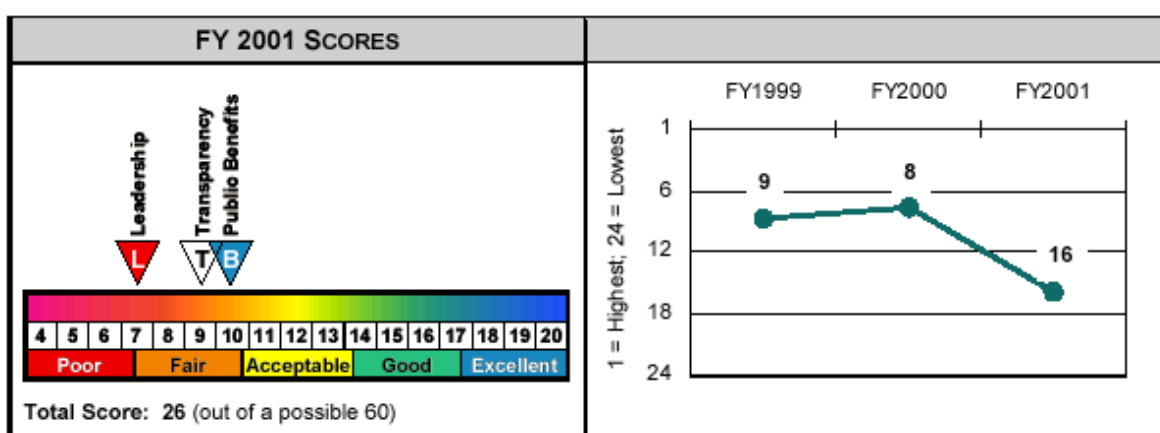
注：国防総省 (Defense) は報告書の提出遅れ、教育省 (Education) は未提出のため省略。

出所：「3rd Annual Performance Report Scorecard: Which Federal Agencies Inform the Public?」

マーカタス・センターによる SBA の業績評価報告

マーカタス・センターによる調査によると、2001 年度の SBA の順位は、24 省庁中で 16 位となっており、1999 年度の 9 位、2000 年度の 8 位からは大きな後退である。「透明性 (Transparency)」「公的な恩恵 (Public Benefits)」「未来志向のリーダーシップ (Forward-looking Leadership)」ともに、全体的に非常に低いランクに位置付けられている (下図参照)。

図 5 マーカタス・センターによる SBA の業績評価 (2001 年度)



出所：「3rd Annual Performance Report Scorecard: Which Federal Agencies Inform the Public?」

マーカタス・センターでは、SBA に対するこのような低い評価の理由として、同庁にみられる以下の問題点を指摘している。

表 13 マーカタス・センターによる SBA の業績評価（2001 年度）

評価指標	業績評価における問題点
<p>透明性 (Transparency)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ ウェブサイト上で報告書を掲載しているものの、ジップファイルを使用しているため、ジップ解凍ソフトをインストールしていない顧客にとってはファイルを開くのが面倒。報告書のあるセクションは 56K のモデムでダウンロードするのに 10 分以上かかるものもあった。 ➤ 報告書は順序良く、関連した情報がまとめられている。しかし、頭文字の使用とハイライトによる強調が多過ぎることが難点。 ➤ SBA が自ら「データの大部分は不正確」と答えているとおり、使用データが第三者により検証されていない。 ➤ 新たに導入したパフォーマンス・メジャー（業績評価指針）が多いため、基本（核）となる評価指針が確立されにくい。
<p>公的な恩恵 (Public Benefits)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 評価基準が国家経済と結び付けられているため、SBA の施策の効果を厳密に判断するのが困難。 ➤ 報告書の大部分が、SBA のプログラムがどのように中小企業に影響を与えているのかという視点ではなく、単に SBA が行なっていることと関連して書かれている。
<p>未来志向のリーダーシップ (Forward-looking Leadership)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ プログラムの失敗や不足の原因を景気後退などの外部要因に帰しており、説明責任を果たしていない。 ➤ SBA が、識別した問題点に対する具体的なアクション・プランについて最小限にしか触れていない。 ➤ 全体としてみると、SBA は組織の役割を把握しようとしている段階にあり、新たな目標とその道標を描き出せる段階には至っていない。

出所：「3rd Annual Performance Report Scorecard: Which Federal Agencies Inform the Public?」

マーカタス・センターから数々の改善点を指摘された SBA は、2003 年に入り、そのウェブサイト「<http://www.sba.gov>」の一部を利用し易いデザインに更新している。今回の更新は、フロントページの利便性を高めており、サイト内のページの内容が一目で判るようになった（下図参照）。

図6 SBA ウェブサイトフロントページ



出所：<http://www.sba.gov>

SBA のウェブサイトは、新しいフロントページから以下の項目に直接アクセスできるようになった。尚、今回のリニューアルはフロントページのみであり、ウェブサイト内の情報そのものの更新は見られていない。従って、フロントページのデザインを刷新したことで、ウェブサイト内にありながら埋もれていた情報や、今まではアクセスし難かった情報を整理した構成になっている。

表 14 SBA ウェブサイトフロントページからアクセス可能なコンテンツ

用途	大分類	小分類
中小企業経営者のためのツール機能	事業開始にあたって Starting Your Business	「中小」企業とは？ よくある質問 成功例 初めの一步 中小企業庁から得られる情報源 事業を開始するにあたり必要なもの 事業計画 研修 など
	事業の資金調達にあたって Financing Your Business	借入プログラム 貸付プログラム 保証プログラム 投資家 補助金 研修 など
	事業経営にあたって Managing Your Business	事業経営における重要事項 事業倫理 将来の事業予測 経営の変更 意思決定 オンブズマン 研修 など
	事業機会 Business Opportunities	事業仲介 事業登録 調達・契約 下請け 輸出 研修 など
中小企業庁及び連邦政府からの情報	中小企業庁について	Hector Barreto 長官のページ Melanie Sabelhaus 副長官のページ よくある質問集 用語集 今後の予定 企業法 (Businesslaw.gov) E ニュースレターへの登録
	他の政府機関へのリンク	ブッシュ大統領中小企業アジェンダ 電子政府 (Egov) など

出所：<http://www.sba.gov> を基に作成。

第3章 SBA の内部運営効率化への取組み

1 大統領マネージメント・アジェンダ (PMA) における SBA の目標

GPRA と平行して、ブッシュ政権の重点的な取組みの 1 つが、連邦政府機関の内部運営の効率化に対する業績 (Performance) とその改善である。ブッシュ政権は、2001 年の発足以来「積極的な小さな政府 (active, but limited) 」を標榜しており、「市民中心 (citizen-centered) 」「結果志向 (results oriented) 」「市場ベース (market-based) 」という 3 原則を行政改革の柱に据えている。また、各政府機関の業績を予算に反映させることも強調している。2001 年 8 月にブッシュ政権は、連邦政府機関の業績を改善することを目的とした「大統領マネージメント・アジェンダ (PMA) 」を発表し、連邦政府全体として取り組むべき重点項目を掲げている。

大統領マネージメント・アジェンダ (PMA) について

クリントン前政権に引き続き、ブッシュ政権に移行後も、業績評価・改善への取組みは継続され、より強化されている。2001 年 8 月 25 日に発表された PMA は、ブッシュ政権下での連邦政府機関の業績を改善することを目的としたもので、連邦政府全体として取り組むべき重点項目として、以下の 5 項目を掲げている。

- (1) 戦略的な人的資本管理 (Strategic Management of Human Capital)
- (2) 競争に基づいた業務の遂行 (Competitive Sourcing)
- (3) 財務状況の改善 (Improved Financial Performance)
- (4) 電子政府の拡大 (Expanded Electronic Government)
- (5) 予算と業績の統合 (Budget and Performance Integration)

SBA の PMA 戦略目標と実行策

SBA では、大統領マネージメント・アジェンダの下で、3 つの戦略運営目標 (Strategic Management Goals) を策定し、SBA のプログラムや運営すべてにこれら目標を横断的に適用することを決定している。

表 15 SBA PMA 戦略運営目標

戦略運営目標	具体的な内容
<p>SBA の改革 = Transform SBA =</p>	<p>インターネットを活用したグローバル・マーケットプレイスにおける中小企業のニーズに応えることを目的として、SBA におけるビジネス・プロセスの再構築、各種サービスの提供方法、及び人員などの改革を行なう。</p> <p>SBA は、組織の効率化とコスト削減により、中小企業に対してより価値のあるサービスを提供していく。</p>
<p>SBA のマーケティング = Marketing SBA =</p>	<p>全米の 2,300 万社の中小企業に対して、SBA が運営するプログラムをマーケティングしていく。</p>
<p>SBA の電子化 = eSBA =</p>	<p>SBA のウェブサイト、を、より機能的に提供して顧客中心のウェブサイトとする。</p> <p>SBA のウェブサイトは、連邦及び州レベルで、中小企業のポータルサイト、並びにワンストップ・インターネット・サイトとして位置づける。</p>

出所：「SBA Budget Request and Performance Plan: Congressional Submission Fiscal Year 2004」

SBA では、これら戦略運営目標を実行するための「Performance Plan」として、さらに具体的な実行策を発表している。SBA では、PMA 戦略目標実行において 2003 年度は「実行（Execution）」に焦点を当てるとし、SBA の内部でインターネット・ベースのスコアカードを作成した。このスコアカードでは、業績のデータやキー・イニシアチブの進行状況などを追跡できるという。

以下は、SBA が 2003 年度に取り組む PMA 戦略目標の実行策である。

表 16 SBA PMA 戦略運営目標の「2003 年度実行策 (Performance Plan)」

戦略運営目標	主な実行策 (Performance Plan)
<p>SBA の改革 = Transform SBA =</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 最も効率的で効果の高いと判断できる活動から、競争的に提供していく。 ➤ 後方(“backroom”)業務を統合・集約しフロント業務の人員を増員することで、サービス提供の効率化を図り顧客サービスを向上させる。 ➤ 顧客・パートナー関係構築に向けて、「ワンストップ・ショップ・モデル(1-stop shop)」型のサービスを導入する。 ➤ SBA の職員を、地方のコミュニティとより密着させるべく、全国規模で徐々に再編成していく。 ➤ SBA の職員に対して、21 世紀の中小企業向けサービスやプログラムに必要な、包括的な評価制度を導入する。
<p>SBA のマーケティング = Marketing SBA =</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ SBA のサービスとブランド価値の向上において、既存のパートナーを最大限に活用する。 ➤ 共同スポンサーシップの戦略的な活用の改善・拡大し、プログラムのよりよい提供を図る。 ➤ 全国に 2,300 万社ある中小企業の現在と将来的なニーズに応えるためにも、民間セクターの実行例(best practice)を活用していく。
<p>SBA の電子化 = eSBA =</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ SBA のサービスを革新的に配信することで、中小企業のニーズに対して 24 時間・365 日対応する。 ➤ 技術ソリューションを導入してビジネス・プロセスを再構築し、管理業務を集中させる。 ➤ サービス対応費用の削減、対応時間の削減、顧客満足度の向上を達成させる。

出所：「SBA Budget Request and Performance Plan: Congressional Submission Fiscal Year 2004」

2 SBA の 2004 年度予算要求額

ブッシュ政権は 2003 年 2 月に、2004 年度(2003 年 10 月～2004 年 9 月)の予算要求額を発表した。中小企業庁の 2004 年度の予算請求額は 7 億 9,788 万ドルで、2003 年度の要求額である 7 億 9,348 万ドルとほぼ同額であった。

2004 年度の特徴としては、ビジネス・ローン助成金（Business Loan Subsidy）が 768 万 4,000 ドル、災害ローン助成金（Disaster Loan Subsidy）が 296 万 9,000 ドル各々増額された。一方で、災害管理（Disaster Administration）費用が 378 万 7,000 ドル減額となっているほか、人件費及び管理費（Salaries and Expenses）が 195 万 1,000 ドル減額されており、内部運営の効率化を目指していることがうかがえる。

表 17 SBA 2004 年度予算要求額

(単位:千ドル)

	2002 年度 実績	2003 年度 要求額	2004 年度 要求額	2003 年度比 増減
予算要求額				
Salaries and Expenses	338,476	362,106	360,155	(1,951)
Disaster Administration	122,354	122,141	118,354	(3,787)
Disaster Loan Subsidy	87,360	76,140	79,109	2,969
Business Loan Administration	129,000	129,000	129,000	0
Business Loan Subsidy	79,860	89,086	96,770	7,684
Inspector General	11,464	15,011	14,500	(511)
Surety Bond Guarantee	0	0	0	0
小計	\$768,514	\$793,484	\$797,888	\$4,404
補正				
Disaster Loan Subsidy	75,000	0	0	0
Business Loan Subsidy	75,000	0	0	0
小計	150,000	0	0	0
取消し予算	(485)	0	0	0
合計	\$918,029	\$793,484	\$797,888	\$4,404

出所：「SBA Budget Request and Performance Plan: Congressional Submission Fiscal Year 2004」

第4章 中小企業に関する連邦議会及び立法活動の動向

1 連邦議会の動向

本章では、現在会期中の第 108 議会（2003 年～2004 年）における上下院の中小企業（起業家）委員会の動向について取り上げる。第 108 議会における中小企業関連の課題としては、上下院ともに、規制及び税制の緩和や、高額な医療保険制度の改善に焦点が当てられていることが特徴である。

第 108 議会 上院中小企業・起業家委員会

上院中小企業・起業家委員会（Senate Committee on Small Business and Entrepreneurship）における第 108 議会の最も大きな動きの一つに、2002 年 10 月の中間選挙の結果、上院の与野党が逆転したことに伴う委員長の交代がある。第 107 議会で同委員会の委員長を務めたジョン・ケリー（John Kerry：民主党・マサチューセッツ州選出）上院議員は、民主党筆頭委員（Ranking Member）⁶に退き、代わって 2003 年 1 月に委員長に就任したのが、オリンピア・スノウ女史（Olympia J. Snowe：共和党・メイン州選出）である。

以下は、第 108 議会における上院中小企業・起業家委員会の全 19 名の委員である。尚、上院では、第 107 議会同様に、特に小委員会を設置していない。

表 18 第 108 議会 上院中小企業・起業家委員会の委員（全 19 名）

共和党（Republicans）	民主党（Democrats）
Olympia J. Snowe オリンピア・スノウ （メイン州）委員長	John F. Kerry ジョン F. ケリー （マサチューセッツ州）筆頭委員
Christopher S. Bond(ミズーリ州)	Carl Levin(ミシガン州)
Conrad Burns(モンタナ州)	Tom Harkin(アイオワ州)
Robert F. Bennett(ユタ州)	Joseph I. Lieberman(コネチカット州)
Michael Enzi(ワイオミング州)	Mary Landrieu(ルイジアナ州)

⁶ Ranking Member：連邦議会における議員構成は、実質、共和党（Republicans）と民主党（Democrats）の 2 大政党が議会をコントロールしており、選挙結果で過半数を確保した方を majority、他方を minority と呼んで識別している。分野毎の委員会及び小委員会では、委員長は必ず majority 側から出ず決まりになっており、「ranking member」（筆頭委員）と呼ばれる minority 側の長と 2 者で相談しつつ議事を進めていく。

Peter G. Fitzgerald(イリノイ州)	John Edwards(ノースカロライナ州)
Mike Crapo(アイダホ州)	Maria Cantwell(ワシントン州)
George Allen(バージニア州)	Evan Bayh(インディアナ州)
John Ensign(ネバダ州)	Mark Pryor(アーカンソー州)
Norm Coleman(ミネソタ州)	

出所：上院中小企業・起業家委員会の資料を基に作成。

【上院中小企業・起業家委員会 スノウ新委員長】



スノウ委員長
(<http://sbc.senate.gov/>)

第 108 議会より上院中小企業・起業家委員会の委員長に選出されたスノウ氏によると、同氏の出身地であるメイン州では中小企業の占める比率が高く、そのため中小企業に係わる諸問題については常に身近に感じていたという。同委員長によると、メイン州では、会社勤めをしている同州の 3 万 7,000 名のうち 97%が、従業員数 20 名以下の中小企業で働いているという。また起業家精神も高く、メイン州では 7 万 3,000 人が個人事業主であることもわかっている。このような環境で育ったことから、スノウ委員長は、「米国市場における雇用創出では、中小企業が最も成功しているツールである

(Small businesses are the most successful tool we have for job creation.) 」という強い信念を持っている。

委員長就任に先駆けてスノウ委員長は、メイン州の中小企業事業主や起業家と円卓会議を設置し、中小企業からの直の声を聴取している。更に、2003 年 1 月にもワシントン DC にて中小企業関連団体と面談しており、多角的に意見を集めるよう努めている。

これら中小企業や中小企業関連団体からの声を基にして、スノウ委員長は、以下の事項を中小企業・起業家委員会で取り組むべき最優先課題として掲げている。

表 19 上院中小企業・起業家委員会スノウ委員長の掲げる最優先課題

雇用及び雇用機会の創出。 Creating more jobs and opportunities for workers.
中小企業関連の規制及び税負担の軽減。 Providing regulatory and tax relief for small businesses.
中小企業の成長と拡大を目指して、海外展開を支援する。 Helping small businesses enter foreign markets so they can expand and grow.
女性経営者の起業の将来的な成長を支援する。 Encouraging further growth and entrepreneurship on women-owned small businesses.
中小企業の資金調達環境の改善。 Improving access to capital for small business.
中小企業の電子商取引及び新技術におけるアクセスと活用の増大。 Increasing access and utilization of new technologies and e-commerce by small businesses.
従業員教育と訓練のための環境改善の保証。 Assuring improved availability of worker education and training.

スノウ委員長は、米国の雇用機会のうち 67%を中小企業が占めていることから、中小企業は米国の将来を担っているとの確信を表している。一方でスノウ委員長は、現在の米国経済に見られるような低迷期においては、連邦議会の関心がマクロ経済に集中する傾向にあることを示唆し、結果的に中小企業関連事項は後回しにされる傾向があるとして強く懸念している。このようなことから、第 108 議会では、中小企業関連事案を積極的に提示し、改善していくことで、米国経済の復興を目指すとしている。

第 108 議会 下院中小企業委員会

第 108 議会の下院中小企業委員会 (House Committee on Small Business) は、第 107 議会から継続して共和党のドナルド・マンズーロ氏 (Donald Manzullo) 氏を委員長に迎え、民主党が 1 名減った 35 名による委員会を構成している。また、小委員会も同様に、第 107 議会から引き続き、以下の 4 つの小委員会にて構成されている。

【下院中小企業委員会 小委員会】

- 労働力・エンパワーメント・政府プログラム小委員会
(Subcommittee on Workforce, Empowerment, and Government Programs)
- 規制改革と監視小委員会
(Subcommittee on Regulatory Reform and Oversight)
- 税・財務・輸出小委員会
(Subcommittee on Tax, Finance, and Exports)
- 過疎地事業・農業・技術小委員会
(Subcommittee on Rural Enterprises, Agriculture, and Technology)

表 20 第 108 議会 下院中小企業委員会の委員 (全 35 名)

共和党 (Republicans)	民主党 (Democrats)
Donald Manzullo ドナルド・マンズーロ (イリノイ州) 委員長	Nydia Velazquez ナディア・ベラスケス (ニューヨーク州) 筆頭委員
Larry Combest (テキサス州) 労働力・エンパワーメント・政府プログラム小委員会 委員長	Juanita Millender-McDonald (カリフォルニア州) 労働力・エンパワーメント・政府プログラム小委員会 委員長
Roscoe Bartlett (メリーランド州) 規制改革と監視少委員会 委員	Tom Udall (ニューメキシコ州) 過疎地事業・農業・技術小委員会 委員長
Sue Kelly (ニューヨーク州) 規制改革と監視少委員会 委員 過疎地事業・農業・技術小委員会 委員	Frank Balance (ノースカロライナ州)
Steve Chabot (オハイオ州) 税・財務・輸出小委員会 委員	Donna Christioan-Christensen (バージン諸島) 労働力・エンパワーメント・政府プログラム小委員会 委員 過疎地事業・農業・技術小委員会 委員
Pat Toomey (ペンシルバニア州) 税・財務・輸出小委員会 委員長	Danny Davis (イリノイ州) 労働力・エンパワーメント・政府プログラム小委員会 委員 税・財務・輸出小委員会 委員
Jim DeMint (サウスカロライナ州) 労働力・エンパワーメント・政府プログラム小委員会 委員 税・財務・輸出小委員会 委員	Charles Gonzales (テキサス州) 労働力・エンパワーメント・政府プログラム小委員会 委員 規制改革と監視少委員会 委員

Sam Graves(ミズーリ州) 過疎地事業・農業・技術小委員会 委員	Grace Napolitano(カリフォルニア州) 税・財務・輸出小委員会 委員
Edward L. Schrock(バージニア州) 規制改革と監視少委員会 委員長	Anibal Acevedo-Vila(プエルトリコ) 規制改革と監視少委員会 委員
Todd W. Akin(ミズーリ州) 労働力・エンパワーメント・政府プログラム小委員会 委員	Ed Case(ハワイ州)
Shelly Moore Capito(ウエストバージニア州) 過疎地事業・農業・技術小委員会 委員	Madeleine Bordallo(グアム諸島)
Bill Shuser(ペンシルバニア州) 過疎地事業・農業・技術小委員会 委員	Denise Majette(ジョージア州)
Marilyn Musgrave(コネチカット州) 過疎地事業・農業・技術小委員会 委員	Jim Marshall(ジョージア州)
Trent Franks(アリゾナ州) 規制改革と監視少委員会 委員 税・財務・輸出小委員会 委員	Michael Michaud(メイン州)
Jim Gerlach(ペンシルバニア州) 税・財務・輸出小委員会 委員	Linda Sanchez(カリフォルニア州)
Jeb Bradley(ニューハンプシャー州) 労働力・エンパワーメント・政府プログラム小委員会 委員 規制改革と監視少委員会 委員	Eni F.H. Faleomavaega(サモア)
Bob Beauprez(コネチカット州) 税・財務・輸出小委員会 委員	(空席)
Chris Chocoma(インディアナ州) 労働力・エンパワーメント・政府プログラム小委員会 委員 税・財務・輸出小委員会 委員	
Steve King(アイオワ州) 労働力・エンパワーメント・政府プログラム小委員会 委員 規制改革と監視少委員会 委員	

出所：下院中小企業委員会の資料を基に作成。



マンズーロ委員長
 (<http://www.house.gov/smbiz/welcome.html>)

第 107 議会に引き続いて中小企業委員会の委員長を務めるマンズーロ委員長は、第 108 議会でも継続して、規制緩和と税制負担の軽減に注力していく方針を明らかにしている。マンズーロ委員長は、ブッシュ大統領が 2003 年 1 月に発表した減税案に大きな賛成の意を表明しており、米国において中小企業が経済回復の牽引役になることを強調している。

以下は、マンズーロ委員長の掲げる、下院中小企業委員会で取り組むべき最優先課題である。

表 21 下院中小企業委員会マンズーロ委員長の掲げる最優先課題

<p>2001 年度に制定された、相続税を含めた減税案を永久的なものとする。 Making the 2001 tax relief provisions permanent, especially repeal of the job-killing death tax.</p>
<p>SBA の権限を再認可する。 Reauthorizing the Small Business Administration (SBA).</p>
<p>SBA におけるローン助成金率公式を固定する。 Fixing SBA's loan subsidy rate formula.</p>
<p>ビジネス成長の妨げとなっている、不必要で中小企業の重荷となっている政府規制の軽減。 Reducing burdensome and unnecessary government regulations which stifle business growth.</p>
<p>米国の中小企業に対して、連邦政府調達案件への参加、及び海外での事業機会を増大させる。 Increasing opportunities for America's small business to do more business overseas and with the federal government (procurement).</p>

上下院における共通の最優先課題

また、2003 年 1 月に、上院中小企業・企業家委員会のスノウ委員長と下院中小企業委員会のマンズーロ委員長は、上下院ともに第 108 議会における共通の最優先課題として「急増する健康保険費用への対応 (battling the surging cost of health insurance) 」を掲げている。

2001年現在、全国民の6人に1人にあたる約4,100万人が健康保険に未加入で、その大半は中小企業の従業員や雇用主である、といわれている。また、中小企業が抱えている諸問題の中でも、「健康保険の確保とコスト」は最も関心が高いため、中小企業がより健康保険へアクセスしやすくなるよう、中小企業健康公正化法案「The Small business Health Fairness Act of 2003」などの法案が議会で提案されている。中でも、中小企業が団体に加入できる健康保険制度「AHP (association health plans)」の導入などが主たる議論となっている。

2 立法活動の動向

Office of Advocacy：研究開発投資と中小企業や経済成長への影響

連邦議会によって SBA に 1976 年に設立された Office of Advocacy (<http://www.sba.gov/advo/>) は、中小企業の声や代弁するとともに、中小企業を取り巻く経済環境の調査や、各種規制及び立法機関に対する意見などを発信している。

Office of Advocacy は、中小企業を取り巻く経済環境の調査・分析を行なう「Office of Economic Research」、規制・立法・その他政策を取り扱う「Office of Interagency Affairs」、並びに Office of Advocacy と中小企業との情報を取り扱う「Office of Information」にて構成されている。各 Office では、ニュースレターや中小企業関連法案などを、Office of Advocacy のウェブページや、毎月刊行物「The Small Business Advocate」を通じて中小企業向けに提供している。また、他の中小企業関連団体や大学機関、あるいは民間のコンサルティング会社と共同で、中小企業を取り巻く経済環境に関する調査報告書も作成している。

例えば Office of Advocacy は、2002 年 10 月 28 日に、「The Influence of R&D Expenditures on New Firm Formation and Economic Growth (研究開発投資の起業及び経済成長への影響)」と題した報告書を発表した⁷。この報告書は、SBA の Office of Advocacy と、全米起業家協会⁸、カウフマン起業家リーダー・センター⁹の資金援助のもとで、民間の調査機関・弁護士事務所である BJK Associates¹⁰によって調査・作成されたものである。

調査報告書によると、米国の大学における研究開発費 (R&D) が、ベンチャー企業などの起業や新規雇用の創設の最大の起爆要因 (primary driver) となっており、更に、地元地域での経済発展にも影響を与えているという結果がでた。また、地元の企業や産業が集積する「local industry clusters」と同様の現象として、研究開発活動が盛んな大学の周辺に、新たに設立された中小企業が多く集約していることもわかった。

同報告書では、このように研究開発施設を持つ大学周辺で多くの起業が見られる現象を、「information spillover：情報スピルオーバー（波及効果）」と呼び、知識ベースの産業発展における大学の研究開発の重要性を説いている。

⁷ “The Influence of R&D Expenditures on New Firm Formation and Economic Growth,” by BJK Associates, for SBA Office of Advocacy, under contract number SBAHQ-00-M-0491, October 2002. 報告書全文：<http://www.sba.gov/advo/research/rs222tot.pdf>

⁸ 全米起業家協会 (National Commission on Entrepreneurship)：<http://www.ncoe.org/>

⁹ カウフマン起業家リーダー・センター (Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership)：<http://www.entreworld.org/>

¹⁰ BJK Associates ウェブサイト：<http://www.klores.com/index.htm>

【調査内容】

この調査報告書では、「大学の研究開発活動が経済活動に何らかの影響を及ぼしている」という仮説を立て、そのうえで、大学の研究開発活動と周辺の地元地域における企業の新規設立や経済成長との関連性を調査・分析している。

本調査では、まず、全米にある大学の研究開発機関と研究開発費を「労働市場地域（Labor Market Area=LMA）」に振り分け、これら LMA ごとに、新たに設立された新規企業数のデータを統合させた。この LMA ごとのデータに対して、社会経済学の観点から独自に調査・分析した結果、大学の研究開発費と新規に設立された企業の間には、強い関連性がある、という結果に至った。

更にこの調査報告書では、前出の LMA ごとの新規雇用状況を基にして、大学の研究開発費と大学周辺地域での経済成長との関係も調査している。調査の結果、企業の新規設立の勢いが鈍化し、ある程度の飽和状況にある地域では、大学研究開発費と経済成長との間には大きな関連性は見られなかった。しかし一方で、大学の研究開発費の影響が大きい「企業の新規設立における変動率」とは強い関連性が見られることから、結果的に「大学の研究開発費と LMA における経済成長率と強い関連性を示している」と結論付けている。

この調査結果では、「連邦政府や民間セクターによる大学の研究開発施設への投資が、最終的には経済発展へと寄与されていることがわかる」と強く述べている。報告書によると、「従来では研究開発費が経済の発展へと直接的に影響するまでには長期のタイムラグがあり、このタイムラグが政府や民間セクターの投資意欲を抑制していたという指摘があった」としている。しかし、今回の調査では、研究開発費が経済の成長に影響を与えるまでのタイムラグはわずか 1 年から 2 年であり、さらにこのタイムラグは短縮されている傾向が見られるという。更に、これら研究開発費が大学周辺地域の経済成長へ与える影響は、最低でも 5 年間は継続するという。

このような調査結果を基に、同報告書では、「連邦政府機関や民間セクターによる大学への研究開発費の投資が、近隣の LMA の経済発展における最大の要因である」と結論付けている。

【Office of Advocacy の見解】

SBA の Office of Advocacy のサリバン氏 (Thomas M. Sullivan, Chief Counsel for Advocacy) は、今回の調査報告の発表と同時に、中小企業の新規設立と地域経済の成長において、政府の研究開発費が最も重要な要因であるとしたコメントを発表している¹¹。

同氏は、今回の調査報告書によって「大学の研究開発は、中小企業の起業を加速化 (a jump-start) する要因の一つであることが明確となった」とし、更に「これら大学や中小企業の地域経済の成長における最も大きな要因が大学の研究開発活動であり、これら大学の研究開発への投資である」と断言している。

また、「地域レベルや全国規模で、大学の研究機関が中小企業の新規設立と発展に寄与しているということがわかる」ことから、この報告書は「州やローカル地域のみならず、連邦レベルの政府関係者に対しても大きな意味を持つ」として、高い評価を示している。また、連邦議会に対しても、「新規雇用を促進させ、中小企業が発展していくような環境作りを目指す議員は、この調査報告を参考にすることを勧める」とした、積極的なコメントを出している。

米国会計監査院：海外の特許法と米国の特許法の調和

米国会計監査院 (GAO: General Accounting Office) は、2002 年 8 月 22 日、中小企業の更なる成長と事業拡大のためにもグローバル市場での特許の取得が必要不可欠であることから、特に中小企業が海外で特許を出願する際の支援を、政府主導で行なうことを提案する報告書を発表した。

「Federal Action Needed to Help Small Businesses Address Foreign Patent Challenges (GAO-02-789) 」¹²と題されたこの報告書において、会計監査院では、海外における特許の出願はその費用が高いことや、中小企業が自力で出願するには手続き上に不利があるとした調査結果を掲載している。このような状況を鑑みて、会計監査院では、米国経済の発展と失業率の向上に重要な役割を担う中小企業の特許出願を支援するためにも、連邦政府と米国特許商標庁 (U.S. Patent and Trademark Office) がイニシアチブをとって、現行の特許出願における諸費用の減額と、海外特許申請手続きへの支援制度の設立、並びに海外の特許法と米

¹¹ <http://www.sba.gov/advo/press/02-40.html>

¹² <http://www.gao.gov/new.items/d02789.pdf>

国の特許法との調和（米国が採用している特許出願方式である『先発明主義』と、米国以外で採用している『先願主義』との調和）^{13 14}を目指すことを提案している。

一方で、会計監査院の報告書を受けた特許法専門弁護士は、政府主導で特許出願手続き制度の簡素化などを行なうことに先駆けて、まずは、中小企業側に特許出願の仕組みを啓蒙するような制度を作ることを提唱している。

【調査の背景】

米国の中小企業にとって、開発した技術の特許を米国以外の国々でも取得することが、将来的な事業拡大に向けた大きなカギとなっている。一方で、現在の米国では、米国外での特許出願を行なう企業向けに、安全且つ確実に出願が行なえるための支援制度が確立していない。従って、特に情報技術開発に特化した中小企業では、海外で特許を取得するノウハウもなく、また特許法専門弁護士を雇用する費用の捻出も難しいため、大企業に比較すると海外での特許出願において不利な状況にあり、将来的な売上や利益の可能性を失うといった問題が指摘されていた。更に、海外での特許出願費用そのものも、米国の費用と比べて高いという問題もある。

このような状況を調査し、改善するよう要請を受けた会計監査院が、米国の特許専門弁護士と一部の中小企業を対象に現状を調査したのが、2002 年月に発表された当該報告書である。尚、会計監査院に対して、海外で特許出願方式における現状調査と改善を要請したのは、上院中小企業委員会幹部のボンド氏（共和党、ミズーリ州出身）、及び下院中小委員会マンズーロ委員長（共和党、イリノイ州出身）の2名である。

【現状と問題点】

当該報告書における会計監査院の調査によると、米国内で特許を出願した際に係る費用は平均で1万ドルである一方、海外にて特許を出願した場合、出願に係る諸費用は1社平均で16万ドルから33万ドルに上るという結果が出ている。海外での特許出願に係る費用が米国のそれと比較して大幅に高くなる理由に、会計監査院では以下の3点を挙げている。

¹³米国の特許商標庁は、特許出願において世界でも唯一『先発明主義』を採用している。世界的な所有権機関国際事務局（World Intellectual Property Organization = WIPO）で検討されている特許調和条約草案でも、『先願主義』を採用しており、現時点では米国の特許商標庁のみが独自の方式を採用している。

¹⁴米国の採用する『先発明主義』とは、「先に発明した者」に特許を付与する主義である。一方で、米国以外の欧州やアジアの国々では、「先に出願した者」に特許を付与する『先願主義』を採用している。米国が世界標準である『先願主義』に同調しない理由の一つに、個人や中小企業などの発明者が、特許出願費用を払えなかったり、あるいは出願手続きにおいて大企業と比較すると不利であることから、これら発明者を保護するといった狙いがある。

- 理由 特許出願を狙う企業の多くが複数国で同時に出願するために、費用が膨らむ。
- 理由 米国特許商標庁の定める特許出願料に比べて、特許出願料が高い国がある。
- 理由 米国外の特許法が複雑且つ難解であるため、優秀な専門の弁護士を雇う必要がある。

その他、会計監査院では、各国の特許法が保護する範囲が別々であるため、米国の中小企業が開発した技術や仕組みを海外で特許申請しても、認められない場合があるという問題も指摘している。例えば、米国の特許法では、特定のソフトウェアのプロセスや事業の仕組みを開発した場合、特許として認められるが、諸外国の特許法によってはこれらは特許の範囲外となってしまう。

また、自社の特許技術の特許取得先の言語に翻訳すると、特許申請技術内容が劣化してしまい、結果的に特許が認められないという事例もある。米国の中小企業の多くが、このような海外の特許法に関する知識に乏しいことから、海外での特許申請において不利な状況にあるという。

【会計監査院による政府機関への提言】

このような国際状況下で、米国の中小企業が諸外国での特許取得を支援するにあたり、会計監査院では、米国特許商標庁ならびに SBA に対して、次のような具体的な提言を示している。

- 米国特許商標庁は、中小企業や国際特許問題の専門家などから意見を徴収し、他国との特許法の調和（harmonization）を目指す。
- SBA は、特許商標庁の協力を得て、諸外国の特許法に関する情報を収集する。

特許商標庁は、この会計監査院の提言に対する意見を特段発表しておらず、一方、SBA は、庁内に特許法の専門家が少ないため、会計監査院の提言を実現するのは難しいとの意見を示している。また、特許法専門弁護士の多くは、特許法の改正や海外の特許法との調和を目指すよりも、中小企業に対して海外の特許法の仕組みなどを教育する制度を設置することのほうが先決であるとの意見を示している。

【関係者の反応】

米国特許商標庁は 2002 年 12 月に、米国企業の知的財産所有者やその顧問弁護士が一同に会するフォーラムを主催した。このフォーラムでは、会計監査院の報告書が米国の特許法と欧州・アジアの特許法との調和を目指していることについて、当事者同士の意見が活発に交わされたが、会計監査院の提案する特許法の調和案に対して反対意見も上がっており、会計監査院による提言に対して賛否両論が見られた。

このフォーラムでは、特に強力な特許を保有している大企業が、欧州・アジアで採用されている『先願主義』を強く支持した。『先願主義』の特許出願方式を支持する大企業からは、「WIPO（世界知的所有権機関国際事務局：World Intellectual Property Organization）が国際的な特許法の調和を行なう前に、米国が『先願主義』へと移行すれば、簡単に国際調和が実現する」といった意見が多く見られた。

特許専門家の中にも、欧州やアジアに同調する『先願主義』を支持する意見が多く上がった。また、特許専門家からは、「米国の特許法が保護する範囲が広すぎるため、特許保護の範囲が狭い欧州やアジアの特許法との調和を歓迎する」といった、特許を保有する大企業とは異なる見解から『先願主義』である欧州・アジアの特許法への調和を支持する意見もあった。

一方で、中小企業や個人の特許保有者は、「米国特許法が保護する特許の範囲が広いことで中小企業の技術が特許で保護されており、米国の特許法が中小企業の将来的な事業拡大を実現させている」と主張する意見が多く、依然として現行の『先発明主義』を支持している。

また、米国の特許法と他国の特許法との調和を目指すに当たっては、米国の特許法では保護する分野が広く、過度に特許保護をすることが中小企業の将来の事業活動に対する妨げになるとの意見もある。

米国の特許法では最近、ビジネスプロセスやソフトウェアを保護する傾向が他国よりも強く、例えば、アマゾン・ドットコムが開発したビジネスプロセスの『ワンクリック・ショッピング（one-clickshipping）』は、海外では保護対象外であるが、米国の特許法で保護されている。また、オンライン金融運用手法などもビジネスプロセスとして特許が認められている。

ビジネスプロセスやソフトウェアは、ベンチャー企業など中小企業が得意とする分野であり、このような分野で特許が手厚く保護され過ぎると、中小企業の事業機会が妨げられる

可能性も高い。このような背景から、米国の中小企業からは、世界的にバランスのとれた特許保護体制を構築すべきだとの意見も出ている。

第5章 中小企業関連業界団体の動向

本章では、中小企業関連団体の最近の動向を取り上げる。中小企業団体である全米独立企業連盟（NFIB: National Federation of Independent Business）¹⁵は、2003年初頭に、第108議会における立法活動に対する同団体のアジェンダを発表している。NFIBは、中小企業関連団体の中でも影響力の強い団体の一つであり、アジェンダの発表後にブッシュ大統領が円卓会議を設けて直接意見交換を行う場を設けている。

また、中小企業支援活動を行なうSBAのOffice of Advocacyでも、中小企業を取り巻く規制や立法、政策について調査・分析を行なっている。これら調査報告は、報告書の形式や、あるいは月刊のニュースレターなどを通じて、中小企業向けに提供されている。

【全米独立企業連盟について】



全米独立企業連盟は、1943年にワシントンDCに設立された非営利団体で、中小企業を援護するロビー活動においてはワシントンDCでも大きな影響力を誇っている。現在、同連盟では、IT製造業、小売業、農業、サービス業などの中小企業からの会員によって構成されており、会員数は60万人を超えている。

全米独立企業連盟の会員は、連盟が提示するロビー活動アジェンダや中小企業を取り巻く懸案事項、それに対する提案などに関して投票することができ、これら意見は連盟のロビー活動にて反映される仕組みになっている。全米独立企業連盟では、州政府及び連邦議会などの立法機関に対して強い発言力を持っており、フォーチュン誌からワシントンDCのトップクラスのロビー団体として、過去3年連続で表彰されている。

¹⁵ ウェブサイト：<http://www.nfib.com>

1 全米独立企業連盟 (NFIB) 2003 年度立法活動アジェンダ

中小企業関連の業界団体の中でも、ワシントン DC で最も大きな影響力を持つ NFIB は 2003 年 1 月 9 日に、連邦議会に対して、米国中小企業の立法措置に関連する懸案事項を取りまとめた 2003 年度アジェンダ「Federal Lobbying Agenda for the 108th Congress」を発表した。

同連盟では、毎年投票 (Member Ballot) を実施し、中小企業全体からの意見書として、ロビー活動アジェンダを連邦議会へ伝えている。2003 年度アジェンダは、全米独立企業連盟の企業及び個人会員からの投票を基にして、米国の中小企業を取巻く法規制や経済環境に関する改善要望や意見を集約したものである。

同連盟では、今回発表した 2003 年度ロビー活動アジェンダについてもまた、会員からの意見を反映させながら、中小企業団体からの意見として第 108 議会 (2003 年 1 月 ~ 2004 年 11 月) に対して掲げていく方針である。

2003 年度アジェンダは、ブッシュ政権に対する要請として、税負担の軽減 (Tax Relief)、健康保険制度の改正 (Health Care)、司法機能の強化 (Legal Reform)、規制の軽減 (Ease Mandates)、の 4 つを主要トピックとして掲げている。

アジェンダトピック 1 : 税負担の軽減 (Tax Relief)

全米独立企業連盟は、2002 年度ロビー活動アジェンダにおいて、現行の税金制度が中小企業の事業活動の妨げになるとして強く主張してきた。このような主張に対し、ブッシュ政権は 2003 年 1 月 7 日、中小企業に対する一定の減税と税制緩和策を発表した。この税制緩和策は、全米独立企業連盟の 2002 年度ロビー活動内容の一部を反映したものである。同連盟では、「このようなブッシュ政権の対応を高く評価する」とした見解を示すと共に、「中小企業のよりよい事業活動環境のためにも、更なる減税策が必要」として、2003 年度ロビー活動アジェンダの中に、税負担の更なる軽減を盛り込んだ。

【2002 年度の減税に関するロビー活動アジェンダ】

全米独立企業連盟が 2002 年度中に掲げたアジェンダでは、中小企業の事業活動にかかわる税金に対して、「税率が高いこと、及び税金の算出システムが複雑なこと」に対する改善要望を掲げていた。同連盟では、米国の税レベルが高く複雑な税金制度は、中小企業の将

来的な成長、ひいては米国経済全体の成長を妨げる大きな要因になっているとして、第107議会に対して以下の点を強く主張してきたという経緯がある。

- 簡易かつ課税負担を抑えた税金制度：
 - 相続税の廃止
 - 個人退職口座（Personal Retirement Account）¹⁶の設置による社会保障制度の企業負担の削減
 - 賃金税（Payroll Tax）¹⁷の減税
 - 中小企業事業主に対する複雑な税制の緩和

ブッシュ政権は、2002年1月7日付けで発表した『Economic Growth Package』¹⁸において、「米国経済全体の発展において、全米企業の大多数を占める中小企業が果たす役割は非常に大きなものである」とした上で、中小企業支援策として、『経費として認められる費用の上限額の引上げ』と、『相続税の廃止』の2つの減税策を提示した。財務省によると、この減税策により、全米の2,300万の中小企業に対して、1社平均で2,042ドルの減税効果が期待できるとしている。

【ブッシュ政権の提示した減税策】

- 現行の税法では、2万5,000ドルまでの設備投資が償却対象となっているが、年間で32万5,000ドルの新規設備投資を行なった中小企業に対し、その上限額を7万5,000ドルまで引き上げる。
- 2010年までに相続税を段階的に廃止する。

【2003年度の減税に関するロビー活動アジェンダ】

全米独立企業連盟では、ブッシュ政権の提示した中小企業支援策に関して、同連盟の2002年度ロビー活動アジェンダに提示した減税案の一部が反映されたことを高く評価するとした上で、中小企業を取り巻く環境の更なる整備に向けた税負担の軽減策を掲げている。同

¹⁶ Personal Retirement Account：個人が、老後の資金の貯蓄目的で開設できる、非課税口座。

¹⁷ Payroll Tax：失業保険に充当するため、事業主、被保険者あるいは両者が支払う雇用（労働）保険料。

¹⁸ “ADMINISTRATION’S ECONOMIC PALAN ALLOWS SMALL BUSINESS TO PLAY BIG,” SBA PRESS OFFICE, Release Number: 03-02.

連盟が提示した、2003 年度ロビー活動アジェンダのうち、最優先事項として掲げた税負担の軽減要望は、以下の通りである。

【税負担の軽減（Tax Relief）】

- 相続税の永久廃止：
ブッシュ政権が 2010 年までに相続税の段階的な廃止を発表したが、議会が相続税の永久廃止を承認しない限り、2011 年にはすべて減税実施前の状態に戻る。全米独立企業連盟では、相続税を永久的に廃止することを主張している。
- 連邦失業保険税（Federal Unemployment Tax = FUTA）の減税：
現行では、失業保険は連邦政府及び州政府へ納税している。全米独立企業連盟では、失業保険は州政府レベルで対応すべきと考えており、特に連邦政府へ支払う FUTA は、失業保険の事務手続きの費用として使用されていることを指摘している。同連盟では、FUTA の付加税の廃止と FUTA 税の減額を要請すると共に、失業保険システムそのものをすべて州政府へ託すことを提案している。
- ホーム・オフィスに対する費用の一定控除：
自宅を事務所として使用している中小企業では、事務所にかかる諸費用を税金控除対象として内国歳入庁（IRS）に申告するためには、膨大な書類を提出する必要があり、自宅外に事務所を構える中小企業に比較して不利な状況にある。連盟では、自宅で事業を行なうホーム・オフィス中小企業の諸費用申告について、一定の控除基準を設けることで、事業活動の妨げとなっている膨大な書類提出の負担を軽減することを目指している。
- 代替最低税（Alternative Minimum Tax = AMT）¹⁹の廃止：
富裕層を対象にして制定された AMT であるが、その対象者は年々増加する一方である。AMT 対象の納税者数は、1990 年代には僅か 13 万 2,000 人であったが、2000 年には 130 万人、2010 年には 170 万人にまで膨らむと予測されている。中でも、年収が 5 万ドルから 10 万ドルの中間層の多くが AMT の納税対象者となることから、中小企業事業主を圧迫する可能性が高い。このことから、AMT の廃止を要請している。

¹⁹ Alternative Minimum Tax = AMT：富裕層が、税金控除などの優遇措置を濫用して税負担を不当に軽減することを避けるために設けられた制度で、控除額と所得税率の組み合わせによっては高い税額が適用される仕組みになっている。AMT 所得（課税所得額 + 税優遇措置額 - AMT が認める控除額）× AMT 税率（26%ないし 28%）が通常の計算による所得税額を上回った場合、AMT 税額が課される。

- インディペンデント・コントラクター（IC）²⁰に係わる法改正：
内国歳入庁が、企業側の税金対策としての IC 雇用に対して厳しく目を光らせていることから²¹、その定義の明確化が強く求められている。全米独立企業連盟では、内国歳入庁が IC を判断するために行っている 20 の設問（20 common law factor test）の内容が不明瞭で、中小企業事業主本人ですら、自らが IC に適当するか否かの判断に苦しむことから、このような複雑かつ不明瞭な IC 判別システムが中小事業の本来の事業活動の妨げになるとして、IC の定義の明確化を強く要請している。

- 自動車購入費の償却に関する法改正：
現行法では、事業活動に使用する自動車について、償却額の上限が 1 万 4,460 ドルに設定されている。全米独立企業連盟では、この償却額上限に関して、当該法律が制定された時からのインフレ上昇率などを反映した市場価格として、上限額を 2 万 5,000 ドルに制定し直すことを要請している。また、償却対象車種に含まれていないミニバンと SUV を、対象車種として追加することも求めている。

²⁰ Independent Contractor = IC：個人や企業などの業務を請け負い、サービスを提供する自営業者の総称で、具体的には、企業などを相手に独立請負を行う自営業者や、コンサルタントや会計士など専門職、デザイナー、ライターなどのフリーランサー、また起業家、個人事業主などを含む。

²¹ 米国では、正規雇用に対して企業側が負担する雇用税などの負担を避けるために、給与支払いなどの負担がない IC として雇用する事例がある。

アジェンダトピック 2 : 健康保険制度の改正 (Affordable Health Care)

全米独立企業連盟では、1986 年度のロビー活動アジェンダより、企業側が負担する健康保険料の減額について一貫して要請しているものの、状況は改善するどころか悪化している。同連盟によると、中小企業事業主が負担している健康保険料は、この数年間でも毎年 30% ~ 50% も上昇しているという。このように健康保険料が上昇した結果、米国では、健康保険制度に加入していない人口が急増している。現在では、米国民のうち約 4,100 万人が健康保険に未加入であるといわれており、未加入人口のうち 60% の家庭が中小企業事業主であることもわかっている。全米独立企業連盟では、このような状況を深刻に受け止め、健康保険制度の早急な改正を求めている。

【健康保険制度の改正】

- 中小企業が団体に健康保険制度へ加入できる制度「Association Health Plans (AHPs)」をつくること：
議会予算局 (Congressional Budget Office = CBO) の試算によると、AHPs 制度を導入することにより、中小企業の従業員の健康保険料が最大で 25% 軽減される。
- 最もカバー率の高い個人加入の健康保険制度「Medical Savings Accounts (MSAs)」の、資格制限などの緩和：
全米独立企業連盟では、MSAs のカバー率を 100% へ引き上げ、控除額上限を個人加入で 1,650 ドルから 1,000 ドルへ、家族加入では 3,300 ドルから 2,000 ドルへと引き下げることを目指している。
- 健康保険料の税金控除：
健康保険にかかる費用を税金から控除することによって、中小企業における健康保険への加入率を全体として高めようとする仕組みは、連邦議会上院・下院共に同様の法案への支持が高く、全米独立企業連盟もまたこの法案を支持している。

アジェンダトピック 3：司法機能の強化（Legal Reform）

米国における訴訟件数は、過去 30 年間で 3 倍に急増している。同時に、中小企業事業者が負担する訴訟費用も、1 社平均で 10 万ドルにまで上昇しており、年収が 4 万ドルから 5 万ドルの事業者などは、1 件の訴訟が原因で倒産に追い込まれる事例も出ている。更に、民事訴訟での賠償金が巨額なため、中小企業事業主が負担する保険料も増大する傾向があり、懸念されている。

【司法機能の強化】

- 民事訴訟における損害賠償金額の上限の設置：
中小企業の多くは、提訴の理由に正当性が欠けている訴訟であっても、損害賠償額が巨額になることを恐れて法廷外で示談で解決する傾向が見られている。全米独立企業連盟では、従業員が 25 名以下の中小企業が提訴された場合、その損害賠償金額に上限を設けるとする法案を支持している。
- 司法制度平等利用保障法（Equal Access to Justice Act = EAJA）²²の強化：
全米独立企業連盟では、EAJA 法の抜け穴（政府機関が費用の支払いを免れるケースがあるなど）を塞ぎ、中小企業事業者が同法を十分に活用できるような法改正を支持している。
- 医療事件法の改正：
医療ミスや不正医療に対処する保険の保険料が巨額なものとなっている事態が、ひいては中小企業が必要な医療を受けたり医療保険を確保することを阻害している、との観点から、医療事件に関する責任や賠償額に制限を設け、こうした阻害要因を軽減することを要請している。

²² 司法制度平等利用保障法（Equal Access to Justice Act = EAJA）：政府機関等を相手方（原告、被告）として、一定の経済規模以下の個人、団体が勝訴した場合、合理的な専門証人の費用や、当事者の事件の準備に必要であると裁判所により認定された研究、分析、技術的報告、及び検討の相当な支出と相当な弁護士費用を裁判所の裁定により回収できるとする法律。

アジェンダトピック 4：規制の軽減（Ease Mandates）

連邦政府は、中小企業を含めた米国の企業に対して種々の規制を課している。しかし、中小企業は、これら規制の動向調査や対応策などに人的資源や経済的資源を費やすことができないことから、大企業と同様の規制を課せられることは事業活動の重荷となっている。全米独立企業連盟では、連邦政府に対し、米国経済の発展と失業率の軽減には中小企業の力が不可欠であることを認識し、現行の規制内容を軽減することを要求している。

【規制の軽減】

- 常識的な規制と規制遵守支援プログラムの設置：
連邦政府の複雑な各種規制に中小企業がうまく対応できるよう、連邦政府が中小企業を適切に誘導する制度を確立させることを求めている。
- 育児介護休業法（Family and Medical Leave Act = FMLA）拡大の阻止：
全米独立企業連盟では、従業員を 50 名以上抱える企業の雇用者に対し、従業員の 12 週間の無給休職とその後の職場復帰を定める同法は、中小企業事業者にとって重荷と見ている。
- 最低賃金の増額義務への反対
最低賃金の引上げは、貧困と所得格差を減らすどころか、中小企業の経営を著しく害し、ひいては多くの雇用を失うことにつながるとして、その義務的な増額の動きに強く反対している。

全米独立企業連盟は 2003 年 1 月 22 日に、ブッシュ大統領と円卓会議を開き、2003 年度ロビー活動アジェンダの最大懸案事項でもある、「税負担の軽減」について直接要請している。ミズーリ州セントルイスにて行なわれた円卓会議では、全米独立企業連盟のほかにも、地元の中小企業事業者などが参加した。同会議での主な議題は、米国経済復興における中小企業の役割と、ブッシュ政権が 2003 年 1 月初旬に発表した中小企業支援の減税案が中心となった。

会議終了後の会見にてブッシュ大統領は、「米国の経済的な強さは、全米の中小企業に委ねられていることを、全ての米国民に理解してもらいたい」と語り、「失業率を改善させるための最善の政策は、中小企業に対する減税策によって生み出される余剰金を、中小企

業が新たな事業へ投資し、最終的に新規雇用を拡大することである。連邦議会はこのことを理解するべきだ」と述べた。

全米独立企業連盟では、ブッシュ大統領との円卓会議について、「大統領が当連盟と会合を持ったことを誇りに思うと共に、今後も連邦議会に対して草の根レベルでの減税策の提案活動を推進していく」とコメントし、強い手ごたえを見せている。