

2004 年度

米国中小企業の実態と中小企業政策

2005 年 3 月

中小企業基盤整備機構

(SMRJ)

目次

エグゼクティブ・サマリー	1
第1章 米国中小企業の実態	3
1.1 米国における中小企業の定義.....	3
1.2 米国企業の形態.....	6
1.3 米国における中小企業の位置づけ.....	8
1.4 米国経済における中小企業の貢献度.....	13
第2章 ブッシュ政権における中小企業政策.....	17
2.1 大統領中小企業アジェンダ.....	17
2.2 2006年度大統領予算案.....	22
第3章 中小企業施策の現状と実績.....	28
3.1 信用保証・金融支援プログラム.....	28
3.2 技術開発プログラム.....	46
3.3 指導・研修プログラム.....	47
3.4 調達支援プログラム.....	51
第4章 中小企業政策の目標・評価.....	55
4.1 中小企業庁戦略計画.....	55
4.2 2004年度中小企業庁業績結果.....	60
第5章 中小企業関連団体	70
5.1 全米中小企業協会（NSBA）.....	70
5.2 全米独立企業連盟（NFIB）.....	70
5.3 中小企業・起業家評議会（SBEC）.....	72
5.4 全米女性経営者協会（NAWBO）.....	74

図表

表 1	中小企業の主な企業規模基準（Size Standard）抜粋	4
表 2	現行の企業規模基準の主な内訳と基準が適用される業種数一覧	5
表 3	中小企業庁が 2004 年 3 月に提案した従業員数ベースの企業規模基準一覧	6
表 4	米国の企業形態別事業所数（1992 年～2002 年）	8
表 5	米国の従業員規模別企業数（1992 年～2002 年）	9
表 6	米国企業の従業員規模別分布（2002 年）	10
表 7	米国企業の従業員規模別雇用者数（1992 年～2002 年）	10
表 8	米国企業の企業規模別従業員給与総額分布（1997 年）	11
表 9	米国企業の従業員規模別給与総額推移（1992 年～2002 年）	11
表 10	米国の業種別雇用者数（2001 年）	12
表 11	米国の従業員数別開業、廃業数（1992 年～2002 年）	13
表 12	米国の開業・廃業別及び既存企業の拡張・縮小別雇用者数推移（1992 年～2002 年）	14
表 13	米国企業の業種別実質新規雇用創出数（2000 年～2001 年）	16
表 14	ブッシュ大統領中小企業アジェンダにおける 5 つのイニシアチブ	18
表 15	中小企業庁の 2004 年度実績/2005 年度見通し/2006 年度予算要求額	22
表 16	2006 年度大統領予算案にみる信用保証・金融支援プログラム補助金要求額	23
表 17	中小企業庁による信用保証・金融支援プログラム一覧	28
表 18	7(a)ローン保証基本プログラムの利点	30
表 19	7(a)ローン保証基本プログラム概要	30
表 20	輸出資金支援プログラムにおける独自の規定	32
表 21	輸出エクспレス・プログラムにおける独自の規定	33
表 22	国際ローン・プログラムにおける独自の規定	34
表 23	CAP ライン・ローン・プログラムの種類	36
表 24	公認開発会社による 504 ローン・プログラム概要	37
表 25	マイクロローン・プログラム概要	39
表 26	不動産・個人資産災害ローン概要	40
表 27	中小企業投資会社に認定されるための主な条件と義務	41
表 28	2006 年度大統領予算案にみる信用保証・金融支援プログラム予算要求額	44
表 29	7(a)ローン保証、公認開発会社、マイクロローン・プログラムの実績・予測	45
表 30	連邦政府調達枠における中小企業調達額割合の目標値	52
表 31	連邦政府調達における中小企業（元請業者）受注割合（1998 年度～2003 年度実績）	52
表 32	長期目的 1.1 2001 年度実績～2006 年度目標、2007 年度予測	60
表 33	長期目的 1.2 2001 年度実績～2006 年度・2007 年度目標	61

表 34	長期目的 1.5	2001 年度実績～2006 年度・2007 年度目標	62
表 35	長期目的 2.1.	2001 年度実績～2006 年度・2007 年度目標	64
表 36	長期目的 2.2	2001 年度実績～2006 年度・2007 年度目標	65
表 37	長期目的 2.3.	2001 年度実績～2006 年度・2007 年度目標	66
表 38	長期目的 3.1	2001 年度実績～2006 年度・2007 年度目標	67
表 39	戦略目標 4	長期目的とその 2004 年度実績	68
表 40	全米独立企業連盟	第 109 議会に向けたアジェンダ	71
表 41	中小企業・起業家評議会	第 109 議会に向けたアジェンダ	73
表 42	全米女性経営者協会	第 109 議会に向けたアジェンダ	74
図 1	中小企業投資会社プログラム	の仕組み	43
図 2	中小企業開発センター	の利用者数・時間の実績・目標	48
図 3	退職管理職サービス団	の受講者数実績・目標	49
図 4	中小企業研修ネットワーク	の利用者実績・目標	50

エグゼクティブ・サマリー

本報告書「米国中小企業の実態と中小企業政策」では、まず米国中小企業の実態を統計を中心に捉え、米国経済における中小企業の位置づけや役割を検証する。次に、ブッシュ政権における政策アジェンダを整理し、2006年度の大統領予算案から中小企業庁に関する予算案を解説する。その後中小企業庁（Small Business Administration：SBA）の主要施策の内容・実績・評価をまとめ、最後に米国中小企業関連団体の概要とアジェンダを紹介する。以下に各章の要旨をまとめる。

第1章では、米国中小企業の実態について、中小企業の定義、形態、位置づけ、米国経済における中小企業の貢献度について検証した。米国では、一般的には中小企業は「従業員500人未満の企業」と定義され、各種統計データで利用される。ただし、個別の中小企業施策の実施にあたっては、業種ごとに従業員数、売上高などの基準により細かく定義されている。企業の形態は、個人事業主、パートナーシップ、法人に分類される。個人事業主が全体の70%以上を占めるものの、近年はその割合は減少傾向にある。最新データ（2002年）によると、中小企業は米国企業数の99.7%、雇用者数の50.1%を占めている。業種別雇用者数（2001年）でみると、中小企業型産業として農林水産業、鉱業、卸売業、不動産業が挙げられ、一方の大企業型産業としては電力、情報、金融・保険業などが挙げられる。1992年～2002年のデータをみると、開業・廃業した企業のうち中小企業が99%以上を占め、廃業数が開業数を上回ることが多い大企業と比べて、中小企業は概ね開業数が廃業数を上回っており、ダイナミックに変化する米国経済の牽引役として大きな役割を果たしている。新規雇用創出データ（1992年から2002年）では、開業企業による新規雇用は中小企業が概ね9割以上を占める一方、既存企業の拡張による新規雇用は、大企業と中小企業が約半分ずつ占めている。

第2章では、ブッシュ大統領の政策アジェンダと2006年度大統領予算案を紹介する。ブッシュ政権の第一期（2002年3月）に発表された中小企業政策アジェンダでは、新たな優遇税制措置による新規雇用の創出、従業員のための健康保険制度の改善、規制緩和と規制プロセスへの参画、連邦政府調達市場の開放、連邦政府情報へのアクセスの提供、を中小企業政策目標に掲げている。ブッシュ大統領は2005年2月7日、2006年度大統領予算案を発表し、中小企業庁向けの予算要求額を2005年度見込み額6億1,124万ドルから3%減、2004年度実績額7億8,620万ドルから約25%減の5億9,300万ドルにとどめた。上院中小企業・起業委員会と下院中小企業委員会では、特に民主党側が同予算案に反対しており、特に中小企業庁プログラムの予算縮小について批判的な姿勢を見せている。今後は、予算廃止の対象となった7(a)ローン保証プログラムやマイクロローン・プログラムを巡り活発な論議が展開されると予想される。

第 3 章では、中小企業庁による主な中小企業施策の内容を紹介する。金融面での施策には、中小企業に対してローン保証を提供する信用保証プログラムや中小企業に直接融資する金融支援プログラムがある。中でも、ローン保証プログラムのひとつである 7(a)ローン保証プログラムは、幅広い用途で柔軟に利用できることから同庁の主要プログラムとして位置づけられている。そのほかの中小企業庁の施策には、中小企業の開発する技術の商業化支援を目指す中小企業技術革新制度や、州政府・地方自治体や民間セクターとの連携で運営する無料の研修・コンサルティング制度などがある。連邦政府調達では、調達額の 23% を中小企業に割当てる義務が中小企業法により定められており、その他にも中小企業庁による独自の支援プログラムを運営している。

第 4 章では、「1993 年政府行政成果法 (Government Performance Results Act : GPRA)」に基づき設定された 2003 年度から 2008 年度までの中小企業庁の戦略計画と、2004 年度の評価について紹介する。中小企業庁の戦略計画では、4 つの戦略目標として「中小企業を取り巻く経済環境の改善」、「起業における競争機会の格差縮小による中小企業の成功例の増加」、「被災した家屋および事業の復興」、「中小企業庁プログラムの効率的及び効果的な提供」が掲げられている。戦略目標ごとに長期目的が策定され、それぞれに業績結果が件数、金額、割合などで算出されている。

第 5 章では、連邦議会に影響力を持つ主要な中小企業団体について、その概要と第 109 議会 (2005 ~ 2006 年) アジェンダを取り上げている。各団体ともに主なアジェンダとして減税、健康保険制度改革、規制対応プロセスの簡素化、連邦政府調達におけるアクセスの改善などを課題として挙げている。

本報告書は、米国の中小企業の概観と政策を全体的に把握することで、イノベーションとアントレプレナーシップで先端を行く米国の中小企業政策の実態と方向性を確認し、日本における中小企業施策の立案と実施、並びに中小企業に関心を持つ方々の参考に資することを目的とした。

第1章 米国中小企業の実態

1.1 米国における中小企業の定義

米国連邦政府における一般的な中小企業の定義は、業種に関わりなく「従業員数 500 人未満の企業」となっている。連邦政府が発表する全般的な施政方針やマクロ的な統計においては、通常この定義が利用される。しかし、中小企業を所管する中小企業庁は、各種施策プログラムの実施にあたって、従業員数の他に売上高や総資産などの基準を採用し、より具体的で厳密な定義を行っている。

(1) 中小企業庁の設定する基準

中小企業庁によると、中小企業は「独立所有・独立運営で、自分の業種において独占的な地位を占めていない事業者 (is independently owned and operated and which is not dominant in its field of operation)」（中小企業法第 3 条(a)）と定義される。その他、中小企業庁が定める定義は以下のとおり¹。

- 利益を追求する組織である (is organized for profit)
- 米国内に事業拠点がある (has a place of business in the United States)
- 米国に納税している、あるいは米国の製品・原材料・労働力を使用して米国に重要な貢献をしている (makes a significant contribution to the U.S. economy by paying taxes or using American products, materials or labor)
- 業種ごとに設定された企業規模基準を超えていない (does not exceed the numerical size standard for its industry)

ここでいう業種ごとの企業規模基準とは、中小企業庁が独自に従業員数、売上高といった要素を基準にして中小企業を定義したものである。この基準は、中小企業庁の企業規模基準局 (OSS=Office of Size Standards) により作成される。その後、同庁の企業規模政策委員会 (Size Policy Board) へ推薦 (recommend) され、最終的に中小企業庁長官によって承認されるという設定プロセスをとる。

中小企業庁が作成する企業規模基準そのものには法的効力はないが、中小企業法は連邦政府に対し、連邦政府調達で設けられている中小企業優遇枠²の適用範囲か否かという判断や、主要連邦政府省庁の研究開発費を中小企業に優遇する制度³を適用する際に、必ず中小

¹中小企業庁ウェブサイト「What is a Small Business」：<http://www.sba.gov/size/>

² 主な連邦政府省庁は毎年、調達枠の 23% を中小企業に割当てる目標が設定されている。2003 年度に中小企業に割当てられた調達枠は 21.4% で総額 650 億ドルに上る。出所：Small Business Trend, 2003 (中小企業庁)

³ 中小企業技術革新制度 (SBIR=Small Business Innovation Research) を指す。

企業庁の作成する定義を基準とするよう求めている⁴。連邦政府省庁がこの企業規模基準を採用しない場合は、中小企業庁長官の承認が必要である。

(2) 企業規模基準の設定

中小企業庁企業規模基準局は、各業種の特徴や業種内の相対的な企業規模などを勘案しながら、北米産業分類（NAICS=North American Standard Industrial Classification System）⁵による業種分類ごとに、中小企業の企業規模基準を具体的に定めている。同局が作成する最新の企業規模基準（2000年10月1日発効、2002年2月22日一部更新）⁶では、例えば製造業や卸売業は「従業員数」が、建設業、小売業やサービス業などは「年間売上高」が企業規模基準に定められている。

また、業種内でも例外がある。例えば、製造業（従業員500人以下が中小企業）のうち、コンピュータや周辺機器を製造する企業は従業員1,000人以下でも中小企業と定められる。同様に、小売業（売上高600万ドル以下が中小企業）の中でも、新車のディーラーは売上高2,450万ドル以下までが中小企業と定められている。このように基準が異なるのは、各業種に属する企業の平均的規模などの要因が考慮されているためである⁷。

2005年3月現在、中小企業庁が定める企業規模基準の内訳は、NAICS分類に基づいた1,151種類の業種を対象に、37段階（売上高ベース：30段階、従業員数ベース：5段階、その他基準：2段階）の企業規模基準が設定されている⁸。主な業種における中小企業の企業規模は、一部の例外を除き、以下のとおりとなっている。

表1 中小企業の主な企業規模基準（Size Standard）抜粋

業種	企業規模基準
製造業、鉱業（Manufacturing and Mining）	従業員500人以下
卸売業（Wholesale Trade）	従業員100人以下
小売業（Retail Trade）	売上高600万ドル以下
建設業（General & Heavy Construction, except Dredging）	売上高2,850万ドル以下
サービス業（Service）	売上高600万ドル以下
金融・保険業（Finance and Insurance）	総資産1億5,000万ドル以下

注：業種内の細かい区分により、企業規模基準が異なる業種がある。

⁴ その他にも、中小企業庁が提供するプロジェクトのうち、中小企業投資会社（SBIC）などは、プロジェクトの対象となる中小企業の資格を判定する場合の基準として詳細な企業規模基準を採用している。

⁵ 北米産業分類（NAICS=North American Standard Industrial Classification System）：米国、カナダ、メキシコで共同開発された産業分類。連邦政府は1997年1月1日、従来採用していた標準分類（SIC=Standard Industrial Classification）からNAICSへ移行した。NAICSの最新版は2002年10月1日に発効した「NAICS 2002」：<http://www.census.gov/epcd/naics02/>

⁶ 中小企業庁はNAICSに基づいて企業規模基準を見直し、2000年10月1日にNAICS版の企業規模基準を発効。2002年2月22日にはインフレを反映させた更新版が発効され、現在に至っている。企業規模基準の一覧表：<http://www.sba.gov/size/sizetable2002.pdf>

⁷ 中小企業庁企業規模基準に係るウェブサイト：<http://www.sba.gov/size/>

⁸ 企業規模基準の一覧表：<http://www.sba.gov/size/sizetable2002.pdf>

出所：中小企業庁「中小企業企業規模基準表（Table of Small Business Size Standards）」⁹

（３） 企業規模基準見直しの動き

中小企業庁は 2004 年 3 月 19 日、企業規模基準の見直しを求める規制案制定事前通知（ANPRM=Advance Notice of Proposed Rulemaking）¹⁰を発表した。

1990 年代前半以来¹¹となる、今回の企業規模基準の見直し案における最大の変更点は、従来 NAICS ごとに様々な基準で定義されていた方法を、「従業員数（50 人～1,500 人の 10 段階）」¹²のみにほぼ一本化する点である。ただし、一部の業種によっては、従業員数の他に、売上高の金額により中小企業と認定されるための上限（キャップ：cap）が設けられる。企業規模基準の要素を一本化する背景として中小企業庁は、連邦政府調達における中小企業優遇枠の適応を判断する際、判断し易い点を強調している。

しかしこの見直し案により、業種によっては、例えば従業員が 50 人を超える企業は中小企業の定義から外れてしまうなど、推定 3 万 4,000 社の中小企業が企業規模基準から外れる¹³こともあり、中小企業から大きな反発を受けた同庁は、同年 7 月に見直し案を撤回。12 月から、定義見直し方法などに関する一般からのパブリックコメントを求め、現在議論を継続している。

以下は、現行の企業規模基準における「売上高」「従業員数」「その他」における具体的な基準の内訳（表 2）と、中小企業庁が 2004 年 3 月に提案した「従業員数」による基準の一覧（表 3）である。

表 2 現行の企業規模基準の主な内訳と基準が適用される業種数一覧

企業規模基準		基準が適用される業種の数
年間売上高ベース	4,850 万ドル以下	1
	2,150 万ドル以下～3,000 万ドル以下	52
	1,250 万ドル以下～2,100 万ドル以下	24
	1,200 万ドル以下	24
	700 万ドル以下～1,100 万ドル以下	46
	600 万ドル以下	337
	150 万ドル以下～400 万ドル以下	18

⁹ <http://www.sba.gov/size/sizetable2002.pdf>

¹⁰ 企業規模基準の見直しを求める規制案制定事前通知（Advance Notice of Proposed Rulemaking）（2004 年 3 月 19 日）：<http://www.sba.gov/size/restructurePR.pdf>

¹¹ 中小企業庁によると、1990 年代前半にも一度、企業規模基準を 9 段階（売上高ベース：4 段階、従業員数ベース：5 段階）に縮小する案を通知し、招請された意見もほぼ同案を支持するものであった。しかし、幾つかの「容認できない例外（unacceptable anomalies）」となる企業が出ることを理由に、最終的に中小企業庁は同案を撤回している。（企業規模基準の見直しを求める規制案制定事前通知（2004 年 3 月 19 日））：<http://www.sba.gov/size/restructurePR.pdf>

¹² ここで言う「従業員数」は、12 ヶ月間における各給与支払期間における平均従業員数で、関係会社の従業員や契約社員なども含む。出所：企業規模基準の見直しを求める規制案制定事前通知（2005 年 3 月 19 日）：<http://www.sba.gov/size/restructurePR.pdf>

¹³ ウォールストリート・ジャーナル紙（The Wall Street Journal）、2005 年 3 月 22 日

企業規模基準		基準が適用される業種の数
	75 万ドル以下	46
従業員数ベース	1,500 人以下	17
	1,000 人以下	66
	750 人以下	63
	500 人以下	388
	100 人以下	71
その他基準	総資産 1 億 5,000 万ドル以下	6
	総出力 400 万メガワット/H	6

出所：中小企業庁規制案制定事前通知（2004 年 3 月 19 日）¹⁴

表 3 中小企業庁が 2004 年 3 月に提案した従業員数ベースの企業規模基準一覧

50 人	400 人
100 人	500 人
150 人	750 人
200 人	1,000 人
300 人	1,500 人

出所：中小企業庁規制案制定事前通知（2004 年 3 月 19 日）¹⁵

1.2 米国企業の形態

米国における企業の形態は、州によってその基準が異なるものの、一般的に個人事業主（Sole Proprietorships）、パートナーシップ（合名会社（General Partnerships）、合資会社（Limited Partnerships）、有限責任会社（limited liability company = LLC））、法人（Business Corporations）の 3 種類に分類される。以下に、米国における一般的な基準をまとめる。

（1）個人事業主（Sole Proprietorships）

「個人事業主」は、個人により起業、所有、経営されている企業であり、個人が起業する場合に最も一般的かつ容易な形態として好まれている。「個人事業主」の場合、多額の開業資金がなくても起業できること、廃業が容易であること、個人の意思に沿った企業経営ができること、企業の収益は個人所得として税務申告できることなどの利点がある。

一方、「個人事業主」は、企業が抱える債務の全額と法的責任を取るという意味では無限責任を負う。「個人事業主」が失敗し、多額の負債を抱え、返済できない事態が発生した場合、「個人事業主」は破産を申請して法的に個人財産の保護を求めるケースが多い。さらに、外部からの資金調達面において、「個人事業主」は多額の資金を外部から容易に

¹⁴ <http://www.sba.gov/size/restructurePR.pdf>

¹⁵ <http://www.sba.gov/size/restructurePR.pdf>

確保することは難しいとされている。例えば銀行では、「個人事業主」に融資する場合、通常、保証人をたてることを条件にしている。

「個人事業主」は、フリーランス・ライター、会計士、建築家、弁護士などの専門的職業の場合が多い。ある程度の規模で事業を展開し、法的リスクも増大した場合、「個人事業主」形態は適していない。例えば、酒店で未成年者だとは知らずにタバコ・酒類を販売しその未成年者が事故などを起こした場合や、建設業者が建設現場で他人に怪我を負わせた場合などの法的責任を個人で取ることは難しい。このことから一般に、事業規模が大きくなり法的責任やその他のリスクが大きくなると、「個人事業主」を法人化するケースが多く見られる。

(2) パートナーシップ (Partnerships)

「パートナーシップ」は、基本的に二人以上の個人が共同経営者となり、事業の経営責任を分け合う企業形態で、「個人事業主」同様、「パートナーシップ」の形成は比較的容易である。パートナーシップの種類には、「合名会社 (General Partnerships)」、「合資会社 (Limited Partnerships)」、「有限責任会社 (limited liability company = LLC)」がある。

- 「合名会社」：2人以上のパートナーで設立され、収益を個人の所得として納税申告する。各パートナーは借入金や損失に関して無限責任を負う。
- 「合資会社」：1人以上の無限責任者と1人以上の有限責任者で設立される。通常、投資家などは出資額の範囲内で責任をとる有限責任者となるが、実際の経営には参加しない。
- 「有限責任会社」：1990年代新しくできたパートナーシップの形態。基本的には各パートナーによるそれぞれの責任は無限に負うが、他のパートナーの責任は負わない。医者、会計士、弁護士などが数名でサービスを提供する場合に用いられる場合が多い。

(3) 法人 (Business Corporations)

「法人」は、「個人事業主」と異なり、企業の対外債務や訴訟に対する経営者の個人的責任が限定されている。米国は、訴訟社会と言われているように、事業活動には多大な法的リスクが伴う。そのため経営者は、「法人」を設置することで、さまざまな法的リスクから自己を保護することが可能となる。その意味では、「法人」は、経営者を法的責任から守るシェル(殻)の役割を果たしているといえる。また、資金調達面においても、「法人」の場合、「個人事業主」や「パートナーシップ」と異なり、事業規模が大きいことや

財務管理が適切に行われていることなどの理由により銀行からの融資も受けやすく、保証人などは不要の場合が多い。

「法人」は「S 法人 (S Corporation)」と「C 法人 (C Corporation)」に大別される。「S 法人」は、税制上「個人事業主」や「パートナーシップ」と似た取り扱いを受け、株主の個人所得のみが課税される。一方の「C 法人」は、会社の所有者や株主に課税される所得税とは別に連邦法人税の支払いを義務付けられている。

企業形態別の事業所数の推移をみると、各形態の事業所数はここ 10 年ほぼ一貫して増加している。近年は個人事業主の割合は低下する一方、パートナーシップの割合が増加している (表 4)。

表 4 米国の企業形態別事業所数 (1992 年 ~ 2002 年)

(単位：千社)

年	個人事業主		パートナーシップ		法人		総数	
	事業所数	総数に占める割合	事業所数	総数に占める割合	事業所数	総数に占める割合	事業所数	総数に占める割合
2002	18,926	71.6%	2,242	8.5%	5,267	19.9%	26,434	100.0%
2001	18,338	71.6%	2,132	8.3%	5,136	20.1%	25,606	100.0%
2000	17,905	71.6%	2,058	8.2%	5,045	20.2%	25,008	100.0%
1999	17,576	71.9%	1,937	7.9%	4,936	20.2%	24,448	100.0%
1998	17,409	72.2%	1,855	7.7%	4,849	20.1%	24,113	100.0%
1997	17,177	72.6%	1,759	7.4%	4,710	19.9%	23,645	100.0%
1996	16,955	73.0%	1,654	7.1%	4,631	19.9%	23,241	100.0%
1995	16,424	73.1%	1,581	7.0%	4,474	19.9%	22,479	100.0%
1994	16,154	73.5%	1,494	6.8%	4,342	19.7%	21,990	100.0%
1993	15,848	74.5%	1,468	6.9%	3,965	18.6%	21,280	100.0%
1992	15,495	74.3%	1,485	7.1%	3,869	18.6%	20,849	100.0%

出所：財務省内国歳入庁¹⁶

1.3 米国における中小企業の位置づけ

(1) 米国の企業総数に占める中小企業の割合

以下は、米国の企業総数を従業員規模別に分けたものである (表 5)。米国では「従業員を雇用しない個人事業主 (self-employed, sole proprietorship, firms without employees, non-employers などの名称で呼ばれる)」と「従業員を雇用する企業 (employer firms)」に分けて集計している。

¹⁶ <http://www.irs.gov/taxstats/article/0,,id=115033,00.html>

中小企業庁施策広報局によると、「個人事業主」は年々増加し、2002年（最新データ）では、約1,765万人存在する。また、「企業（employer firms）」は約570万社であり、「個人事業主」と合わせるとおよそ2,330万社である。

米国の企業（employer firms）のうち、中小企業（従業員500人未満）は568万社で、99.7%が中小企業であることがわかる。また、中小企業でも従業員が20万人未満の企業は509万社で、89.3%を占めている。米国企業総数に占める中小企業の割合は1992年から2002年まで概ね99.7%で大きな変化はない。

表5 米国の従業員規模別企業数（1992年～2002年）

年	個人事業主 (non-employers)	企業(employer firms)					
		総数 (社)	従業員数別企業数 (社)			企業総数 に占める割合 (%)	
			20人未満	500人未満	500人以上	20人未満	500人未満
2002	17,646,062	5,697,759	5,090,331	5,680,914	16,845	89.33%	99.70%
2001	16,979,498	5,657,774	5,036,845	5,640,407	17,367	89.03%	99.69%
2000	16,529,955	5,652,544	5,035,029	5,635,391	17,153	89.08%	99.70%
1999	16,152,604	5,607,743	5,007,808	5,591,003	16,740	89.30%	99.70%
1998	15,708,727	5,579,177	4,988,367	5,562,799	16,378	89.41%	99.71%
1997	15,439,609	5,541,918	4,958,641	5,525,839	16,079	89.48%	99.71%
1996	N.A.	5,478,047	4,909,983	5,462,431	15,616	89.63%	99.71%
1995	N.A.	5,369,068	4,807,533	5,353,624	15,444	89.54%	99.71%
1994	N.A.	5,276,964	4,736,317	5,261,967	14,997	89.75%	99.72%
1993	N.A.	5,193,642	4,661,601	5,179,013	14,629	89.76%	99.72%
1992	14,325,000	5,095,356	4,572,994	5,081,234	14,122	89.75%	99.72%

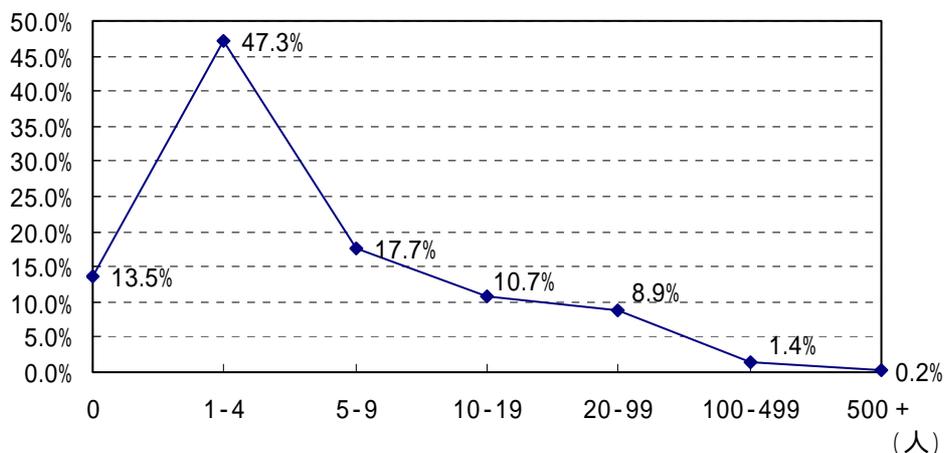
出所：中小企業庁施策広報局¹⁷

(2) 米国企業（employer firms）の従業員規模別分布（2002年）

以下は、2002年の米国企業の割合を従業員規模別に表したものである（表6）。これによると、従業員1～4人の企業が47.3%と最も大きな割合を占めていることがわかる。

¹⁷ http://www.sba.gov/advo/stats/us_tot.pdf (p.1)

表6 米国企業の従業員規模別分布（2002年）



出所：中小企業庁施策広報局¹⁸

(3) 米国企業（employer firms）の雇用者総数に占める中小企業の割合

以下は、米国企業の雇用者総数を従業員規模別に表したのである（表7）。これによると、雇用者総数に占める中小企業の割合は1992年以降減少傾向を示しているものの、概ね50%以上となっている。

表7 米国企業の従業員規模別雇用者数（1992年～2002年）

年	雇用者総数 (人)	従業員規模別雇用者数 (人)			雇用者総数に占める 割合 (%)	
		20人未満	500人未満	500人以上	20人未満	500人未満
2002	112,400,654	20,583,371	56,366,292	56,034,362	18.31%	50.14%
2001	115,061,184	20,602,635	57,383,449	57,677,735	17.91%	49.87%
2000	114,064,976	20,587,385	57,124,044	56,940,932	18.05%	50.08%
1999	110,705,661	20,388,287	55,729,092	54,976,569	18.42%	50.34%
1998	108,117,731	20,275,405	55,064,409	53,053,322	18.75%	50.93%
1997	105,229,123	20,118,816	54,545,370	50,683,753	19.12%	51.83%
1996	102,187,297	19,881,502	53,174,502	49,012,795	19.46%	52.04%
1995	100,314,946	19,569,861	52,652,510	47,662,436	19.51%	52.49%
1994	96,721,594	19,195,318	51,007,688	45,713,906	19.85%	52.74%
1993	94,773,913	19,070,191	50,316,063	44,457,850	20.12%	53.09%
1992	92,825,797	18,772,644	49,200,841	43,624,956	20.22%	53.00%

出所：中小企業庁施策広報局¹⁹

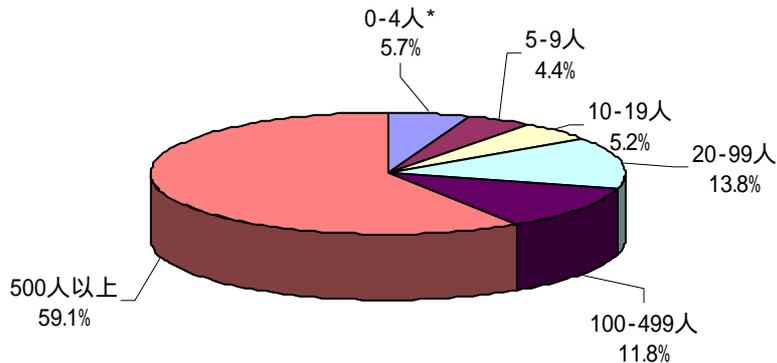
¹⁸ http://www.sba.gov/advo/stats/us_tot.pdf (p.1)

¹⁹ http://www.sba.gov/advo/stats/us_tot.pdf (p.1)

(4) 米国企業 (employer firms) の従業員規模別年間収入の内訳

以下は、米国企業の年間収入(Receipts)を従業員規模別に表した最新 (1997 年) データである (表 8)。これによると従業員 500 人以上の大企業が全収入 59.1%を占め、500 人未満の中小企業は 40.9%となっている。

表 8 米国企業の企業規模別従業員給与総額分布 (1997 年)



*注 1. 従業員数は 3 月に測定。そのため企業によっては従業員がゼロの場合もある。3 月以降に創業し、翌年 3 月前に閉鎖する企業など、従業員ゼロであるが、年間で収入がある企業を含む。

出所：中小企業庁施策広報局²⁰

(5) 米国企業 (employer firms) の従業員規模別給与総額推移

以下は、米国企業の年間給与総額の推移を従業員規模別に表したものである (表 9)。これによると過去 10 年間、中小企業 (従業員数 500 人未満) の従業員給与総額の全体に占める割合は減少傾向にあり、2002 年の中小企業支給給与総額は全給与総額の約 45%である。

表 9 米国企業の従業員規模別給与総額推移 (1992 年 ~ 2002 年)

年	従業員給与総額 総計 (百万ドル)	従業員規模別給与総額 (百万ドル)					従業員規模別給与総額 割合 (%)	
		20 人 未満	20-99 人	100-499 人	500 人 未満 小計	500 人 以上	500 人未満	500 人以上
2002	3,943	617	623	535	1,777	2,166	45.06%	54.93%
2001	3,989	603	624	539	1,767	2,221	44.30%	55.68%
2000	3,879	591	608	527	1,727	2,152	44.52%	55.48%
1999	3,554	561	564	474	1,601	1,953	45.05%	54.95%
1998	3,309	535	531	446	1,512	1,796	45.69%	54.28%

²⁰http://www.sba.gov/advo/stats/us_tot.pdf (p.2)

年	従業員給与額総計 (百万ドル)	従業員規模別給与額 (百万ドル)					従業員規模別給与額 割合(%)	
		20人未満	20-99人	100-499人	500人未満 小計	500人以上	500人未満	500人以上
1997	3,047	503	494	418	1,416	1,631	46.47%	53.53%
1996	2,848	481	465	384	1,330	1,518	46.70%	53.30%
1995	2,665	454	437	361	1,252	1,413	46.98%	53.02%
1994	2,487	432	408	335	1,176	1,311	47.29%	52.71%
1993	2,363	415	385	316	1,116	1,246	47.23%	52.73%
1992	2,272	399	368	298	1,066	1,205	46.92%	53.04%

出所：中小企業庁施策広報局²¹

(6) 米国の業種別雇用者数

以下は、米国の産業を 13 業種に分け（農林水産業、鉱業、電力等、建設、製造、卸売、小売、運輸・倉庫、情報、金融・保険、不動産、サービス、その他）、業種別に雇用者数を表したデータ（2001 年）である（表 10）。これによると、農林水産業、建設、卸売、不動産などは中小企業型産業で、電力等、情報、金融・保険などは大企業型産業となっている。専門業、教育、ヘルスケア、芸術関係、ホテル・レストランなどを含むサービス業は、中小企業が大企業の雇用者数をわずかに上回っている。

表 10 米国の業種別雇用者数（2001 年）

業種	総数 (人)	業種別雇用者数（人）			各業種雇用者総数に占める割合（%）	
		20人未満	500人未満	500人以上	20人未満	500人未満
総数	115,061,184	20,602,635	57,383,449	57,667,735	17.91%	49.87%
農林水産業	183,476	86,736	163,864	19,612	47.27%	89.31%
鉱業	485,565	66,864	214,539	271,026	13.77%	44.18%
電力等	654,484	23,015	105,970	548,514	3.52%	16.19%
建設	6,491,994	2,445,277	5,527,298	964,696	37.67%	85.14%
製造	15,950,424	1,255,654	6,637,966	9,312,458	7.87%	41.62%
卸売	6,142,089	1,331,887	3,864,994	2,277,095	21.68%	62.93%
小売	14,890,289	2,913,484	6,462,404	8,427,885	19.57%	43.40%
運輸・倉庫	3,750,663	518,790	1,557,738	2,192,925	13.83%	41.53%
情報	3,754,698	270,180	994,997	2,759,701	7.20%	26.50%
金融・保険	6,248,400	701,387	1,941,013	4,307,387	11.23%	31.06%
不動産	2,013,673	694,852	1,380,907	632,766	34.51%	68.58%
サービス	53,383,087	10,197,182	28,368,983	24,989,114	19.10%	53.14%
その他	1,112,342	97,327	162,776	964,556	8.75%	14.63%

出所：中小企業庁施策広報局²²

²¹ http://www.sba.gov/advo/stats/us_tot.pdf (p.2)

1.4 米国経済における中小企業の貢献度

(1) 米国企業 (employer firms) の従業員規模別開業・廃業数

以下は、1992年から2002年²³にかけての開業、廃業数を従業員規模別に表したものである(表11)。これによると、2001年までの10年間は常に開業数が廃業数を上回っていたが、2002年には廃業数が上回っている。ただし、毎年約56万から60万の企業が開業、そのうち中小企業が99%以上を占めている。中小企業は、米国経済の牽引役として、大きな役割を果たしていることがうかがわれる。

表11 米国の従業員数別開業、廃業数(1992年~2002年)

期間	開業・廃業	総数 (企業数)	従業員数別開業・廃業数 (企業数)			開業・廃業数に 占める割合(%)	
			20人 未満	500人 未満	500人 以上	20人 未満	500人 未満
2001- 2002	開業数	569,750	541,516	568,280	1,470	95.0%	99.7%
	廃業数	586,890	557,133	586,535	355	94.9%	99.9%
	実質開業数	17,140	15,617	18,255	1,115	-	-
2000- 2001	開業数	585,140	558,037	584,837	303	95.4%	99.9%
	廃業数	553,291	523,960	552,839	452	94.7%	99.9%
	実質開業数	31,849	34,077	31,998	149	-	-
1999- 2000	開業数	574,300	548,030	574,023	277	95.4%	100.0%
	廃業数	542,831	514,242	542,374	457	94.7%	99.9%
	実質開業数	31,469	33,788	31,649	180	-	-
1998- 1999	開業数	579,609	554,288	579,287	322	95.6%	99.9%
	廃業数	544,487	514,293	544,040	447	94.5%	99.9%
	実質開業数	35,122	39,995	35,247	125	-	-
1997- 1998	開業数	589,982	564,804	589,706	276	95.7%	100.0%
	廃業数	540,601	511,567	540,112	489	94.6%	99.9%
	実質開業数	49,381	53,237	49,594	213	-	-
1996- 1997	開業数	590,644	564,197	590,335	309	95.5%	99.9%
	廃業数	530,003	500,014	529,481	522	94.3%	99.9%
	実質開業数	60,641	64,183	60,854	213	-	-
1995- 1996	開業数	597,792	572,442	597,503	289	95.8%	100.0%
	廃業数	512,402	485,509	512,024	378	94.8%	99.9%
	実質開業数	85,390	86,933	85,479	89	-	-
1994- 1995	開業数	594,369	568,896	594,119	250	95.7%	100.0%
	廃業数	497,246	472,441	496,874	372	95.0%	99.9%
	実質開業数	97,123	96,455	97,245	122	99.3%	-
1993- 1994	開業数	570,587	546,437	570,337	250	95.8%	100.0%
	廃業数	503,563	476,667	503,125	438	94.7%	99.9%
	実質開業数	67,024	69,770	67,212	188	-	-

²² http://www.sba.gov/advo/stats/us_tot_mi_n.pdf (p.3-4)

²³ 「2001-2002」は、2001年3月から2002年2月末を示す。

期間	開業・廃業	総数 (企業数)	従業員数別開業・廃業数 (企業数)			開業・廃業数に 占める割合(%)	
			20人 未満	500人 未満	500人 以上	20人 未満	500人 未満
1992- 1993	開業数	564,504	539,601	564,093	411	95.6%	99.9%
	廃業数	492,651	466,550	492,266	385	94.7%	99.9%
	実質開業数	71,853	73,051	71,827	26	-	100.0%

出所：中小企業庁施策広報局²⁴

(2) 米国企業 (employer firms) の従業員規模別実質雇用の推移

以下は、1992年から2002年における新規雇用数を従業員規模別に表したものである(表12)。これによると、開業企業による新規雇用は中小企業が圧倒的に多く、概ね9割以上を占めている。一方、既存企業の拡張による新規雇用は大企業と中小企業の約半分ずつ占めている。

表12 米国の開業・廃業別及び既存企業の拡張・縮小別雇用者数推移(1992年～2002年)

期間	開業・廃業 既存企業の 拡張・縮小	総数 (人)	統計初年度の従業員規模でみた場合 の雇用者数(人)			開業・廃業数 及び拡張・縮 小に占める 割合(%)	
			20人未満	500人未満	500人以上	20人 未満	500人 未満
2001- 2002	開業企業	3,336,930	1,748,097	3,033,734	336,196	51.9%	90.0%
	廃業企業	3,660,161	1,755,255	3,256,851	403,310	48.0%	89.0%
	既存企業の拡張	15,385,726	3,149,876	7,587,961	7,797,765	20.5%	49.3%
	既存企業の縮小	17,756,053	2,289,644	7,794,376	9,961,677	12.9%	43.9%
	実質雇用者数	2,660,558	853,074	429,532	2,231,026	-	-
2000- 2001	開業企業	3,418,369	1,821,298	3,108,501	309,868	53.3%	90.9%
	廃業企業	3,261,621	1,700,677	3,049,714	211,907	52.1%	93.5%
	既存企業の拡張	14,939,658	3,065,106	7,033,084	7,906,574	20.5%	47.1%
	既存企業の縮小	14,096,436	2,074,544	5,940,996	8,155,440	14.7%	42.1%
	実質雇用者数	999,970	1,111,183	1,150,875	150,905	-	-
1999- 2000	開業数	3,228,804	1,792,946	3,031,079	197,725	55.5%	93.9%
	廃業数	3,176,609	1,653,694	2,946,120	230,489	52.1%	92.7%
	既存企業の拡張	15,857,582	3,378,838	7,744,430	8,113,152	21.3%	48.8%
	既存企業の縮小	12,550,358	1,924,624	5,323,677	7,226,681	15.3%	42.4%
	実質雇用者数	3,359,419	1,593,466	2,505,712	853,707	47.4%	74.6%
1998- 1999	開業数	3,247,335	1,763,823	3,011,400	235,935	54.3%	92.7%
	廃業数	3,267,136	1,676,282	3,052,630	214,506	51.3%	93.4%
	既存企業の拡張	14,843,903	3,245,218	7,266,399	7,577,504	21.9%	49.0%
	既存企業の縮小	12,236,364	1,969,501	5,482,142	6,754,222	16.1%	44.8%

²⁴ http://www.sba.gov/advo/research/dyn_b_d8902.pdf (p.1)

期間	開業・廃業 既存企業の 拡張・縮小	総数 (人)	統計初年度の従業員規模でみた場合 の雇用者数(人)			開業・廃業数 及び拡張・縮 小に占める 割合(%)	
			20人未満	500人未満	500人以上	20人 未満	500人 未満
	実質雇用者数	2,587,738	1,363,258	1,743,027	844,711	52.7%	67.4%
1997- 1998	開業数	3,205,451	1,812,103	3,002,401	203,050	56.5%	93.7%
	廃業数	3,233,412	1,661,544	2,991,722	241,690	51.4%	92.5%
	既存企業の拡張	14,885,560	3,238,047	7,471,622	7,413,938	21.8%	50.2%
	既存企業の縮小	12,044,422	2,002,313	5,747,725	6,296,697	16.6%	47.7%
	実質雇用者数	2,813,177	1,386,293	1,734,576	1,078,601	49.3%	61.7%
1996- 1997	開業数	3,227,556	1,813,539	3,029,666	197,890	56.2%	93.9%
	廃業数	3,274,604	1,620,797	2,960,814	313,790	49.5%	90.4%
	既存企業の拡張	16,243,424	3,400,037	8,628,839	7,614,585	20.9%	53.1%
	既存企業の縮小	13,092,093	2,035,083	6,343,489	6,748,604	15.5%	48.5%
	実質雇用者数	3,104,283	1,557,696	2,354,202	750,081	50.2%	75.8%
1995- 1996	開業数	3,255,676	1,844,516	3,055,596	200,080	56.7%	93.9%
	廃業数	3,099,589	1,559,598	2,808,493	291,096	50.3%	90.6%
	既存企業の拡張	12,937,389	3,122,066	6,725,135	6,212,254	24.1%	52.0%
	既存企業の縮小	11,226,231	1,971,531	5,512,726	5,713,505	17.6%	49.1%
	実質雇用者数	1,867,245	1,435,453	1,459,512	407,733	76.9%	78.2%
1994- 1995	開業数	3,322,001	1,836,153	3,049,456	272,545	55.3%	91.8%
	廃業数	2,822,627	1,516,552	2,633,587	189,040	53.7%	93.3%
	既存企業の拡張	13,034,649	3,235,940	7,197,705	5,836,944	24.8%	55.2%
	既存企業の縮小	9,942,456	1,877,758	5,000,269	4,942,187	18.9%	50.3%
	実質雇用者数	3,591,567	1,677,783	2,613,305	978,262	46.7%	72.8%
1993- 1994	開業数	3,105,753	1,760,322	2,889,507	216,246	56.7%	93.0%
	廃業数	3,077,307	1,549,072	2,800,933	276,374	50.3%	91.0%
	既存企業の拡張	12,366,436	3,139,825	6,905,182	5,461,254	25.4%	55.8%
	既存企業の縮小	10,450,422	2,039,535	5,400,406	5,050,016	19.5%	51.7%
	実質雇用者数	1,944,460	1,311,540	1,593,350	351,110	67.5%	81.9%
1992- 1993	開業数	3,438,106	1,750,662	3,053,765	384,341	50.9%	88.8%
	廃業数	2,906,260	1,515,896	2,697,656	208,604	52.2%	92.8%
	既存企業の拡張	12,157,943	3,206,101	6,817,835	5,340,108	26.4%	56.1%
	既存企業の縮小	10,741,536	1,965,039	5,386,708	5,354,828	18.3%	50.1%
	実質雇用者数	1,948,253	1,475,828	1,787,236	161,017	75.8%	91.7%

出所：中小企業庁施策広報局²⁵

(3) 米国企業 (employer firms) の業種別実質新規雇用者数

以下は、2000年から2001年²⁶に新に創出された実質雇用者数を、業種別、従業員規模別に表したものである(表13)。これによると、500人未満の中小企業が115万人の雇用を

²⁵ http://www.sba.gov/advo/research/dyn_b_d8902.pdf (p.2)

創出する一方、500人以上の大企業における雇用は、15万人ほど減少した。業種別で見ると、中小企業の雇用創出は、サービス業において見られ、大企業は、小売、情報、金融・保険における雇用創出の大きなシェアを占めた。

表 13 米国企業の業種別実質新規雇用創出数（2000年～2001年）

業種	総数 (人)	従業員規模別業種別雇用者数 (人)			業種別雇用者総数 に占める割合(%)		
		20人未満	500人未満	500人以上	20人 未満	500人 未満	500人 以上
総数	999,970	62,253	1,150,875	150,905	6%	115%	-
農林水産業	299	1,091	1,816	2,115	-	-	-
鉱業	26,188	3,277	15,163	11,025	12%	57%	42%
電力等	3,459	112	1,973	5,432	-	-	-
建設	73,835	13,066	42,214	31,621	-	57%	42%
製造	529,205	4,017	152,683	376,522	-	-	-%
卸売	28,057	2,919	17,377	10,680	-	61%	38%
小売	39,819	21,078	9,920	29,899	-	24%	75%
運輸・倉庫	44,756	533	13,367	58,123	-	-	-
情報	185,989	7,800	56,447	129,542	4%	30%	69%
金融・保険	290,382	5,318	69,072	221,310	1%	23%	76%
不動産	65,641	1,029	30,705	34,936	-	46%	53%
サービス	857,616	91,145	1,035,342	177,726	-	-	-
その他	10,162	2,508	10,162	0	-	100%	-

出所：中小企業庁施策広報局²⁷

²⁶ 2000年3月1日から2001年2月末の期間を指す。

²⁷ http://www.sba.gov/advo/stats/dyn_us01.pdf (P.9)

第2章 ブッシュ政権における中小企業政策

ブッシュ政権における中小企業政策は、保護主義色の強かったクリントン政権時代と比較すると、「プロ・ビジネス（Pro-business）」の姿勢、すなわち減税や規制緩和により中小企業の競争力を高めることを主眼にしていると特徴付けられる。本章では、ブッシュ政権が第一期中に掲げ、現在も引き継がれている中小企業政策「大統領中小企業アジェンダ」と、第二期目に入り発表された 2006 年度大統領予算を取り上げ、ブッシュ政権における中小企業政策の概要を把握する。

2.1 大統領中小企業アジェンダ

ブッシュ大統領は第一期目の 2002 年 3 月 19 日、ブッシュ政権の中小企業政策として「大統領中小企業アジェンダ（The President's Small Business Agenda：以下中小企業アジェンダ）」²⁸を発表した²⁹。この中小企業アジェンダの発表においてブッシュ大統領は、「中小企業はイノベーション³⁰を創出するという点において米国経済の中心である」³¹とし、またこれら中小企業が「米国の労働者の半数を雇用し、新規雇用数の 3 分の 2 を占めている」³²と述べて、米国経済における中小企業の重要性を強調した。一方で、ブッシュ政権は「政府の役割は富を創出するのではなく、起業家が繁栄する環境を作ること」³³であると明言し、中小企業政策は「全米の 2,500 万社の中小企業を支援するための減税と、明確で理に適った規制の策定」³⁴にとどまる姿勢を見せている。

このような、市場競争を促すことで起業を促進することを目指したブッシュ政権の中小企業アジェンダの骨子は、以下の 5 つのイニシアチブで構成されている。

²⁸ 大統領中小企業アジェンダ（The President's Small Business Agenda）：

<http://www.whitehouse.gov/infocus/smallbusiness/agenda.html>

²⁹ ブッシュ大統領の中小企業アジェンダは、2002 年 3 月 19 日にワシントン DC で開催された「21 世紀の女性起業家サミット（Women Entrepreneurship in the 21st Century Summit）」におけるスピーチで初めて発表された。ホワイトハウスプレスリリース、2002 年 3 月 19 日：

<http://www.whitehouse.gov/news/releases/2002/03/20020319-2.html>

尚、この中小企業アジェンダは大統領の政策指針であって、実際にここで示された政策案の実施には議会の承認が必要である。

³⁰ イノベーション（Innovation）：新しいものを生み出す力。

³¹ “Small businesses are the heart of the American economy because they drive innovation.”:

<http://www.whitehouse.gov/infocus/smallbusiness/agenda.html>

³² “These dynamic companies also drive the job creation process. In fact, small and young companies create two thirds of the net new jobs in our economy, and they employ half of all private-sector workers.”: <http://www.whitehouse.gov/infocus/smallbusiness/agenda.html>

³³ “The role of government is not to create wealth, but to create an environment where entrepreneurs can flourish.”: <http://www.whitehouse.gov/infocus/smallbusiness/agenda.html>

³⁴ “The President believes that low taxes and clear, sensible regulations are essential to helping all 25 million small businesses in America.”:

<http://www.whitehouse.gov/infocus/smallbusiness/agenda.html>

表 14 ブッシュ大統領中小企業アジェンダにおける 5 つのイニシアチブ

(1)	新たな優遇税制措置による新規雇用の創出 <i>New Tax Incentives for Job-Creating Investments</i>
(2)	従業員のための健康保険制度の改善 <i>More Power to Provide Health Care for Uninsured Employees, and Better Health Care Options for Employees</i>
(3)	規制緩和と規制プロセスへの参画 <i>Tear Down Regulatory Barriers to Job Creation and Give Small Business Owners a Voice in the Complex and Confusing Federal Regulatory Process</i>
(4)	連邦政府調達市場の開放 <i>Save Taxpayers Dollars by Ensuring Full and Open Competition to Government Contracts</i>
(5)	連邦政府情報へのアクセスの提供 <i>Provide Small Businesses with the Information They Need to Succeed</i>

出所：中小企業アジェンダ³⁵を基に作成

以下に、これら 5 つのイニシアチブの具体的な内容を取り上げる。

(1) イニシアチブ 1：新たな優遇税制措置による新規雇用の創出³⁶

現行の税制は、起業が成功し大きな利益を上げている中小企業により多く課税し、キャッシュフローを減少させている。イノベーションを続けるため、新しいアイデア、雇用や富を生み出す中小企業に対し、連邦政府は可能な限りの支援を行う必要があることから、以下の減税案を推進する。

新規投資に対する税控除額の増加

現行では、20 万ドルまでの新規投資額のうち、2 万 5,000 ドルは減価償却でなく初年度に費用として一括計上できるシステムとなっている。今回、対象となる新規投資額を 32 万 5,000 ドルに引上げ、初年度の費用一括計上額も 4 万ドルに引き上げる。これによる減税額は 10 年間で 70 億ドルを予定している。

³⁵ <http://www.whitehouse.gov/infocus/smallbusiness/agenda.html>

³⁶ <http://www.whitehouse.gov/infocus/smallbusiness/agenda.html>

会計原則の変更による納税作業の簡素化

年間売上高 1,000 万ドル未満のサービス業については、現行の発生主義会計ではなく現金主義会計を採用できるようにする。これにより、数十万の中小企業の事務処理作業を軽減することができる。

相続税の廃止

相続税の廃止を提言し、家族経営の自営業者に対する税負担を軽減する。減税額は 10 年間で 1,040 億ドル規模を予定している。

(2) イニシアチブ 2 : 健康保険制度の改善³⁷

健康保険制度、年金制度に係る費用が増加しており、中小企業の経営を圧迫している。中小企業における従業員の健康面の安全を確保するためにも、以下の措置を提案する。

業界団体による健康保険制度「業界団体健康保険 (AHPs)」の認可

中小企業団体である全米独立企業連盟 (National Federation of Independent Business : NFIB) などが、会員である中小企業に健康保険を提供する業界団体健康保険 (Association Health Plans : AHPs) を提案する。この計画により、中小企業は大企業と同様規模の健康保険会社の保険プランに加入することができる。また、全米規模で同保険を標準化することで、事務費用の削減や効率化を期待できる。

医療預金口座 (MSAs) の改革

医療預金口座 (Medical Savings Accounts : MSAs) は、非課税の預金口座と自己負担の健康保険を組み合わせたもので、健康保険に加入していない中小企業が健康保険に加入することを目指した仕組みである。ブッシュ大統領の中小企業アジェンダでは、現行の医療預金口座の制約を低減し、同口座をより利用しやすくする。具体的には、全米の医療預金口座数の上限制約を廃止し、個人加入プランの自己負担額を 1,650 ドルから 1,000 ドル、家族加入プランの自己負担額を 3,300 ドルから 2,000 ドルに引き下げる。これにより中小企業の負担額は 10 年間で 60 億ドル節減される予定である。

³⁷ <http://www.whitehouse.gov/infocus/smallbusiness/healthcare.html>

(3) イニシアチブ 3：規制緩和と規制プロセスへの参画³⁸

連邦政府規制が複雑なことから、中小企業の規制対応費用は大企業と比較して従業員一人当たり 60%多い、平均 7,000 ドルの費用がかかっていると試算されている。このため、次の対策を提案する。

中小企業庁施策広報局の権限強化

各省庁が新規制案を行政管理予算局（Office of Management and Budget：OMB）に提出する際、同新規制案による中小企業への影響を検証し、中小企業庁施策広報局に提出することを大統領令（Executive Order）で義務付ける。施策広報局は、行政管理予算局の情報規制対応室（Office of Information and Regulatory Affairs：OIRA）と共同で他の連邦政府省庁が対応しているかを監視し、新規制案が中小企業に影響を及ぼすと判断された場合は同案を差戻すこととする。

行政管理予算局情報規制対応室と中小企業庁施策広報局の協力体制の強化

各省庁の規制立案の際に中小企業への影響を検討するよう、行政管理予算局情報対応室と中小企業庁施策広報局の協力体制を強化する。

中小企業の当座預金の利息支払い

大恐慌時代からの法律により、中小企業の当座預金には利息がつかないが、これを改め、銀行に対して中小企業に利息を支払うよう求める。

規制改善に中小企業の意見を反映

行政管理予算局長は、現行の連邦政府規制、書類義務、指導文書に対する意見を中小企業から求める。

規制柔軟性法の強化

「規制柔軟性法（Regulatory Flexibility Act）」は、連邦省庁が新しい規制案を提出した場合、規制案が中小企業に及ぼす影響を評価・分析することを求めているが、この規定をさらに強化する。

(4) イニシアチブ 4：連邦政府調達市場の開放³⁹

連邦政府調達で中小企業を排除しないよう、以下を提案する。

³⁸ <http://www.whitehouse.gov/infocus/smallbusiness/regulatory.html>

³⁹ <http://www.whitehouse.gov/infocus/smallbusiness/taxpayer.html>

連邦政府調達がすべての中小企業に開かれていることを保証

行政管理予算局長は、各連邦省庁の調達手続きがオープンな競争入札手続きを経ているかを検証するとともに、中小企業経営者から調達に関する相談を受け付ける。

調達案件の不必要なバンドリング化の廃止

中小企業が不利になるような調達のバンドリング化⁴⁰を避けるために、バンドリングを中止するための連邦政府戦略を行政管理予算局長が策定する。

調達関連の上訴手続きの簡素化

現在、政府調達関連の訴訟において、中小企業は8つの上訴委員会（Board of Contract Appeals）⁴¹のそれぞれ異なる手続きに対応する必要がある。これら上訴手続きの簡素化を目指し、8つの上訴委員会の手続きを一本化する。

(5) イニシアチブ5：連邦政府情報へのアクセスを提供⁴²

中小企業の成功に必要な連邦政府関係の情報を、以下のようなツールを利用して提供する。

- ・ ビジネス法ウェブサイト（www.businesslaw.gov）：連邦政府、州政府の規制に対する理解を深めるためのサイト。中小企業庁と商務省が管理。
- ・ 労働法ウェブサイト（www.dol.gov/elaws）：労働省が運営する、中小企業の経営者を対象にした労働法準拠の支援を提供するサイト。相談なども受け付けている。
- ・ 中小企業庁施策広報局ウェブサイト（www.sba.gov/advo）：中小企業に関連する規制への対応を支援するサイト。
- ・ 輸出支援ウェブサイト（www.export.gov）：商務省管轄のサイトで、中小企業の海外輸出に対する支援として、市場参入・輸出に関する相談や契約先の検索サービスその他、市場調査、海外見本市、市場アクセスなどの情報を提供している。

⁴⁰ 調達案件のバンドリング化：中小企業が参加できる規模の小さな調達案件を複数束ね、一つの大きな案件として入札する仕組み。調達案件が大きくなることで中小企業の調達競争への参入機会が妨害され、大企業のみが入札できるようになることから中小企業にとって不利になる。

⁴¹ 上訴委員会は、復員軍人省（Department of Veterans Affairs）、住宅・都市開発省（Department of Housing and Urban Development）、農務省（Department of Agriculture）、労働省（Department of Labor）、陸軍（Armed Services）、調達庁（General Services Administration）、米国政府印刷局（U.S. Government Printing Office）、メリーランド州の8つ。

⁴² <http://www.whitehouse.gov/infocus/smallbusiness/information.html>

2.2 2006 年度大統領予算案

ブッシュ政権は 2005 年 2 月 7 日、2006 年度大統領予算案（2005 年 10 月～2006 年 9 月対象）を発表した。以下に、同庁の 2004 年度実績と 2005 年度見通し、2006 年度要求額の概要と、2006 年度予算要求に対する上下院の委員会の反応についてまとめる。

（1） 中小企業庁の 2004 年度実績および 2006 年度要求額

中小企業庁の 2004 年度実績のうち特筆されるのが、信用保証・金融支援プログラムの拡大である。同庁の 2004 年度における信用保証額は過去最大となり、2001 年の保証額の 2 倍以上に相当する 210 億ドルに達した⁴³。さらに、2006 年度の同プログラム保証額の予算要求額は 250 億ドルにまで拡大している⁴⁴。

中小企業庁全体の 2006 年度要求額は 5 億 9,299 万ドルで、2005 年度見通し額の 6 億 1,124 万ドルに比べ 3%減、2004 年度実績額の 7 億 8,620 万ドルに比べ約 25%減となった。以下は、中小企業庁の 2006 年度予算要求額の一覧（表 15）である。

表 15 中小企業庁の 2004 年度実績/2005 年度見通し/2006 年度予算要求額

（金額単位：千ドル）

	2004 年度 実績	2005 年度 見通し	2006 年度 要求額	2005 年度比 増減
給与・経費				
予算要求	371,650	362,335	307,159	55,176
追加予算	497	0	0	0
信用保証・金融支援プログラム				
管理費	128,000	126,653	129,000	2,347
ローン補助金	81,042	1,455	0	1,455
災害管理				
予算要求	114,363	113,159	56,000	57,159
別口座からの振替	30,000	0	0	0
災害支援ローン・プログラム				
予算要求	56,188	0	83,335	83,335
監査費用	13,000	13,014	14,500	1,486
保証書プログラム ⁴⁵	0	2,900	3,000	100
廃止予算	8,042	8,277	0	8,277
小計	786,201	611,239	592,994	18,245
ハリケーン災害への追加支出				
管理費	0	428,000	0	428,000
ローン・プログラム補助金	0	501,000	0	501,000

⁴³ 中小企業庁 2006 年度大統領予算案：<http://www.sba.gov/02-07-05FY06SBABudget.pdf>（P.1）

⁴⁴ 信用保証・金融支援プログラムの保証額の実績と 2006 年度予算要求額は本報告書第 3 章参照。

⁴⁵ 保証書プログラム（Surety Bond Guarantee）：中小企業が連邦政府調達などで建設業務を受注した際に、中小企業の保証書を発行するサービス。出所：中小企業庁保証室ウェブサイト、<http://www.sba.gov/osg/>

	2004年度 実績	2005年度 見通し	2006年度 要求額	2005年度比 増減
小計	0	929,000	0	929,000
合計	786,201	1,540,239	592,994	947,245

出所：中小企業庁 2006 年度大統領予算案⁴⁶を基に作成

(2) 2006 年度大統領予算案に対する議会の反応

2006 年度大統領予算案に対する連邦議会の反応は、補助金の廃止が提案されたマイクロローン・プログラム（表 16）及び中小企業投資会社プログラムの債券保証による投資の仕組みに集中している。一方で、中小企業庁の次官補（associate deputy administrator）のロナルド・ビュー氏（Ronald Bew）はマイクロローン・プログラムへの補助金を廃止する理由として、同プログラムは「運営費用が非常に高いため、資金リソースを他のプログラムにまわすこととした」と述べ、マイクロローン・プログラムが「役に立っていない訳ではない」と弁明している⁴⁷。以下に、上下院の共和党・民主党委員における予算案への反応をまとめる。

表 16 2006 年度大統領予算案にみる信用保証・金融支援プログラム補助金要求額

（金額単位：千ドル）

信用保証プログラム	2004年度 実績	2005年度 予測	2006年度 要求額	2005年度 /2006年度 増減
7 (a)ローン保証	100,526	0	0	0
7 (a)ローン（STAR） ⁴⁸	94	95	0	95
7 (a)ローン （防衛ローン・技術支援プログラム）	0	0	0	0
公認開発公社（504 ローン）	0	0	0	0
新市場ベンチャー・キャピタル・ プログラム ⁴⁹	0	506	0	506
中小企業投資会社（参加証券）	0	0	0	0
中小企業投資会社（債券保証）	0	0	0	0
信用保証プログラム合計	100,620	601	0	601

⁴⁶ <http://www.sba.gov/02-07-05FY06SBABudget.pdf>（p.13）

⁴⁷ タイムス・ユニオン紙（The Times Union）、2005 年 2 月 25 日。

⁴⁸ 7 (a)ローン・プログラムの STAR（Supplementary Terrorist Activity Relief）は、2001 年 9 月 11 日の同時多発テロの被害を受けた中小企業に対して新たに融資する金融機関に対し、手数料を軽減する時限的プログラム。2003 年 1 月までに申請した金融機関が対象となる。

⁴⁹ 貧困地域の中小企業に限定して、公的セクターと民間セクターが共同で投資するプログラム：
<http://www.sba.gov/INV/venture.html>

金融支援プログラム	2004年度 実績	2005年度 予測	2006年度 要求額	2005年度 /2006年度 増減
マイクロ・ローン（融資）	2,183	1,565	0	1,565
災害支援ローン	78,587	510,469	118,635	391,834
金融支援プログラム合計	80,770	512,034	118,635	393,399

出所：中小企業庁 2006 年度大統領予算案⁵⁰を基に作成

上院中小企業・起業家委員会（共和党）の反応

上院中小企業・起業家委員会（Senate Committee on Small Business and Entrepreneurship）⁵¹のオリンピア・スノウ委員長（Olympia Snowe、メイン州選出）は、ブッシュ政権の 2006 年度中小企業庁予算案について「中小企業庁の重要なプログラムの予算を他の省庁のプログラムよりもカットしている」として、落胆の意を表している。同委員長はまた、「中小企業庁運営のプログラムは、雇用を創出し経済の活性化に寄与しており、非常に投資利益率（ROI）が高い」にもかかわらず、2006 年度の予算が削減された場合「米国経済の活性化が危機に直面する」として、ブッシュ大統領予算案を強く批判している。

また、同委員会共和党スタッフの間では、今後も財政支出の削減に伴い中小企業庁の予算が削減されるとみている⁵²。このような予算や補助金の縮小で、業績や返済力の低い企業の資金調達は若干ではあるが低下する可能性も示唆されており、従来であれば中小企業庁の信用保証・金融支援によって資金調達が可能であった中小企業でも、今後は自助努力が求められるケースが出てくることが予測されている。一方で、中小企業庁の予算は連邦政府予算全体の 0.03%の規模であるにもかかわらず、7(a)ローン保証プログラムの保証総額を増額するといった運営の効率性（efficiency）を向上させていることことから、同委員会は今後もこのような運営の効率化を中小企業庁に求めながら、中小企業を支援する方針である。

・ マイクロローン・プログラム

スノウ委員長は、2 年連続でプログラムの廃止が提案されたマイクロローン・プログラムについて、「運営費が比較的安いながらも起業や中小企業の成長を支援している」重要なプログラムであるとして、同プログラムの継続を要求している⁵³。同委員長によると、中小企業庁の信用保証プログラムのうち、地方の中小企業によるプログラムの利用は全体

⁵⁰ <http://www.sba.gov/02-07-05FY06SBABudget.pdf> (P.19)

⁵¹ 上院中小企業・起業家委員会（Senate Committee on Small Business and Entrepreneurship）：
<http://sbc.senate.gov/>

⁵² 2005 年 3 月 3 日・4 日、上院中小企業・起業家委員会訪問によるヒアリング。対応者はグレゴリー・J・G・ワッハ（Gregory J.G. Wach）、ジャクリン・A・シエロジンスキー（Jacqueline A. Sierodzinski）共和党専門スタッフ。

⁵³ 上院中小企業・起業家委員会プレスリリース “Snow Critiques President’s SBA Budget; Applauds Call For Association Health Plans,” 2005 年 2 月 7 日：
<http://sbc.senate.gov/109press/2005/Presidents%20FY06%20Budget%20for%20SBA.htm>

の 5.7%にとどまっているが、マイクロローン・プログラムの利用に限ってみると 40%が地方の中小企業で利用されているという⁵⁴。上院中小企業・起業家委員会では、このように政策上必要性が認められるマイクロローン・プログラムに対して引き続き補助金を割当てることで、中小企業を支援していくという姿勢をみせている⁵⁵。

・ 7(a)ローン保証プログラム

マイクロローンの廃止に反対する上院共和党スタッフであるが、その一方で 7(a)ローン保証プログラムの補助金が削減された点については、冷静に傍観する姿勢がみられる⁵⁶。これは、7(a)ローン保証プログラム自体が無くなる訳ではなく、いわゆる利子の一部を賄う補助金が削減されたという点や、補助金の割合が 1%から、0.5%、0%と徐々に低減されているため中小企業に与える影響は大きくないという点が背景にある。なお、補助金削減の要因としては、連邦議会が補助金の効果に懐疑的であること、並びに好調な経済環境と低金利を反映して民間の金融機関による資金供給能力が十分であると判断されたことが考えられている。

・ 中小企業投資会社プログラム（参加証券）

中小企業投資会社プログラムのうち、参加証券による投資の仕組みが廃止される点について、上院中小企業・起業家委員会では「特に創業期の中小企業の資金調達に影響があるのではないか」との議論があがっている⁵⁷。中小企業投資会社プログラムは、現在は赤字プログラムであるが長期的に不採算というわけではなく、利益を確保した年もある。しかし、連邦議会は短期間での収益を重視してプログラムに対して 1 年間での黒字化を期待するが、中小企業への投資は長期的な視点が不可欠であり、短期間で結果を出すのは不可能である。このようなことから上院共和党スタッフの間では、今回の中小企業投資会社プログラムにおける参加証券による投資の仕組みを廃止する案は、財政支出削減のための弊害が出たものとの見方が強くなっている。

⁵⁴ ニューヨーク・タイムズ紙 (The New York Times)、2005 年 3 月 17 日。

⁵⁵ 2005 年 3 月 3 日・4 日、上院中小企業・起業家委員会訪問によるヒアリング。対応者はグレゴリー・J・G・ワツハ (Gregory J.G. Wach)、ジャクリン・A・シエロジンスキー (Jacqueline A. Sierodzinski) 共和党専門スタッフ。

⁵⁶ 同上。

⁵⁷ 2005 年 3 月 3 日・4 日、上院中小企業・起業家委員会訪問によるヒアリング。対応者はグレゴリー・J・G・ワツハ (Gregory J.G. Wach)、ジャクリン・A・シエロジンスキー (Jacqueline A. Sierodzinski) 共和党専門スタッフ。

上院中小企業・起業家委員会（民主党）の反応

上院中小企業・起業家委員会の筆頭委員（Ranking Member）であるジョン・ケリー上院議員（John Kerry、マサチューセッツ州選出）⁵⁸も、同委員会共和党メンバーと同様、中小企業庁の予算が（ブッシュ政権前の）2001年度の9億ドルから2006年度は5億9,300万ドルへと、他の連邦省庁と比較しても大きく予算を削減された点を強く批判している。同議員は「ブッシュ政権は中小企業が苦勞していると理解しているように振舞っているが、地方や低所得層、女性・マイノリティ所有企業、自営業といった中小企業への支援を何度も削減してきたことから、これらが単なる口先だけのものであることは明確である」とコメントしている⁵⁹。

また、上院中小企業・起業家委員会のスタッフも同様に、中小企業庁の予算が削減されてきていることに対して憂慮している。例えば、ニゲル・スティーブンス民主党専門スタッフ（Nigel Stephens）は、「中小企業庁の予算削減は同庁のみが主張しているもので、上院委員会では民主党、共和党ともに予算削減に反対の姿勢をとっている」⁶⁰と強調している。これについて同氏は、中小企業庁は大統領の意向に反対できないため予算削減についての反対意見を表明できないことが背景にあるとみている。同委員会では今後も予算の増額を要求していく方針であるという。

スティーブンス氏はまた、ブッシュ大統領による減税措置についても言及している。同氏によると、減税は短期的に見れば効果があるが長期的にみれば効果はなく、特に中小企業が税金を納めるのは企業が成長した最終段階であることから、中小企業に対してはその成長過程での長期的視野にたった支援が必要であると見ている。また、技術革新のほとんどは中小企業から起こっていることから、今後も技術支援プログラムへの予算の確保が必要としている⁶¹。

なお、上院中小企業・起業家委員会では2005年3月17日、スノウ委員長・ケリー筆頭委員の両名による中小企業庁予算の修正案が可決した。これによると、マイクロローン・プログラムの技術支援サービス予算に1,500万ドル、マイクロローン・プログラムの融資予算に200万ドルなどが新たに計上されている⁶²。

⁵⁸ ケリー上院議員は、2004年11月の大統領選における民主党選出の大統領候補。

⁵⁹ 上院中小企業・起業家委員会民主党ウェブサイト、プレスリリース“*Bush Budget Fails Small Business*,” 2005年2月8日：<http://sbc.senate.gov/democrat/record.cfm?id=231747>

⁶⁰ 2005年3月3日・4日、上院中小企業・起業家委員会訪問によるヒアリング。なお、現在も中小企業庁の予算に関するヒアリングを行っているが、予算案の議論は容易には決着せず、例年年末近くに決着することから、2006年度予算も同様とみられている。

⁶¹ 同上。

⁶² US フェデラル・ニュース紙（US Fed News）、2005年3月18日。

下院中小企業委員会（共和党）の反応

下院中小企業委員会（House of Representatives Small Business Committee）⁶³のドン・マンズロー委員長（Donald Manzullo、イリノイ州選出）は、ブッシュ大統領の2006年度予算案は「経済の活性化に何が必要かを理解している大統領による案」として歓迎、特に減税の恒久化、健康保険のコスト削減、経済成長と雇用創出の弊害となっている規制の緩和を推進する政策の支持を表明した⁶⁴。一方で、中小企業投資会社プログラムの参加証券による投資の仕組みを継続していくことを目指し、同プログラムの構造的欠陥などを是正しながら強化していく意図を明らかにしている。

下院中小企業委員会（民主党）の反応

下院中小企業委員会のナディア・ベラスケス筆頭委員（Nydia Velazquez、ニューヨーク州）は、中小企業庁の予算が毎年削減されている現状を「毎年の恒例行事」と揶揄し、ブッシュ政権による同庁の2006年度予算の削減を厳しく批判した。中でも、7(a)ローン保証プログラムの補助金が2年連続でゼロである点、マイクロローン・プログラムの廃止、中小企業投資会社プログラムの参加証券による投資の仕組みの廃止について、具体的に反対の意を示している⁶⁵。

⁶³ 下院中小企業委員会（House of Representatives Small Business Committee）：
<http://wwwc.house.gov/smbiz/>

⁶⁴ 下院中小企業委員会プレスリリース “Manzullo: President’s Spending Plan Will Help Small Businesses Prosper, Create Jobs,” 2005年2月10日：
http://wwwc.house.gov/smbiz/press/asp_display_press_releases.asp?pressReleaseId=72

⁶⁵ 下院中小企業委員会民主党ウェブサイト、プレスリリース “Small Business Continues to Bear Burden of Cut in Bush’s FY 2006 Budget,” 2005年2月8日：
<http://www.house.gov/smbiz/democrats/PressReleases/pr020805.htm>

第3章 中小企業施策の現状と実績

3.1 信用保証・金融支援プログラム

中小企業庁は、中小企業を対象とした信用保証・金融支援プログラムを複数提供している。信用保証プログラムでは中小企業に直接の融資は行わず、民間金融機関が中小企業に融資する際に中小企業庁が保証する仕組みになっている。このような信用保証を提供することで、本来なら民間金融機関の融資対象とならないような中小企業を支援している。信用保証プログラムは通常、同プログラムに参加する民間の金融機関⁶⁶がプログラムの利用を申請する。融資保証を依頼された中小企業庁は、保証対象となる中小企業の過去の返済履歴や返済能力、事業計画、担保などに基づき、保証するか否かの判断を下す。2006年度の大統領予算案で中小企業庁は、信用保証プログラムの保証額として2005年度実績の242億6,000万ドルから約7億4,000万ドル増の250億ドルを要求している⁶⁷。一方、金融支援プログラムでは、中小企業が直接中小企業庁に融資を申請し、同庁が直接融資を行う。以下に、中小企業庁が運営する信用保証・金融支援プログラムをまとめる。

表 17 中小企業庁による信用保証・金融支援プログラム一覧

信用保証・金融支援プログラム	融資/保証/投資対象	融資あるいは投資者	中小企業庁による支援形態
信用保証プログラム			
(1) 7(a)ローン保証基本プログラム	新規開業企業、既存中小企業	民間金融機関が融資	ローン保証
(2) 7(a)ローン保証特別プログラム			
輸出運転資金プログラム	輸出資金が必要な中小企業	民間金融機関が融資	ローン保証
輸出エクスプレス・プログラム (2005年9月までのパイロット・プログラム)	輸出を目指す中小企業	民間金融機関が融資	ローン保証
国際貿易ローン・プログラム	輸入品により打撃を受けている貿易産業の中小企業	民間金融機関が融資	ローン保証

⁶⁶ 中小企業庁によると、米国の銀行のほとんどが同庁の金融・信用保証プログラムに参加しているという。
出所：中小企業庁ウェブサイト：<http://www.sba.gov/financing/sbaloan/7a.html>

⁶⁷ 中小企業庁2006年度大統領予算案（U.S. Small Business Administration, *Congressional Submission Fiscal Year 2006, Performance Budget*）、P.19, “Summary fo Credit Programs”:
<http://www.sba.gov/02-07-05FY06SBABudget.pdf>

信用保証・金融支援プログラム	融資/保証/投資対象	融資あるいは投資者	中小企業庁による支援形態
防衛ローン・技術支援プログラム	国防総省のプロジェクト停止により打撃を受けた防衛産業の中小企業	民間金融機関が融資	ローン保証
コミュニティ調整・投資プログラム	NAFTA 協定締結後、カナダ・メキシコからの輸入品の増加で、大きな打撃を受けた地域にある中小企業で、且つ7(a)ローン保証基本プログラム、公認開発公社プログラムの支援を受けている企業	財務省が融資 (中小企業庁の信用保証・金融支援プログラムの保証手数料を、財務省が金融機関あるいは中小企業に代わって負担)	プログラム調整
従業員信託金ローン・プログラム	従業員持株制度にローンを使用することを希望する中小企業	民間金融機関が融資	ローン保証
汚染防止ローン・プログラム	汚染防止施設を建設する中小企業	民間金融機関が融資	ローン保証
CAP ライン・ローン・プログラム	季節要因や周期要因で一時的に資金を必要とする中小企業	民間金融機関が融資	ローン保証
(3) 公認開発公社による504ローン・プログラム	地域・コミュニティの経済発展に寄与する中小企業	民間金融機関、公認開発公社が融資	公認開発公社の認定、ローン保証
金融支援プログラム			
(4) マイクロローン・プログラム	新規開業企業、既存中小企業	中小企業庁 (中小企業庁が認定する非営利の融資機関を通じて融資)	融資
(5) 災害支援ローン・プログラム	災害を受けた地域の個人と中小企業	中小企業庁が融資	融資
信用保証・金融支援プログラム			
(6) 中小企業投資会社	新規開業企業、既存中小企業	中小企業投資会社が投融資	中小企業投資会社への資金援助・債券保証

出所：各種資料を基に作成

以下に、中小企業庁が運営する個別の信用保証・金融支援プログラムについて、個々のプログラムの概要をまとめる。

(1) 7(a)ローン保証基本プログラム

7(a)ローン保証基本プログラム (Basic 7(a) Loan Guaranty Program)⁶⁸は、民間金融機関の通常の審査では借入れが難しい中小企業に対し、中小企業庁がローンの保証を行うプログラムである。同プログラムは、多様なローンの用途を認めていることから柔軟性が高く、中小企業庁が運営する信用保証・金融支援プログラムの中でも最も多く利用されている⁶⁹。同プログラムは、融資を受ける中小企業と、融資を提供する民間金融機関の両方にとっての利点がある(表18)。

表 18 7(a)ローン保証基本プログラムの利点

中小企業の利点	<ul style="list-style-type: none"> ▪ より少ない自己資本金で民間の金融機関からのローンを得られる。 ▪ 返済期間が長い(運転資金へのローン返済期間は最長10年、固定資産へのローンの返済期間は最長25年)。 ▪ 民間の金融機関からの借入れが難しい企業(特にファーストフード・レストランや小規模小売店など)がローンの対象となる。
民間金融機関の利点	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 中小企業向けのローンのうち、中小企業庁が保証した金額(通常は融資の50%~85%)をセカンダリー・マーケット⁷⁰で販売することが可能なため、金融機関は資産の有効活用ができる。

出所：各種資料を基に作成

以下に、7(a)ローン保証基本プログラムの対象となる中小企業とローンの用途、ローン保証額、期間、利率、手数料をまとめる。

表 19 7(a)ローン保証基本プログラム概要

ローン保証対象 中小企業	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 原則的に中小企業庁の作成する企業規模基準に収まる中小企業で、米国内で操業する中小企業。 ▪ フランチャイズ、娯楽施設、農業、漁業、医療施設については特定の基準を満たさねば利用できない。 ▪ 不動産投資、先物取引、貸付業、マルチ商法、賭博、不正行為、チャリティー活動、宗教活動などに従事する事業者は対象外。
-------------------------	--

⁶⁸ 1953年中小企業法 (Small Business Act of 1953) 第7条(a)で定められていることから「7(a)ローン・プログラム」と呼ばれている。

⁶⁹ 中小企業庁ウェブサイト：<http://www.sba.gov/financing/sbaloan/snapshot.html>

⁷⁰ セカンダリー・マーケット(流通市場)：プライマリー・マーケット(発行市場)に対して、既に保証済みの有価証券を投資家間で売買される市場を指す。

<p>ローン用途</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 新規事業開設に係る費用、既存事業の拡張、他企業の買収に係る費用。具体的には土地・建物の買収、事業施設の建設や拡張・改築、機械や原材料・備品の購入、在庫品購入、運転資金の準備、既存の事業の買収など。 ▪ 既存の負債の返済、滞納している税金の納付などには使用できない。
<p>中小企業庁によるローン保証額（保証割合）</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 15万ドル超のローンの保証：総額の75%まで。 ▪ 15万ドル以下のローンの保証：総額の85%まで。 ▪ 借入れの最高額は200万ドルまで（2004年12月8日現在）。 ▪ 中小企業庁の保証額は最高150万ドル（あるいは75%）まで（2004年12月8日現在）。
<p>返済期間・期限</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ローン返済期間は、基本的に中小企業の返済能力、ローン用途により異なる。 ▪ 返済期間の上限は、ローン用途が不動産や器具などの場合は25年、運転資金の場合は通常7年（最長10年）。
<p>返済利率</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 返済利率は、貸手・借手間による交渉で設定することが可能。固定利率あるいは変動利率のどちらでも可。 ▪ 返済利息は、中小企業庁が設定した、以下の最大利率（プライムレートとのペッグ制）を超えてはならない。 <ul style="list-style-type: none"> ○ ローン額5万ドル以上の固定利率：プライムレート+2.25%以下（ローン期限が7年未満）、+2.75%以下（7年以上）。 ○ ローン額2万5,000ドル～5万ドル未満：プライムレート+3.25%（7年未満）、+3.75%以下（7年以上）。 ○ ローン額2万5,000ドル未満：プライムレート+4.25%以下（7年未満）、+4.75%以下（7年以上）
<p>保証手数料</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 中小企業へ融資する金融機関が、中小企業庁に支払う手数料。金融機関は、中小企業への第1回目の融資が完了した後より、中小企業庁に支払った保証手数料を融資先の中小企業に請求することもできる。 ▪ 保証手数料一覧（2004年12月8日より適用） <ul style="list-style-type: none"> 15万ドル以下：2% 15万ドル超～70万ドル以下：3% 70万ドル超：3.5% 100万ドルを超える場合、超過額に対して0.25%
<p>サービス手数料</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 中小企業へ融資する金融機関が、中小企業庁に支払う年間手数料。保証手数料とは異なり、融資先の中小企業に請求することはできない。 ▪ サービス手数料は、保証額の残高の0.5%（2004年10月1日より適用）

出所：中小企業庁ウェブサイトの7(a)ローン・プログラム情報⁷¹を基に作成

(2) 7(a)ローン保証特別プログラム

7(a)ローン保証プログラムは、金融機関より借り入れるローンを特別な用途で使用する場合に限定した7(a)ローン保証特別プログラム(Special 7(a) Loan Guaranty Programs)を設けている。これら特別プログラムにおけるローン保証の対象となる中小企業や融資保証額などは、一部の例外を除き7(a)ローン保証基本プログラムと同じである。以下に、個別の7(a)ローン保証特別プログラムを紹介する。

輸出資金支援プログラム(Export Working Capital Program: EWCP)⁷²

輸出資金支援プログラムは、輸出のための資金調達が一時的に困難な中小企業を対象にした、短期のローン保証プログラムである。金融機関から借り入れるローンは、一回の輸出取引が対象となる⁷³。同プログラムは、輸出入銀行(Export-Import Bank)と中小企業庁が共同で運営し、融資額も共同で保証する。

輸出資金支援プログラムは基本的に7(a)ローン保証基本プログラムと同様の規定で運営されるが、保証対象額、返済期間、担保設定規定を独自に設けている。

表 20 輸出資金支援プログラムにおける独自の規定

中小企業庁・輸出入銀行によるローン保証額	<ul style="list-style-type: none">ローン保証額は最大150万ドル、あるいは融資額の90%のいずれか少額な方。
返済期間・期限	<ul style="list-style-type: none">ローン用途となる取引の長さにあわせて設定、最大18ヵ月。返済方法がリボルビング方式、あるいはライン・オブ・クレジットの場合は最大12ヵ月。年間2回まで返済期間を更新し、最大3年間まで返済期限を延長することが可能。
担保	<ul style="list-style-type: none">輸出資金支援プログラムが保証する額と同額の担保を提供。担保は米国内になければならない。

出所：中小企業ウェブサイト、輸出資金プログラム情報⁷⁴を基に作成

⁷¹ <http://www.sba.gov/financing/sbaloan/7a.html>

⁷² 輸出資金支援プログラム：<http://www.sba.gov/financing/loanprog/ewcp.html>

⁷³ リボルビング方式(返済額・最低支払額が借入残高に応じてスライド(変化)する返済方法)での返済の場合は、複数回の輸出取引にも借入れローンを使用することができる。出所：中小企業ウェブサイト：<http://www.sba.gov/financing/loanprog/ewcp.html>

⁷⁴ <http://www.sba.gov/financing/loanprog/ewcp.html>

輸出エクスプレス・プログラム (Export Express) ⁷⁵

輸出エクスプレス・プログラムは、輸出事業の開始を目指すものの、輸出に必要な資金や製品、サービスが必要な中小企業を対象としたパイロット・プログラムで、2005年9月30日まで実施される。同プログラムの大きな特徴は、ローン保証による金銭的な支援に加え、輸出事業に必要な事業計画の策定に関する支援も提供する点である。

▪ ローン保証による金銭的支援

このプログラムで提供される資金は、具体的に以下のような輸出事業の参入に必要な準備への使用が前提となっている。

- 国際見本市への参加
- 海外市場進出のための製品パンフレット・カタログの翻訳
- 輸出のための資金調達 (ライン・オブ・クレジットなど)
- 海外のバイヤーとのサービス契約
- 海外からの注文への対応資金
- 生産施設、サービスの拡張
- 海外市場開発
- 海外輸出用の製品・サービスの生産拠点の買収・建設・改築・近代化・拡張、など

以下は、輸出エクスプレス・プログラムが7(a)ローン保証基本プログラムとは別に独自に設定するローン保証額、返済期限、返済利率である。

表 21 輸出エクスプレス・プログラムにおける独自の規定

中小企業庁によるローン保証額	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ローン額が15万ドル未満は85%、15万以上～25万ドルまでは75%を保証。 ▪ ローン最高額は25万ドル。
返済期間・期限	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 運転資金：5年～10年 ▪ 機械・設備投資：10年～15年 ▪ 不動産：最長25年
返済利率	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 返済利率は、貸手・借手間による交渉で設定することが可能。固定利率あるいは変動利率のどちらでも可。 <ul style="list-style-type: none"> ○ ローン額5万ドル以下：プライレート+6.5%以下 ○ ローン額5万ドル超：プライムレート+4.5%以下

出所：中小企業ウェブサイト、輸出エクスプレス・プログラム情報⁷⁶を基に作成

⁷⁵ 輸出エクスプレス・プログラム：<http://www.sba.gov/financing/loanprog/exportexpress.html>

⁷⁶ <http://www.sba.gov/financing/loanprog/exportexpress.html>

▪ **信用保証以外の事業支援サービス**

輸出エクスプレス・プログラムは、上述のような信用保証による支援と併せて、経営や事業計画の支援サービスも提供している。この支援サービスは、中小企業庁・輸出入銀行によるローン保証対象となった中小企業に対して、中小企業庁が運営する中小企業開発センター（Small Business Development Center：SBDC）と退職管理職サービス団（Service Corps of Retired Executives：SCORE）との連携で提供される（中小企業開発センターと退職管理職サービス団による支援内容は、本章 3.3「指導・研修プログラム」にて詳細を記載する）。

国際貿易ローン・プログラム（International Trade Loan）⁷⁷

既に輸出入事業を行っている中小企業のうち、海外からの輸入品によって事業が打撃を受けている企業を対象とした、金融機関からのローンを保証するプログラム。同プログラムへの申請には、輸入競合品によって事業が打撃を受けていること、借り入れたローンは輸出事業の拡大・開発や、施設の近代化により競争力を強化することに使用すること、及び輸出業からの売上による融資返済見通し計画を示す必要がある。借り入れた融資は、輸出向けの製品生産・サービスのための施設買収・建設・改築・近代化・拡張への使用のほか、既存の負債の返済に補填することもできる。運転資金としては使用できない。

以下は、国際ローン・プログラムが7(a)ローン保証基本プログラムとは別に独自に設定するローン保証額及び担保規定である。

表 22 国際ローン・プログラムにおける独自の規定

<p>中小企業庁によるローン保証額</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 7(a)ローン保証基本プログラムと同様に最高 150 万ドル（あるいは 75%）まで（詳細は本報告書表 19 参照）。 ▪ 一方で、国際貿易ローン・プログラム対象の中小企業で、且つ 7(a)ローン保証基本プログラムあるいは輸出運転資金プログラムのローン保証を受けて運転資金（125 万ドル未満）を借り入れている場合に限り、175 万ドルまで引き上げることができる
<p>担保設定</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 国際貿易ローン・プログラムで借り入れたローンの用途を先取特権の担保として設定する。 ▪ 場合によっては追加の担保として、第三者の保証やローンの対象外の資産の提供が求められる。 ▪ 担保は米国及び米国領土内に位置するものに限る。

出所：中小企業ウェブサイト、国際ローン・プログラム情報⁷⁸を基に作成

⁷⁷ 国際貿易ローン・プログラム：<http://www.sba.gov/financing/loanprog/tradeloans.html>

⁷⁸ <http://www.sba.gov/financing/loanprog/tradeloans.html>

防衛ローン・技術支援プログラム (Defense Loan and Technical Assistance : DELTA)⁷⁹

防衛産業の中小企業を対象に、資金面からの支援を提供するプログラム。具体的には、国防総省のプロジェクトの元請業者（あるいは下請け、孫請け業者）の中小企業のうち、同省の施設閉鎖やプロジェクトの中止（あるいは下請け事業の大幅削減）により大きく打撃を受けた企業が対象となっており、これら防衛企業が民間市場へも参入できるよう資金面から支援することを目的としている。また、同様の影響を受けた地域の中小企業も対象となる。防衛ローン・技術支援プログラムの対象となった中小企業は、7(a)ローン保証基本プログラムと公認開発会社による 504 ローン・プログラム（同プログラムに関する詳細は本章 3.1 (3) 参照）のいずれか、あるいは両方を利用することができる。以下は、防衛ローン・技術支援プログラムの対象基準である。

- 過去 5 年間の営業年のうち、1 年間の売上高における国防総省あるいはエネルギー省の防衛関連下請け事業の売上が、25%以上を占める中小企業。
- 上記条件に併せ、ローンの借入れにより以下の条件のうち 1 つ以上を満たすことができる中小企業。
 - 国防関連プロジェクトの従業員を維持し続ける。
 - 防衛産業が打撃を受けた地域の新規雇用あるいは新たな経済効果を創出する。
 - 国防総省のプロジェクト向けの施設を近代化・拡大する。

コミュニティ調整・投資プログラム (Community Adjustment and Investment Program : CAIP)⁸⁰

北米通商貿易協定 (NAFTA) の締結によりカナダ・メキシコからの輸入品が増加したことで、産業が被害を受けた地域⁸¹にある中小企業を支援するプログラムである。ここでは、7(a)ローン保証基本プログラムと公認開発会社における保証手数料 (guaranty fees、詳細は表 19、表 24 参照) を、金融機関（あるいは金融機関が中小企業に請求した場合は中小企業）に代わって財務省が負担することで、中小企業の負担を軽減することを目的としている。コミュニティ調整・投資プログラムの対象基準は以下のとおり。

- 7(a)ローン保証基本プログラムの支援を受けている中小企業：中小企業庁が保証する金額 7 万ドル毎に 1 人を雇用していること。
- 公認開発会社プログラムの支援を受けている中小企業：中小企業庁が保証する金額 5 万ドル毎に 1 人を雇用していること。

⁷⁹ 防衛ローン・技術支援プログラム：<http://www.sba.gov/financing/loanprog/military.html>

⁸⁰ コミュニティ調整・投資プログラム：<http://www.sba.gov/financing/loanprog/caip.html>

⁸¹ 2005 年 3 月現在では、全米 29 州、230 以上の郡が対象地区となっている。出所：コミュニティ調整・投資プログラム：<http://www.sba.gov/financing/loanprog/caip.html>

従業員信託金ローン・プログラム (Qualified Employee Trusts Loan Program) ⁸²

7 (a)ローン保証基本プログラムで借り入れたローンを、従業員持株制度 (Employee Stock Ownership Plans) に使用することができるプログラム。対象となる従業員持株制度は、内国歳入庁が管轄する「従業員持株制度 (ESOP=Employer Stock Ownership Plan)」、あるいは労働省が管轄する「従業員退職者所得保障法 (ERISA=Employee Retirement Income Security Act)」の規定に準拠し、中小企業がスポンサーするプランの一部であることが前提である。

なお、ローンの用途は、持ち株制度を拡大する目的での株式の取得や、企業の株式を50%以上購入する際の使用に制限されており、中小企業庁の保証限度額も100万ドルが上限 (通常の7 (a)ローン保証基本プログラムでは200万ドル) となっている。

汚染防止ローン・プログラム (Pollution Control Loan Program) ⁸³

汚染を防止する施設での用途に限定した7 (a)ローン保証基本プログラム。具体的には、汚染防止管理施設 (汚染の防止、削減、コントロール、リサイクルを行うもの) の計画、設計、建設での用途が認められている。

CAPライン・ローン・プログラム (CAPLines Loan Program) ⁸⁴

季節的・一時的に運転資金が必要な中小企業を対象としたローン保証プログラムで、一定の限度額内で融資と返済を繰り返すことができる。なお、融資の担保として企業の株式を20%以上所有する個人が保証人となる必要がある。返済期間は最長5年。CAPライン・ローン・プログラムでは、借入れたローンの用途別に、以下の5種類の仕組みが設定されている (表23)。

表23 CAPライン・ローン・プログラムの種類

季節要因 (Seasonal Line)	季節要因で在庫や売上が左右される事業が対象。 リボルビング方式の返済も可能。
契約 (Contract Line)	特定の契約に直接係った人件費及び原料コストが対象。 リボルビング方式の返済も可能。
建設業者 (Builders Line)	中小規模のゼネコンや建設業者における商業ビル・住居の新築・改築に係る人件費と原料コストが対象。 担保は対象のプロジェクト。 リボルビング方式の返済も可能。

⁸² 従業員信託金ローン・プログラム：<http://www.sba.gov/financing/loanprog/trusts.html>

⁸³ 汚染防止ローン・プログラム：<http://www.sba.gov/financing/loanprog/pollution.html>

⁸⁴ CAPライン・ローン・プログラム：<http://www.sba.gov/financing/loanprog/caplines.html>

資産ベース (Standard Asset- Based Line)	民間金融機関における長期融資の条件を満たせない中小企業の、資産に応じたライン・オブ・クレジット（限度枠付きの貸付）で、周期的な拡張事業や、短期の循環需要が対象。 短期債権を現金化できるサイクルに応じて返済する。 担保の確認など継続的なサービスを要することから、サービス手数料（servicing fee）が高くなる場合もある。
少額の資産ベース (Small Asset- Based Line)	20万ドルを上限としたライン・オブ・クレジット。 キャッシュフローで借入額の全額を返済する能力を継続的に示すことができれば、返済利率の一部が免除される

出所：中小企業庁ウェブサイト、CAP ライン・ローン・プログラム情報⁸⁵を基に作成

(3) 公認開発会社による 504 ローン・プログラム (Certified Development Company (504) Loan Program)⁸⁶

公認開発会社による 504 ローン・プログラムは、地域やコミュニティの経済発展を促進することを目的として設置されている非営利の公認開発会社 (Certified Development Company : CDC) を通じて中小企業に融資するプログラムで、中小企業による新規雇用創出・雇用の維持を主目的としている。中小企業庁が認定する非営利の公認開発会社は全米に約 270 社存在し⁸⁷、これらの会社が、中小企業庁と民間の金融機関と連携して中小企業への融資を支援する。以下は、同プログラムの概要である。

表 24 公認開発会社による 504 ローン・プログラム概要

ローン保証対象 中小企業	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 中小企業庁作成の企業規模基準に該当する中小企業で、米国内で操業する中小企業。 ▪ 上記条件に当てはまる中小企業のうち、有形自己資本が 700 万ドル未満、直近 2 年間の税引後純利益の平均が 250 万ドル未満の中小企業が対象。 ▪ 賃貸目的の不動産への投資はローンの対象外。
ローン用途	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 固定資産の開発プロジェクトでの利用に限定。具体的には土地・既存建物の買収、整地、道路補正、ユーティリティ工事、駐車場工事、建築物の新築・改修工事、建機の取得など。 ▪ 運転資金、負債の返済、リファイナンスには使用できない。

⁸⁵ 同上

⁸⁶ 公認開発会社による 504 ローン・プログラム：<http://www.sba.gov/financing/sbaloan/cdc504.html>

⁸⁷ 公認開発会社の地域別リスト：<http://www.sba.gov/gopher/Local-Information/Certified-Development-Companies/>

融資の仕組み	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ローン用途の対象となるプロジェクトの費用のうち、 <ul style="list-style-type: none"> ○ 最大 50%：民間金融機関による融資 ○ 最大 40%：公認開発公社による融資（中小企業庁が 100%保証） ○ 10%以上：ローンを借受ける中小企業が負担
中小企業庁によるローン保証額（保証割合）	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 以下条件を満たした中小企業へのローン保証：最大 150 万ドル。 <ul style="list-style-type: none"> ○ 中小企業庁の保証額 5 万ドルごとに 1 人の雇用を創出。 ○ 製造業の場合は 10 万ドルごとに 1 人の雇用を創出。 ▪ 以下条件を満たした中小企業へのローン保証：最大 200 万ドル。 <ul style="list-style-type: none"> ○ 地域の事業を活性化 ○ 輸出を拡大 ○ マイノリティが所有する事業を開発 ○ 農村地域を開発 ○ 地域の生産性と競争力を強化 ○ 規制の影響によるリストラを実施 ○ 連邦予算削減の影響を受けた ○ 従軍により負傷した退役軍人が所有する中小企業が事業規模を拡大 ○ 女性が所有する中小企業が事業規模を拡大 ▪ 中小規模の製造業へのローン保証：最大 400 万ドル。
返済期間・期限	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 10 年あるいは 20 年間。
返済利率	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ローン用途対象資産の売却時における米国債（5 年債、10 年債）の利率とのベッグ制。
保証手数料	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 中小企業庁の保証額の約 3%。
担保設定	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ローン用途対象資産を担保に設定。別途、事業主の個人資産も担保として提供することが求められる。

出所：中小企業庁ウェブサイト、公認開発公社情報⁸⁸を基に作成

（４） マイクロローン・プログラム（MicroLoan Program）⁸⁹

マイクロローン・プログラムは、中小企業庁が直接融資を行う点が特徴的である。同プログラムは、新規開業企業や成長中小企業を対象に中小企業庁が小口の融資を行うもので、融資は同庁が認定する非営利の融資機関が仲介する。融資を希望する中小企業は、地元の非営利融資機関⁹⁰に融資を直接申請する。同プログラムでの融資額は最大で 3 万 5,000 ドル、平均融資額は一社当たり 1 万 500 ドルと少額である。以下に、マイクロローン・プログラムの概要をまとめる。

⁸⁸ <http://www.sba.gov/financing/sbaloan/cdc504.html>

⁸⁹ 中小企業庁マイクロローン・プログラム：<http://www.sba.gov/financing/sbaloan/microloans.html>

⁹⁰ マイクロローン・プログラムを運営する非営利の融資機関一覧：
<http://www.sba.gov/financing/microparticipants.html>

表 25 マイクロローン・プログラム概要

ローン対象の 中小企業	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 中小企業庁作成の企業規模基準、及び 7 (a) ローン保証プログラムの対象となる中小企業。
ローン用途	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 家具、什器備品、装置、在庫品、素材、受取債権の立替、運転資金などに使用が可能。 ▪ 不動産投資には使用不可。
返済期間・期限	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 最長 6 年間。
返済利率	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 仲介する非営利融資機関により異なる。
担保設定	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 仲介する非営利融資機関により異なるが、事業主の個人資産の場合が多い。

出所：中小企業庁ウェブサイト、マイクロローン・プログラム情報⁹¹を基に作成

なお、中小企業庁はマイクロローン・プログラムの運営コストがかかることを理由に、2005 年度の大統領予算案にてマイクロローン・プログラムへの予算をゼロにカットした。しかし、超党派からの猛反発にあい、結果的に同プログラムを継続したという経緯がある。同庁は、2005 年 2 月 7 日に発表された 2006 年度大統領予算案において、再度マイクロローン・プログラムの予算をゼロとし、同プログラムの廃止を再度試みている。このようなブッシュ政権の動きに対し、上下院ではマイクロローン・プログラムの継続を求める声が挙がっている（詳細は本報告書第 2 章参照）。

(5) 災害支援ローン・プログラム (Disaster Assistance Loans)

災害支援ローン・プログラムは、災害を受けた地域の個人と中小企業に対し、中小企業庁が融資を行う金融支援プログラムである。同プログラムは、被災内容などにより 4 種類のローンを提供している。

不動産・個人資産災害ローン (Home and Personal Property Disaster Loans)⁹²

不動産・個人資産災害ローンは、被災した住宅・不動産の所有者、賃貸者であれば、中小企業主でない個人であっても申請できるプログラムである。融資額は、その用途が不動産か個人資産かにより異なるが、それ以外の規定は不動産・個人資産ともに同じである。なお、ローンの対象は損害保険が適用されない部分のみである。以下に、不動産・個人資産災害ローンの概要をまとめる。

⁹¹ <http://www.sba.gov/financing/sbaloan/microloans.html>

⁹² 個人資産・不動産災害ローン：http://www.sba.gov/disaster_recov/loaninfo/property.html

表 26 不動産・個人資産災害ローン概要

ローン用途	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 不動産ローン：被災した住宅を被災前の状態に修復するための使用に限定され、最大 20 万ドルまで融資される。将来予想される同様の災害から住宅を保護するために、ローン額が最大 20%まで増加される場合がある。賃貸住宅に住む場合は適用されず、個人資産ローンのみの申請となる。 ▪ 個人資産ローン：被災した個人資産（衣服、家具、自動車など）を被災前の状況に修復するための使用に限定され⁹³、最大 4 万ドルまで借入れが可能。
返済期間・期限	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 最長 30 年間。
返済利率	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 他の金融機関からの借入れ能力がある場合：最大 8% ▪ 他の金融機関からの借入れ能力がない場合：最大 4%
担保設定	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 1 万ドル以上を借り入れる場合は何らかの担保設定が必要。

出所：中小企業庁ウェブサイト、不動産・個人資産災害ローン情報ト⁹⁴を基に作成

事業者向け災害ローン（Physical Disaster Business Loans）⁹⁵

事業者向け災害ローンは、企業の規模を問わず、すべての企業を対象にしたローンである。同ローンの用途は、災害により物理的な被害を受けた不動産、機械、関連装置、什器備品、在庫などを、被災前の状態に修復する目的に限定されており、最高 150 万ドルまでの借入れが可能である。返済利率、期限、担保設定に関する規定は不動産・個人資産災害ローンと同じである。

中小企業向け経済的災害ローン（Economic Injury Disaster Loans For Small Business）⁹⁶

他の金融機関からの融資が得られなかった中小企業を対象⁹⁷にした災害ローンで、物理的な被災以外にも、事業を継続できないような経済的な打撃への借入れも対象としたプログラムである。融資限度額は 150 万ドル、返済期間は最長 30 年、利率は最大 4%で、可能な限りでの担保設定が求められる。

⁹³ 個人資産ローンは、高価な品や代替が不可能な品（物骨董品、収集品、レジャーボート、RV 車、毛皮など）には適用されない。出所：個人資産・不動産災害ローン：

http://www.sba.gov/disaster_recov/loaninfo/property.html

⁹⁴ http://www.sba.gov/disaster_recov/loaninfo/property.html

⁹⁵ 事業者向け災害ローン：http://www.sba.gov/disaster_recov/loaninfo/phydisaster.html

⁹⁶ 中小企業向け経済的災害ローン：http://www.sba.gov/disaster_recov/loaninfo/ecoinjury.html

⁹⁷ 中小企業以外にも、小規模の農業組合も対象となる。出所：中小企業向け経済的災害ローン：http://www.sba.gov/disaster_recov/loaninfo/ecoinjury.html

軍召集による被害を受けた中小企業向けローン（Military Reservist Economic Injury Disaster Loan Program）⁹⁸

軍召集による被害を受けた中小企業向けローンは、従業員が軍役に召集されたことにより事業に影響を受けた中小企業が対象のプログラムである。融資限度額は 150 万ドル、返済期間は最長 30 年、利率は最大 4%で、5,000 ドル以上の借入れには企業資産などの担保設定が求められる。

（6） 中小企業投資会社プログラム（Small Business Investment Company Program）⁹⁹

中小企業投資会社プログラムは、1958 年中小企業投資会社法（Small Business Investment Company Act）によって設立され、中小企業投資会社（Small Business Investment Company：SBIC、後述）が連邦政府からの融資を元手にして中小企業に投融資するプログラムである。すなわち、連邦政府がスポンサーの、中小企業のためのファンド・オブ・ファンズとなっている。同プログラムは、アーリーステージ（成長初期）の中小企業における資金ニーズと金融機関の融資基準とのギャップを埋める目的で設立されているが、ベンチャーキャピタル業務の他にも、マネジメントバイアウト（MBO）やメザニンステージ（株式公開前の段階）を対象としたファンドへの投資にも適用される。また、大きな特徴としては、同プログラムの運営費用は中小企業投資会社からの収入で賄われており、連邦政府からの補助金はゼロのプログラム（“Zero-subsidy” program）である点が挙げられる。以下に、中小企業投資会社の概要と、プログラムの仕組みを示す。

中小企業投資会社について

中小企業投資会社は、中小企業庁からプログラムに参加するための免許（license）を付与された法人で、企業形態や本社所在地は問わない。中小企業投資会社は通常、金融機関傘下の有限責任会社（LLC）で、特に少数の地元投資家による会社であるケースが多い。中小企業投資会社に認定されるための条件と、認定後の義務は以下のとおりである。

表 27 中小企業投資会社に認定されるための主な条件と義務

条件 投資経験	<ul style="list-style-type: none">▪ 上級管理職がプライベート・エクイティ・ファンドの経験が豊富であること▪ 過去に主な投資者としての経験があること（投資銀行やコンサルタント、ブローカーとしての投資は不可）▪ 十分な自己資金があること、など
--------------------	---

⁹⁸ 軍召集による被害を受けた中小企業向けローン：
http://www.sba.gov/disaster_recov/loaninfo/militaryreservist.html

⁹⁹ 中小企業投資会社（Small Business Investment Company：SBIC）：<http://www.sba.gov/INV>

<p style="text-align: center;">条件 自己資金による 中小企業への 投資額</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 債券を発行して資金を調達する場合：自己資金で 500 万ドル以上を投資する ▪ 中小企業庁が保証する参加証券による資金調達の場合：自己資金で 1,000 万ドル以上を投資する <p>(*) 上記自己資金のうち 30% 以上はファンドマネジメント以外の資金である必要がある</p>
<p style="text-align: center;">義務 中小企業庁の 規制対応</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 中小企業庁の企業規模基準で定める中小企業のみ投資する <ul style="list-style-type: none"> ○ すべての投資先：純資産 1,800 万ドル未満、直近 2 年間の平均純利益 600 万ドル未満の中小企業 ○ 投資先のうち 20%：純資産 600 万ドル未満、直近 2 年間の平均純利益 200 万ドル未満の零細企業 ▪ 投資先の経営権を最大 7 年間の取得が可能 ▪ 同プログラムの資金のうち 20% を一社に投資してはならない ▪ 投資先の社員に融資してはいけない ▪ プロジェクト・ファイナンスは不可 ▪ 貸付業への投資は不可、など
<p style="text-align: center;">義務 年次報告務</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 中小企業庁に年次財務報告書を提出する
<p style="text-align: center;">義務 定期調査</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 中小企業庁より 2 年に一度の規制コンプライアンス調査を受ける

出所：中小企業庁ウェブサイト、中小企業投資会社情報¹⁰⁰を基に作成

なお、中小企業投資会社は、中小企業に投資を行うことが義務付けられているが、同時に長期融資を行うことも認められている。融資は、他の金融機関や公社と共同で行うことができる。

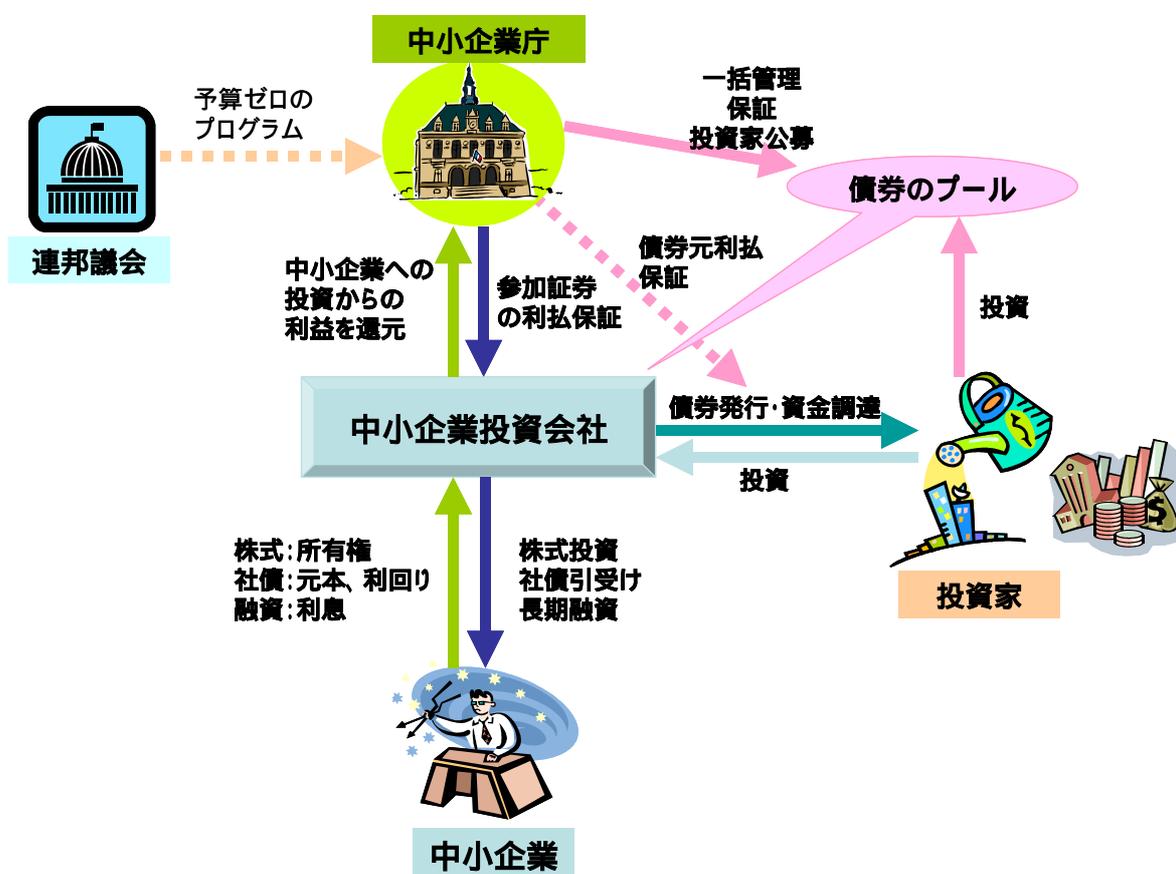
プログラムの仕組み

中小企業投資会社は、中小企業庁から認定されると、債券（10 年債）を発行して資金を調達し、自己資金と合わせて中小企業へ投資する。中小企業庁は、中小企業投資会社の発行する債券の元利払を保証する。

また、株式投資からの利益を還元する参加証券（participating securities）による債券（10 年債）を発行して資金を調達することも可能である。参加証券による債券は中小企業庁が利払いを保証する一方で、中小企業への投資からの利益の一部を中小企業庁に還元する仕組みになっている。このため、中小企業投資会社プログラムのプレイヤーには、中小企業庁、中小企業投資会社、中小企業のほか、一般の金融市場、投資家も含まれる。

¹⁰⁰ <http://www.sba.gov/INV>

図1 中小企業投資会社プログラムの仕組み



出所：中小企業庁、中小企業投資会社プログラム資料¹⁰¹を基に作成

【レバレッジ効果の活用】

中小企業投資会社の事業が順調で且つ資金調達を必要としている場合、中小企業庁が認定すれば同庁の保証で自己資金の3倍のレバレッジ（最大1億1,300万ドルまで）をかけることが可能である。具体的には、レバレッジ効果を希望する中小企業投資会社が発行した債券（10年債）を中小企業庁が他の会社の債券と共にプールして一括管理し、一般投資家を公募する仕組みになっている。

実績

2004年12月時点で、中小企業投資会社は全米に448社存在し、中小企業への投資額は累計で130億ドルに達している。また、2004年度の米国全体のベンチャーキャピタル投資179億ドルのうち、中小企業投資会社プログラムによる投資は11%にあたる22億ドルを占めている。以下は、中小企業投資会社プログラムの2004年度の実績である¹⁰²。

¹⁰¹ 2004年12月中小企業庁投資部門によるプレゼンテーション資料。

¹⁰² 同上。

- プログラムによる投融資総額：28 億ドル
- プログラムを利用した中小企業：2,409 社
- 起業 2 年以内の中小企業への投融資総額：7 億 8,900 万ドル（プログラムによる投融資総額の 28%）
- 女性所有、マイノリティ所有中小企業への投融資額：2 億 1,200 万ドル（前年度比 12% 増）
- 2004 年度中にプログラムを利用した中小企業における新規雇用数：7 万 8,800 人

また、アーリーステージで中小企業投資会社プログラムを利用して成功した大手企業には、インテル社（Intel：コンピュータ CPU 製造）、アップル・コンピュータ社（Apple Computer：コンピュータ製造）、フェデラル・エクスプレス社（Federal Express：運輸・宅配）、ステイプルス社（Staples：オフィス用品）、アウトバック・ステーキハウス（Outback Steakhouse：レストラン）などがある。

（7）信用保証・金融支援実績

中小企業庁は、2006 年度大統領予算案にて、信用保証プログラムにおける保証額を、前年比で 7 億 3,800 万ドル増の 250 億ドル要求している。一方で、マイクロローンや災害支援ローンといった直接融資を行う金融支援プログラムへの予算は、前年比 31 億 7,400 万ドル減の 8 億ドルの要求にとどまっている（表 28）。

表 28 2006 年度大統領予算案にみる信用保証・金融支援プログラム予算要求額

（金額単位：千ドル）

信用保証プログラム（保証額）	2004 年度 実績	2005 年度 予測	2006 年度 要求額	2005 年度 /2006 年度 増減
7 (a)ローン保証	12,703,714	16,000,000	16,500,000	500,000
7 (a)ローン（STAR） ¹⁰³	8,868	9,000	0	9,000
7 (a)ローン （防衛ローン・技術支援プログラム）	0	0	0	0
公認開発公社（504 ローン）	3,966,133	5,000,000	5,500,000	500,000
新市場ベンチャー・キャピタル・ プログラム ¹⁰⁴	0	3,157	0	3,157
中小企業投資会社（参加証券）	4,000,000	0	0	0
中小企業投資会社（債券保証）	606,675	3,250,000	3,000,000	250,000
信用保証プログラム合計	21,285,390	24,262,157	25,000,000	737,843

¹⁰³ 7 (a)ローン・プログラムの STAR（Supplementary Terrorist Activity Relief）は、2001 年 9 月 11 日の同時多発テロの被害を受けた中小企業に対して新たに融資する金融機関に対し、手数料を軽減する時限的プログラム。2003 年 1 月までに申請した金融機関が対象となる。

¹⁰⁴ 貧困地域の中小企業に限定して、公的セクターと民間セクターが共同で投資するプログラム：
<http://www.sba.gov/INV/venture.html>

金融支援プログラム（融資額）	2004年度 実績	2005年度 予測	2006年度 要求額	2005年度/2006 年度 増減
マイクロローン（融資）	22,858	15,256	0	15,256
災害支援ローン	667,690	3,969,432	810,350	3,159,082
金融支援プログラム合計	690,549	3,984,688	810,350	3,174,338

出所：中小企業庁 2006 年度大統領予算案¹⁰⁵を基に作成

中小企業庁は、信用保証・金融支援プログラムのうち、7(a)ローン保証プログラム、公認開発会社による 504 ローン・プログラム、及びマイクロローン・プログラムの、ローン保証件数とプログラム運営に係る費用を公表している（表 29）¹⁰⁶。これによると、各プログラム共にローン保証件数が増えていることがわかる。

表 29 7(a)ローン保証、公認開発会社、マイクロローン・プログラムの実績・予測

（金額単位：千ドル）

			2001年度 実績	2002年度 実績	2003年度 実績	2004年度 実績	2005年度 予測
7(a) ローン 保証	保証 件数	既存中小企業	30,562	38,239	51,718	60,502	65,305
		新規開業 中小企業	12,396	13,427	15,588	20,631	22,671
		合計	42,958	51,666	67,306	81,133	87,976
	プログラム全体の 費用		196,027	220,728	213,128	188,994	71,752
公認 開発 会社	保証 件数	既存中小企業	4,235	4,491	5,542	6,897	6,800
		新規開業 中小企業	978	989	1,321	1,460	1,200
		合計	5,213	5,480	6,863	8,357	8,000
	プログラム全体の 費用		22,584	23,552	38,002	34,139	30,202
マイ クロ ローン	融 資 件 数	既存中小企業	1,261	1,542	1,324	1,377	N/A
		新規開業 中小企業	1,034	1,040	1,118	1,022	N/A
		合計	2,295	2,582	2,442	2,399	N/A
	プログラム全体の 費用		2,740	3,969	9,857	8,910	8,200

出所：中小企業庁 2006 年度大統領予算案¹⁰⁷を基に作成

¹⁰⁵ <http://www.sba.gov/02-07-05FY06SBABudget.pdf> (P.19)

¹⁰⁶ これらプログラムは、中小企業庁の戦略計画（Strategic Plan）を具体的に実現するプログラムであることから、年次報告書にて実績が公表されている。中小企業庁の戦略計画・目標・評価の詳細については、本報告書第4章にて取り上げる。

¹⁰⁷ <http://www.sba.gov/02-07-05FY06SBABudget.pdf> (P.60、62、78、80)

3.2 技術開発プログラム

中小企業庁は、中小企業の技術開発を目標とした中小企業技術革新制度（Small Business Innovation Research：SBIR）を運営している。

（１） 中小企業技術革新制度（Small Business Innovation Research：SBIR）¹⁰⁸

中小企業技術革新制度は、「1982年中小企業技術革新開発法（Small Business Innovation Development Act of 1982）」によって設立されたプログラム。連邦省庁に割当てられた外部委託研究開発予算の一部を、主に起業したばかりの中小企業（従業員500人以下）に割当ててのものである。同プログラムでは、中小企業の技術を商業化することを目標として掲げている。なお、このプログラムには、1970年代に製品開発力が日本等に比べ遅れを取り始めたことによる危機感から、商業化に結びつく応用研究開発の促進が課題となったことが設立の背景にある。

対象となる連邦省庁

中小企業技術革新制度の対象となるのは、1億ドル以上の外部研究開発費を有する連邦省庁である。現在は、国土安全保障省、農務省、商務省、国防総省、教育省、エネルギー省、厚生省、運輸省、環境保護庁、航空宇宙局（NASA）、全米科学財団の政府機関が対象となっている。

外部研究開発費は、補助金（Grant）とコントラクト（Contract）を指す。2005年度の支出義務割合は、対象省庁合計で2.5%であり、中小企業技術革新制度が発足した1982年以降、この支出義務目標値である2.5%はほとんどの省庁が達成している。なお、2.5%を達成できなかった省庁に対する罰則規定は設けられていない。

プログラムの流れ

中小企業技術革新制度は、3段階方式のプロセスで構成されている。

- フェーズ I：中小企業の技術の精査（フィージビリティ・スタディ）期間（最大6ヵ月、補助金は最大10万ドル）。
- フェーズ II：技術の更なる開発期間（最大2年間、補助金は最大75万ドル）。
- フェーズ III：技術を商業化。商業化に当たった費用は、民間セクター、あるいは中小企業技術革新制度以外の連邦政府の財源から充てる。

中小企業庁の役割

中小企業庁は、中小企業技術革新制度の予算を持っていない。同庁は、プログラムを連邦省庁間で統一的に運用するためのガイドラインである「プログラム方針指導書（Policy

¹⁰⁸ 中小企業技術革新制度：<http://www.sba.gov/sbir/>

Directive) 」¹⁰⁹を作成し、各省庁を指導する役割にある。同指導書では、対象となる連邦省庁による募集要項の内容やプログラムの成功状況の報告に関する内容、各省庁の報告義務の詳細、中小企業の参加資格などを定めている。「プログラム方針指導書」は、連邦議会の承認を経て8年ごとに見直すこととなっている¹¹⁰。

3.3 指導・研修プログラム

中小企業庁が実施している、中小企業を対象にした指導・研修プログラムは、州政府や地方自治体の運営する同様のプログラムや地元の大学機関などと共同で運営されている点が特徴的である。以下に、同庁の運営するプログラムを紹介する。

(1) 中小企業開発センター (Small Business Development Center : SBDC) ¹¹¹

中小企業開発センターは、中小企業や起業を目指す起業家を対象に、企業経営に必要なノウハウを、研修・コンサルティングの形式で提供する施設である。中小企業開発センターは現在、全米50州及びワシントンDC、グアム、プエルトリコ、サモア、バージン諸島に合計63箇所¹¹²設置され、その傘下に1,100箇所のサービスセンターが点在している。なお、同センターの運営資金のうち、中小企業庁の負担は最大50%であり、残りは州・地方政府、州政府運営の経済開発センター、州立・私立大学、その他教育機関などが賄っている。中小企業庁は、2006年度大統領予算案にて中小企業開発センターへの補助金(Grant)として、2005年度予測値の8,781万ドルとほぼ同額(15万9,000ドル増)の8,800万ドルを要求している¹¹³。

中小企業開発センターの提供する主な支援分野は、財務、マーケティング、生産管理、エンジニアリング、技術支援、国際貿易、連邦調達、ローカル地域の経済発展など多岐に亘る。これらのサービスは、法曹界、金融界、学术界や業界団体、商工会などから派遣される無償ボランティアの専門家によって提供される。

以下は、中小企業庁が公表している、中小企業開発センターで研修・コンサルティングを受けた人数とそれにかかった時間である。これによると、中小企業開発センターはコンサルティングよりも研修目的で利用されていることがわかる。また、コンサルティング受講者数が伸び悩む一方で、研修受講者数は増加しており、2004年度は45万人が利用した。2005年度には46万人の利用を目指している。

¹⁰⁹ 「プログラムの方針指導 (Policy Directive) 」全文 :

<http://www.sba.gov/sbir/sbirpolicydirective.html>

¹¹⁰ 最新の指導書は、2000年に制定された「中小企業技術革新制度改正法 (SBIR Reauthorization Act of 2000)」の内容をを反映させ、連邦議会にて同年に承認されたものである。中小企業庁が2002年に完成させ、2008年9月30日まで有効となっている。

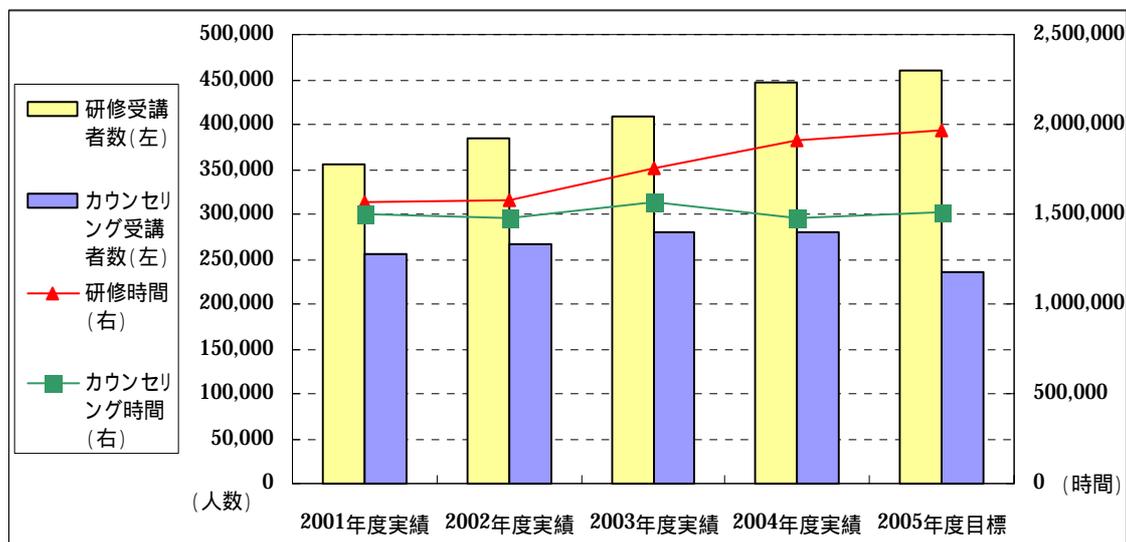
¹¹¹ 中小企業開発センター : <http://www.sba.gov/sbdc/>

¹¹² テキサス州には4箇所、カリフォルニア州には6箇所設置されている。

¹¹³ 中小企業庁2006年度大統領予算案 : <http://www.sba.gov/02-07-05FY06SBABudget.pdf> (P.18)

図2 中小企業開発センターの利用者数・時間の実績・目標

(*) 図は「既存中小企業 (existing small business)」と「新たに起業する中小企業 (small business start-ups)」の実績の合計。



		2001年度実績	2002年度実績	2003年度実績	2004年度実績	2005年度目標
研修受講者数	新たに起業	216,371	234,100	249,035	271,995	280,155
	既存中小企業	138,335	149,670	159,219	173,899	179,116
	合計	354,706	383,770	408,254	445,894	459,271
カウンセリング受講者数	新たに起業	155,517	163,197	170,361	170,742	144,209
	既存中小企業	99,429	104,339	108,920	109,163	92,199
	合計	254,946	267,536	279,281	279,905	236,408
研修時間	新たに起業	957,572	965,826	1,074,170	1,166,595	1,201,593
	既存中小企業	612,179	617,496	686,765	745,855	768,232
	合計	1,569,751	1,583,322	1,760,935	1,912,450	1,969,825
カウンセリング時間	新たに起業	912,498	902,289	955,408	898,174	925,119
	既存中小企業	583,401	576,873	610,835	574,243	591,470
	合計	1,495,899	1,479,162	1,566,243	1,472,417	1,516,589

出所：中小企業庁 2006 年度大統領予算案¹¹⁴を基に作成

(2) 退職管理職サービス団 (Service Corps of Retired Executives : SCORE)¹¹⁵

退職管理職サービス団は、中小企業や起業家に対して無料の事業相談やアドバイスを提供する非営利団体である。中小企業庁も運営資金の一部を提供しており、2006 年度大統領予算案では 2005 年度予測額の 493 万ドルとほぼ同額 (6 万 7,000 ドル増) の 500 万ドルを運営資金として要求している¹¹⁶。退職管理職サービス団でアドバイスを提供するのは、

¹¹⁴ <http://www.sba.gov/02-07-05FY06SBABudget.pdf> (P.66、83)

¹¹⁵ 退職管理職サービス団：<http://www.score.org/>

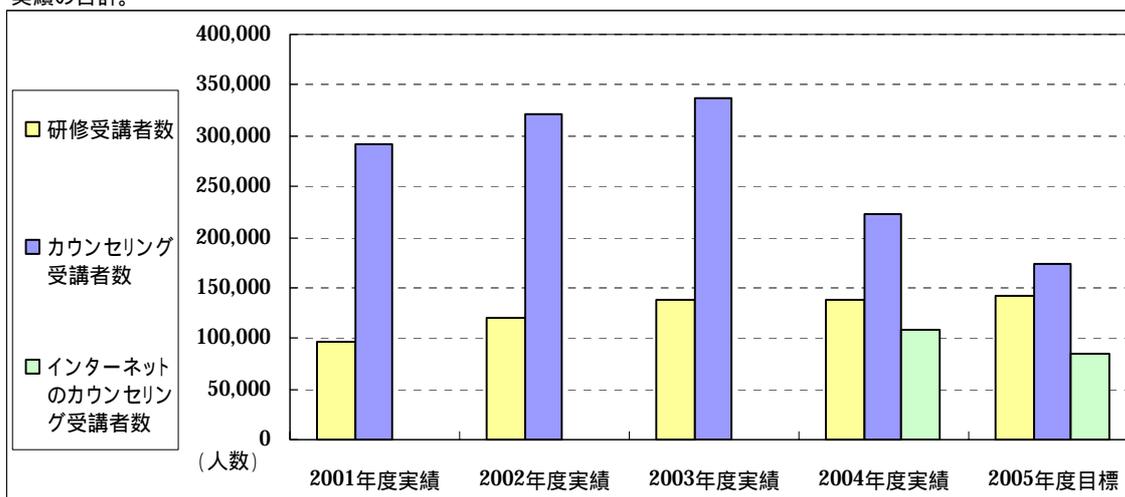
¹¹⁶ 中小企業庁 2006 年度大統領予算案：<http://www.sba.gov/02-07-05FY06SBABudget.pdf> (P.18)

すでに退職した起業経験者や企業の管理職、経営者などで、無償ボランティアとしてサービスに従事している。退職管理職サービス団は現在、全米の 389 の支部、800 の出張所のネットワークで、約 1 万 500 人のボランティア相談員がアドバイスを提供している。また、インターネット¹¹⁷での相談も受け付けている。

以下は、中小企業庁が公表している、2001 年度から 2004 年度の退職管理職サービス団で研修・カウンセリングを受講した利用者数の実績と、2005 年度の利用者数の目標値である。退職管理職サービス団では、研修受講者よりもカウンセリングの受講者が多かったが、オンライン・サービスの導入に伴い、対面でのカウンセリング受講者が減少している。また、既存の中小企業よりも新たに起業を目指す起業家に多く利用されている。

図 3 退職管理職サービス団の受講者数実績・目標

(*)図は「既存中小企業 (existing small business)」と「新たに起業する中小企業 (small business start-ups)」の実績の合計。



		2001 年度 実績	2002 年度 実績	2003 年度 実績	2004 年度 実績	2005 年度 目標
研修受講者数	新たに起業	80,554	99,541	114,811	113,671	117,081
	既存中小企業	16,499	20,388	23,516	23,282	23,981
	合計	97,053	119,929	138,327	136,953	141,062
カウンセリング受講者数	新たに起業	241,435	265,902	278,866	184,489	144,418
	既存中小企業	49,450	54,462	57,117	37,787	29,580
	合計	290,885	320,364	335,983	222,276	173,998
インターネットカウンセリング受講者数	新たに起業	47,192	68,634	83,157	90,406	70,770
	既存中小企業	N/A	N/A	N/A	18,517	14,495
	合計	N/A	N/A	N/A	108,923	85,265

出所：中小企業庁 2006 年度大統領予算案¹¹⁸を基に作成

¹¹⁷ 退職管理職サービス団の相談受付ウェブページ：

<http://emc.score.org/index.cgi?partner=ASKSCORE&action=first>

¹¹⁸ <http://www.sba.gov/02-07-05FY06SBABudget.pdf> (P.66、 83)

(3) 米国輸出支援センター (U.S. Export Assistance Centers : USEAC)¹¹⁹

米国輸出支援センターは、中小企業庁の国際貿易室 (Office International Trade) が運営するプログラムで、中小企業の輸出を支援するサービスを提供している。同センターは現在、全米 16 州¹²⁰の 19 都市に設置されており、商務省や輸出入銀行、公的・民間セクターなどが輸出におけるアドバイスを提供している。主な運営は、中小企業庁の地方事務所 (district offices) と地元の公的・民間セクターによる共同運営となっている。2006 年度大統領予算案における米国輸出支援センターの予算要求額はゼロであった。なお、同プログラムの予算は、2004 年度は 164 万ドル、2005 年度は 146 万ドルであった¹²¹。

(4) 中小企業研修ネットワーク (Small Business Training Network : SBTN)¹²²

中小企業研修ネットワークは、起業や中小企業経営に至るまでの教育コースをオンラインで提供するインターネットベースの研修センター。中小企業庁の起業家開発室 (Office of Entrepreneurial Development) が中心となって運営している。オンライン研修コースはすべて無料で提供され、起業や企業経営に必要な手順のほか、女性向け、学生向けのコースも提供されている。研修内容の多くは、同プログラムの共同スポンサーである大学機関や企業が開発したものである。その他に、全米で開催される各種ワークショップの紹介、関連出版物の紹介、オンラインコースを提供する大学などの情報がリストされている。

以下は、中小企業研修ネットワークの 2001 年度から 2004 年度における利用者の実績と 2005 年度の目標数値である。これによると、2003 年度に利用者が 3 倍以上に急激に増えており、2004 年度も前年比 38% 増の 95 万人の利用者を記録している。また利用者層をみると、新たに起業する起業家の利用が、既存の中小企業の 2 倍以上に達していることがわかる。

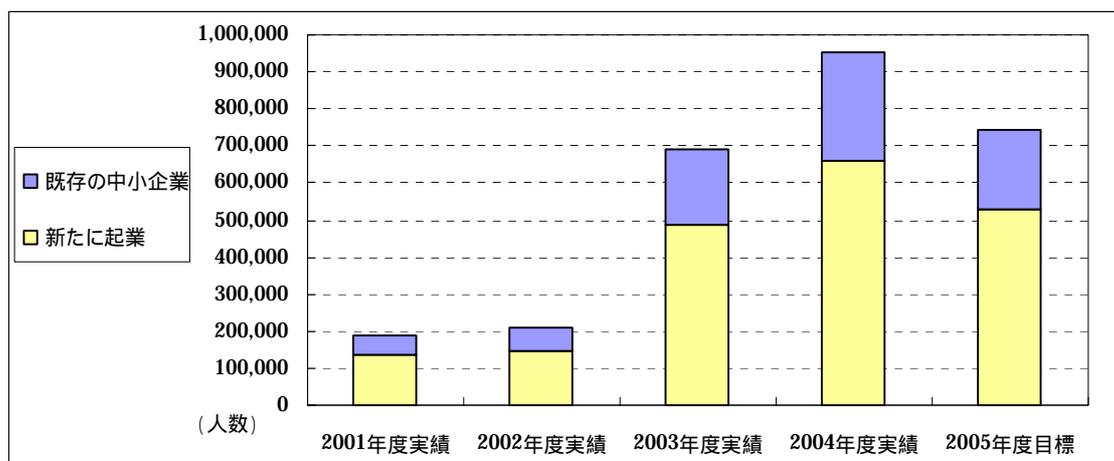
図 4 中小企業研修ネットワークの利用者実績・目標

¹¹⁹ 中小企業庁米国輸出支援センター :

¹²⁰ カリフォルニア州、コロラド州、フロリダ州、ジョージア州、イリノイ州、マサチューセッツ州、メリーランド州、ミシガン州、ミネソタ州、ミズーリ州、ノースカロライナ州、オハイオ州、オレゴン州、ペンシルバニア州、テキサス州、ワシントン州、計 16 州

¹²¹ 中小企業庁 2006 年度大統領予算案 : <http://www.sba.gov/02-07-05FY06SBABudget.pdf> (P.18)

¹²² 中小企業庁中小企業研修ネットワーク : <http://www.sba.gov/training>



	2001 年度実績	2002 年度実績	2003 年度実績	2004 年度実績	2005 年度目標
既存の中小企業	55,390	60,320	199,701	289,888	215,976
新たに起業	135,610	147,680	488,922	660,965	528,777
合計	191,000	208,000	688,623	950,853	744,753

出所：中小企業庁 2006 年度大統領予算案¹²³を基に作成

3.4 調達支援プログラム

連邦政府省庁における民間企業からの調達額は、年間数十億ドル規模の巨大市場である。連邦政府省庁は、調達案件が 10 万ドル以上の場合、元請業者に中小企業やマイノリティ及び女性所有中小企業を可能な限り指名することが求められている。また、調達案件が 50 万ドル以上（建設事業の場合は 100 万ドル以上）の場合、受注した元請業者は発注省庁に対して、下請け業者に中小企業を指名する割合や具体的な委託料などの計画書を提出する義務がある。このような施策の他に、中小企業庁では連邦政府調達案件に中小企業が参加できるための支援プログラムを複数実施している¹²⁴。

(1) 省庁横断型の調達目標値プログラム (Government-wide Procurement Preference Goaling Program)¹²⁵

中小企業庁は中小企業法に基づき¹²⁶、連邦省庁に対し、調達プロジェクト（調達額）の一部を中小企業へ割当てするための支援プログラムとして、省庁横断型の調達目標値プログラム (Government-wide Procurement Preference Goaling Program) を設けている。現在、中小企業庁が定めている中小企業の調達額割合の目標値は、以下のとおりである。

¹²³ <http://www.sba.gov/02-07-05FY06SBABudget.pdf> (P.67, 84)

¹²⁴ 中小企業庁ウェブサイト、調達支援プログラム一覧：<http://www.sba.gov/GC/indexprograms.html>

¹²⁵ 省庁横断型の調達目標値プログラム：<http://www.sba.gov/GC/goals/>

¹²⁶ 中小企業法 15 条(g)(1)。

表 30 連邦政府調達枠における中小企業調達額割合の目標値

中小企業分類	目標値
中小企業	元請業者の調達額割合が連邦省庁全体の 23%
障害者所有の中小企業	元請業者/下請業者の調達額割合が連邦省庁全体の 5%
女性所有の中小企業	元請業者/下請業者の調達額割合が連邦省庁全体の 5%
HUB ゾーン ¹²⁷ 中小企業	1999 年度：元受業者の調達額割合が連邦省庁全体の 1% 2000 年度： " 1.5%以上 2001 年度： " 2.5% 2002 年度： " 2.5% 2003 年度以降： " 3%
兵役で負傷した退役軍人所有の中小企業	元請業者/下請業者の調達額割合が連邦省庁全体の 3%

出所：中小企業庁連邦調達目標¹²⁸

ここでいう中小企業調達割合目標値は、あくまでも「目標値」である。そのため、中小企業庁は毎年、各連邦政府省庁と目標値の達成度合いなどを話し合い、個別に目標値を設定する。連邦省庁ごとに設定する目標値は、中小企業庁が設定している数値（表 30）（中小企業の調達額は全体の 23%）を下回ってはいけない。中小企業の実際の調達案件受注実績をみると、これら目標値が必ずしも達成されているとは限らないことがわかる。表 31 の実績をみると、例えば 2003 年度元請業者全体と障害者所有中小企業の調達額の割合はそれぞれ 23.6%と 7%で、目標値（23.0%、5%）を超えている。一方、女性所有の中小企業、HUB ゾーン中小企業、兵役で負傷した退役軍人が所有する中小企業は、1998 年度から 2003 年度まで一度も目標値に達成していない。

表 31 連邦政府調達における中小企業（元請業者）受注割合（1998 年度～2003 年度実績）

(*）最新の実績数値は 2003 年度まで

（金額単位：億ドル）

中小企業 の元請受 注全体	1998 年度		1999 年度		2000 年度		2001 年度		2002 年度		2003 年度	
	調達 額	調達 割合										
	424.9	23.4 %	430.0	23.1 %	447.2	22.3 %	500.1	22.8 %	532.5	22.3 %	655.1	23.6 %
障害者 所有	52.8	2.9%	61.6	3.3%	72.5	3.6%	156.3	7.1%	159.0	6.8%	194.6	7.0%
女性所 有	40.1	2.2%	45.9	2.5%	45.7	2.3%	54.7	2.5%	68.2	2.9%	82.8	3.0%
HUB ゾーン	N/A	N/A	N/A	N/A	6.6	0.3%	15.8	0.7%	16.8	0.7%	34.2	1.2%
退役軍 人所有	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	5.6	0.3%	13.1	0.6%	5.5	0.2%

¹²⁷ HUB ゾーン：HUBZone = Historically Underutilized Business Zone、歴史的に事業が根付かなかった未開の地。1997 年中小企業改正法にて導入された概念で、地域の平均所帯別収入額が州内平均の 80%未満、失業率が州内平均失業率の 1.4 倍、アメリカ先住民居住地区、のうち 1 つの条件を満たした地域を指す。

¹²⁸ www.sba.gov/GC/goals/

出所：中小企業庁データ¹²⁹を基に作成

(2) その他調達支援プログラム

自然資源調達支援プログラム (Natural Resources Sales Assistance Program)

自然資源や不動産、連邦政府が没収した個人資産などを連邦政府が売却する際に、中小企業が有利に落札できる機会を確保するプログラム。対象となる案件は、国有の森林から伐採した木材の売却、油田の権益のリース、不要となった不動産の売却などがある。

女性所有中小企業の調達支援プログラム (Contract Assistance for Women Business Owners (CAWBO))

女性が所有する中小企業による連邦政府調達案件への参加の機会を増やし、且つ女性が所有する中小企業が受注できるように支援するプログラム。同プログラムは、中小企業庁の連邦調達局 (Office of Government Contracting) 内の女性所有企業連邦調達支援室 (Office of Federal Contract Assistance for Women Business Owners : CAWBO) が運営している。

女性所有企業連邦調達支援室は、女性所有中小企業の連邦調達割合目標値 (5%、表 31 参照) が達成されなかったばかりか、その半分の 2.5% をも超えることもなかったことが問題視されたため、2000 年 10 月 1 日に設立されたという経緯がある。

特に、同支援室が設立された 2000 年度の連邦調達額は 8% も増加したにも関わらず、同年の女性所有中小企業の調達割合は前年度と同額にとどまったため、受注割合は 2.3% に落ちこんだ。なお、2003 年度の女性所有中小企業の政府調達受注額は、元請業者の受注割合が全体の 3.0% (83 億ドル)、下請業者の受注割合が全体の 4.2% (65 億ドル) だった¹³⁰。

受注能力の証明プログラム (Certificate of Competency Program)

最も低い価格で入札したにもかかわらず、省庁の発注担当職員がその中小企業には受注能力がないと判断を下した場合に、当該中小企業がその判断に対して抗議することを支援するプログラム。中小企業が同社の能力の証明を中小企業庁に申請し、同庁が当該政府調達の受注能力があるかどうかを審査する。連邦政府調達の受注能力があると判断された場合、同庁は能力証明書 (Certificate of Competency) を連邦省庁の発注担当職員に発行し、当該政府調達契約を発注するよう義務付ける。

¹²⁹ <http://www.sba.gov/GC/goals/>

¹³⁰ 中小企業庁調達目標ウェブサイト、2003 年度実績。元請業者：
http://www.sba.gov/GC/goals/fund2003_prime.pdf、下請業者：
<http://www.sba.gov/GC/goals/sumsubc03.pdf>

企業規模基準判断プログラム (Small Business Size Determination Program)

調達案件へ参加する中小企業が、中小企業庁の定める企業規模基準の「中小企業」の枠に収まるか否かを中小企業庁が判断するプログラム。連邦省庁が発注先の中小企業の企業規模を判断したい場合や中小企業が自らの規模を証明する場合に中小企業庁に判断を依頼することができる。中小企業庁は通常、企業規模の判断を 10 日以内で行う。

ベンダー発掘プログラム (Vender Identification Program : VIP))

防衛関連の中小企業に対し、連邦政府の防衛関連調達契約を受注した大手防衛企業の下請け業者として入札する機会を支援するプログラム。このプログラムは、防衛関連の中小企業に対して、中小企業庁が過去の防衛関連調達案件の受注企業が製造する防衛システムを特定することで、中小企業が下請けとして入札、あるいはスペア部品の製造などで、調達案件に関与できる機会を提供するサービスである。

兵役で負傷した退役軍人所有の中小企業支援プログラム (Service-Disabled Veteran-Owned Small Business Concern Program)

従軍中に負傷した退役軍人が所有する中小企業に対して、連邦政府調達案件を優先的に受注させる支援プログラム。中小企業庁は主に、退役軍人の所有する中小企業が同プログラムを適用できるか否かを判断するため、所属軍隊や負傷の具合、中小企業の所有権の割合といったガイドラインを作成している。

バンドリング案件の通報サービス (Bundling Report)

連邦各省庁の調達案件のバンドリング化¹³¹を見つけた場合、中小企業庁のウェブページからそのバンドリング行為を通報できるプログラム。

中小企業枠の保証 (Non Set-Aside Report)

2,500 ドル以上 10 万ドル未満の調達案件は、自動的に中小企業へと割当てられる (Set-Aside) ことが保証されている。また、10 万ドル以上の調達案件についても、最低 2 社の中小企業からの入札が可能と予想できる場合に、中小企業枠を保証する。連邦各省庁の政府調達室がこの中小企業向けの調達保証規定を実行しなかった場合、中小企業庁のウェブページから同庁に通報できる。

¹³¹ 調達案件のバンドリング化：中小企業が参加できる規模の小さな調達案件を複数束ね、一つの大きな案件として入札する仕組み。調達案件が大きくなることで中小企業の調達競争への参入機会が妨害され、大企業のみが入札できるようになることから中小企業にとって不利になる。

第4章 中小企業政策の目標・評価

4.1 中小企業庁戦略計画

(1) 政府業績成果法

中小企業庁は、1993年に制定された「政府業績成果法（Government Performance Results Act：GPR）」の規定に基づき、2003年度～2008年度の戦略計画を策定している。政府業績成果法は、米国連邦政府機関における業績の評価や改善の取組みを規定した法律で、連邦政府機関が実現可能な目標を設定し、その目標を達成する「結果重視（Result oriented）」の政府機関になることを最大の目的としている。

政府業績成果法では、各連邦政府機関がその「任務（mission）」を明確にし、任務を達成するための5カ年の「戦略計画（Strategic Plan）」を策定することが定められている。戦略計画は、連邦議会、行政管理予算局、並びに米国民一般に対して公開される。また、この戦略計画の進行状況に関する「業績報告書（Performance Report：毎年3月31日までに大統領と連邦議会に提出）」及び次年度の「年次業績計画書（Annual Performance Plan：行政管理予算局に提出）」を毎年作成することも義務付けられている。

(2) 中小企業庁戦略目標

戦略目標構築までの経緯

政府業績成果法が2003年に10周年を迎えるにあたり、会計検査院（General Accounting Office：GAO¹³²）は、上下院政府活動委員会（Senate Committee on Governmental Affairs/House of Representatives' Committee on Government Reform）からの要請に基づき、政府業績成果法が効果的に運用されているかを調査した。同院は、中小企業庁を含めた6省庁¹³³を対象として2003年に同法の運用状況の変化を調査し、2004年3月10日に調査結果をまとめた報告書「結果重視の連邦政府：よりよい結果のための政府業績成果法による強固な基盤作り（Result-Oriented Government; GPR Has Established a Solid Foundation for Achieving Greater Results）」¹³⁴を発表した。

¹³² 2004年に名称変更が行われ、現在は Government Accountability Office と呼ばれる。

¹³³ 中小企業庁の他、会計検査院の調査の対象となった省庁は、教育省（Department of Education）、エネルギー省（Department of Energy）、住宅・都市開発省（Department of House and Urban Development）、運輸省（Department of Transportation）、社会保障庁（Social Security Administration）。会計検査院によると、規模やサービス内容の異なる省庁を対象に調査を行った。

¹³⁴ GAO-04-38, "Result-Oriented Government; GPR Has Established a Solid Foundation for Achieving Greater Results"; <http://www.gao.gov/new.items/d0438.pdf>

この報告書で中小企業庁は、同庁が策定した戦略計画（2001年度～2006年度が対象）の内容があまりにも非現実的なことやその目標設定が高すぎることに、並びに目標達成の具体的なスケジュールが明確でないことなどが指摘された。このことから中小企業庁は、行政管理予算局より政府業績担当官（当時）のジョン・マーサー氏（John Mercer, Director of Government Results Center）を外部アドバイザーとして起用し、2003年夏に戦略計画の改善作業に着手、同年10月に新5ヵ年戦略計画（2003年度～2008年度を対象）を発表した。

なお、マーサー氏は2004年3月31日の連邦議会公聴会¹³⁵において、中小企業庁における新たな戦略計画策定の作業について触れている。同氏によると、中小企業庁における戦略計画策定の失敗は、同庁が「机上で考えて浮かんできた非現実的で壮大な計画を、美辞麗句を並べてそのまま戦略計画として策定してしまった」ことから各プログラムの評価方法や具体的な評価のスケジュールを策定できなかったと分析しており、これは連邦政府機関が陥り易いものであるとしている。同氏は一方で、中小企業庁が、2003年夏から秋にかけての短期間で既存の戦略計画を抜本的に見直し、同年10月には新たな戦略計画を発表するといった「非常に辛い作業」を経たことや、具体的な成果測定方法も含めて質の高い戦略計画を策定した同庁の姿勢を高く評価している。中小企業庁が新たに構築し直した戦略計画について、マーサー氏は以下のように評価している。

- 中小企業庁のプログラムから最も影響を受けるのは、米国の全ての中小企業ではなく、『中小企業庁の支援を求める中小企業』であることが明確になった。
- 実際に中小企業庁の支援を受けた中小企業のその後の実態を把握するために、例えば『何パーセントの中小企業が支援の3年後も事業を継続して成功しているか』といった、具体的な測定数値が設定されている。

中小企業庁の戦略目標概要

中小企業庁の戦略計画では、その任務（Mission）と、任務を遂行するための4つの戦略目標（Strategic Goals）が設定されている。そして、これら4つの戦略目標を実現するための長期目的（Long-term Objectives）と、戦略計画が終了する2008年度を期限とした具体的な数値目的である成果測定（Outcome Measures）が設定されている¹³⁶。以下に、中小企業庁の2003年度～2008年度の戦略計画における任務、戦略目標とその背景、並びに長期目的を示す。

■ 任務（Mission）

¹³⁵ 2004年3月31日の連邦議会公聴会の議題は「政府業績成果法の10年間（Ten Years of the Government Performance Results Act）」。

¹³⁶ 長期目的によっては、これらに併せて実績測定（Output Measures）も設定されている。

起業や中小企業、及び被災した地域の経済復興を支援することで、米国経済を維持・強化することを中小企業庁の任務とする。

The mission of SBA is to maintain and strengthen the Nation's economy by enabling the establishment and viability of small businesses and by assisting in the economic recovery of communities after disasters.

▪ 戦略目標 1 (Strategic Goal 1)

中小企業を取り巻く経済環境を改善させる。

Imp ove the economic environment for small businesses.

戦略目標の背景：ブッシュ大統領が 2002 年 3 月 19 日に発表した中小企業アジェンダ（本報告書第 2 章参照）の内容を反映しており、中小企業の米国経済における新規雇用創出の役割を実現できる環境を整備することが目的である。

長期目的 1.1 政策立案担当者・議会に対する啓蒙・情報提供を通じて中小企業の規制負担を軽減する。

Minimize the regulatory burden on small business through effective advocacy.

長期目的 1.2 連邦規制を行う過程において、中小企業に対する公平・公正さを確かなものとする。

Ensure equity and fairness in the Federal regulatory enforcement process.

長期目的 1.3 政策立案担当者・議会に対する啓蒙・情報提供を通じて中小企業の税負担を軽減する。

Minimize the taxation burden on small business through effective advocacy.

長期目的 1.4 政策立案担当者・議会に対する啓蒙・情報提供を通じて中小企業の健康保険費用負担を軽減する。

Minimize the health care cost burden on small business through effective advocacy.

長期目的 1.5 インターネットや情報技術を活用し、中小企業と連邦政府とのやりとりを簡素化する。

Simplify the interaction between small businesses and the Federal government through the use of the Internet and information technology.

長期目的 1.6 連邦省庁のプログラムをより効果的に活用して中小企業の事業機会を増大させる。

Increase the effectiveness of federal agencies to provide opportunities for small business.

▪ 戦略目標 2 (Strategic Goal 2)

起業における競争機会の格差を減らし、中小企業の成功例を増加させる。
Increase small business success by bridging competitive opportunity gaps facing entrepreneurs.

戦略目標の背景：起業段階での支援や事業継続・拡大への支援を引き続き行うことを目的としており、中小企業庁のプログラムを利用する起業家を対象としている。

長期目的 2.1 中小企業庁の支援により、起業数や起業後の成功例を増やす。

Increase the positive impact of SBA assistance upon the number and success of small business start-ups.

長期目的 2.2 中小企業庁の支援により、既存中小企業の事業の継続例や事業拡大例を増やす。

Maximize the sustainability and growth of existing small business assisted by SBA.

長期目的 2.3 競争機会に格差のある中小企業の成功例を大幅に増やす。

Significantly increase successful small business ownership within segments of society facing competitive opportunity gaps.

▪ 戦略目標 3 (Strategic Goal 3)

被災した家屋および事業を復興させる。
Restore homes and businesses affected by disaster.

戦略目的の背景：資金面や物理的な面での災害復興支援を継続することで、米国経済を維持することを目的とする。

長期目的 3.1 災害後の家屋及び事業の復興事業におけるタイムリーな活動を強化する。

Maximize the timely restoration of businesses and homes following a disaster.

長期目的 3.2 丁寧かつ専門的な顧客サービスを提供する。

Provide courteous and professional customer service.

▪ 戦略目標 4 (Strategic Goal 4)

中小企業庁の運営する全てのプログラムが、最大限に効率的かつ効果的に提供されるようにする。

Ensure that all SBA programs operate at maximum efficiency and effectiveness.

戦略目的の背景：中小企業庁の運営するプログラムを遂行するため、同庁の管理業務やバックオフィスのサポート機能を強化することを目的としている。

長期目的 4.1 明確な目標設定や効果的な戦略の構築、運営支援体制の調整を行い、包括的な業績管理システムを通じて中小企業庁の任務や業績を最大化させる。

SBA's general planning and management will result in clearly defined goals and effective strategies, and the coordination of operational support systems, so as to maximize the agency's mission performance through a comprehensive performance management system.

長期目的 4.2 中小企業庁は、熟練した知見豊かで高い能力を持つ多様な人材と幹部クラスを雇用・活用し、顧客の現在および新たなニーズに対応する。

SBA will recruit, sustain and effectively deploy a skilled, knowledgeable, diverse and high-performing workforce and executive cadre capable of executing high quality programs and activities that meet the current and emerging needs of its customers.

長期目的 4.3 有益で関連性が高く、タイムリーかつ正確な財務情報を提供する財務管理システムを活用することによって、中小企業庁の戦略管理と財務責任を実現させ、プログラムの業績と財務責任の最大化を図る。

Financial management systems will support both SBA strategic management and financial accountability by providing financial information that is useful, relevant, timely and accurate and which assists SBA in maximizing program performance and accountability.

長期目的 4.4 中小企業庁内の情報や関連システムの効率的で安全な管理によりデータや情報システムを最大限活用することで、同庁のプログラムの実行とコストの効率化を図る。

Information and related technology will be managed effectively and securely throughout SBA leveraging data and systems to support program execution and promote cost efficiency.

長期目的 4.5 計画的に物資・サービスを調達することで、中小企業庁の運営するプログラムや戦略目標を達成させる。

Procurement and contracting services will be planned and managed to support SBA program management and the achievement of Agency's goals.

4.2 2004 年度中小企業庁業績結果

以下は、中小企業庁が 2004 年度業績報告にて発表した、4 つの戦略目標における長期目的別の成果測定 (Outcome Measures) 数値と、2001 年度実績～2007 年度目標値あるいは予測値である。

(1) 戦略目標 1 業績結果

中小企業を取り巻く経済環境を改善させる

長期目的 1.1：政策立案担当者・議会に対する啓蒙・情報提供を通じて中小企業の規制負担を軽減する

表 32 は、長期目的 1.1 の 2001 年度実績～2007 年度予測を示したものである。中小企業庁施策広報局では、中小企業に関する調査報告書（経済的側面や政策分析）の発行を通じて、中小企業が置かれている状況を連邦議会や連邦政府に対して訴えている。その他にも、連邦議会公聴会において中小企業への規制を軽減することを求める証言を行い、規制対応関連書類の軽減を目指して行政管理予算局と共同で取り組んで来た結果、2004 年度は規制対応コストを 171 億ドル削減した。2005 年度の削減目標は 51 億ドルである¹³⁷。また、規制柔軟性法（2002 年 8 月の大統領令）により、連邦政府省庁が新しい規制案を提出する際に、中小企業へ及ぼす影響を調査・分析することが求められることとなり、この支援として 2004 年度に同局は 25 省庁にて研修を実施した。今後は新たに入省した職員を対象にしたオンライン研修も行う予定で、2005 年度は 25 省庁、2006 年度は 8 省庁を対象とすることを目指している。同様に、全米 50 州の州政府に対しても、規制柔軟性法を遵守するよう呼びかけていくこととしている¹³⁸。

表 32 長期目的 1.1 2001 年度実績～2006 年度目標、2007 年度予測

¹³⁷ 中小企業庁 2006 年度大統領予算案：<http://www.sba.gov/02-07-05FY06SBABudget.pdf> (P.30)

¹³⁸ 同上、P.31。

長期目的 1.1 成果測定	2001 年度 実績	2002 年度 実績	2003 年度 実績	2004 年度 目標	2004 年度 実績	2005 年度 目標	2006 年度 目標	2003 年度～ 2007 年度 予測
1.1.1 2002 年の規制対応コスト削減目標額（38 億ドル）を基準に、2008 年度までにコスト削減額を毎年 10%ずつ増加させる。	44 億 ドル	211 億 ドル	64 億 ドル	46 億 ドル	171 億 ドル	51 億 ドル	56 億 ドル	245 億 ドル
1.1.2 規制柔軟性法に則って、規制によって中小企業が受ける影響の調査を 2008 年までに 66 連邦省庁が実施することになっているが、この影響調査実施の支援を行う。	N/A	N/A	N/A	25 省庁	25 省庁	25 省庁	8 省庁	66 省庁
1.1.3 全米 50 州政府に対して規制柔軟性法を反映させた立法または行政措置を 2008 年度までに正式に実施させる。	N/A	N/A	N/A	10 州	17 州	10 州	10 州	50 州
1.1.4 主要な起業家プログラムがある大学上位 100 校のうち 80 校のカリキュラムに中小企業庁施策広報局の作成したデータを 2008 年度までに採用させる。	N/A	N/A	N/A	16 校	27 校	16 校	16 校	80 校
長期目的 1.1 実績測定								
施策広報局による調査報告書の発行数	17 件	18 件	30 件	20 件	21 件	20 件	20 件	100 件

出所：中小企業庁 2006 年度大統領予算案¹³⁹を基に作成

長期目的 1.2：連邦規制を行う過程において、中小企業に対する均衡・公正さを確かなものとする

連邦政府機関が中小企業に対する過度な規制や罰金、懲罰、調査を実施して公正さを欠いた場合に、中小企業庁がこれらの中小企業に対して支援を行っている。また、中小企業の置かれた状況に対する広い理解を得るためにオンブズマンのウェブサイトやその他メディアを利用した啓蒙活動やコメントの発表などを実施している¹⁴⁰。

表 33 長期目的 1.2 2001 年度実績～2006 年度・2007 年度目標

長期目的 1.2 成果測定	2001 年度 実績	2002 年度 実績	2003 年度 実績	2004 年度 目標	2004 年度 実績	2005 年度 目標	2006 年度 目標	2003～ 2007 年度 目標
1.2.1 中小企業に対する過度な連邦規制の件数を年間 10%削減する。	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	-5%	なし	-10%
1.2.2 訴訟における民事刑罰の軽減・免除の割合を 2008 年度までに 5%増やす。	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	5%	なし	10%
長期目的 1.2 実績測定								
中小企業庁による各種啓蒙イベントの開催件数 合計	N/A	N/A	N/A	34 件	40 件	35 件	36 件	105 件

出所：中小企業庁 2006 年度大統領予算案¹⁴¹を基に作成

¹³⁹ <http://www.sba.gov/02-07-05FY06SBABudget.pdf> (P.30)

¹⁴⁰ 中小企業庁 2006 年度大統領予算案：<http://www.sba.gov/02-07-05FY06SBABudget.pdf> (P.34)

¹⁴¹ <http://www.sba.gov/02-07-05FY06SBABudget.pdf> (P.35)

長期目的 1.3：政策立案担当者・議会に対する啓蒙・情報提供を通じて中小企業の税負担を軽減する

2003年5月に成立した「2003年雇用と成長のための減税調整法（Jobs and Growth Tax Relief Reconciliation Act of 2003）」により、2004年度中に減税の恩恵を受けた中小企業は2,400万社、減税額は約750億ドルに達した。中小企業庁はまた、2004年度中に中小企業や一般市民を対象にしたブッシュ大統領の減税措置の説明会を、全米各地で17回開催している¹⁴²。

長期目的 1.4：政策立案担当者・議会に対する啓蒙・情報提供を通じて中小企業健康保険費用負担を軽減する

中小企業庁は2004年度、大統領中小企業アジェンダにて提案された業界団体健康保険（AHPs）や医療預金口座（MSAs）の利点を周知する目的で円卓会議を開催した。同会議には、連邦議会議員や労働省職員、財務省職員のほか、中小企業、中小企業業界団体、商工会議所が参加した¹⁴³。

長期目的 1.5：インターネットや情報技術を活用し、中小企業と連邦政府とのやり取りを簡素化する

中小企業庁は、22の連邦省庁が参加する省庁横断型の電子政府プロジェクトの一つで、企業と連邦政府省庁との窓口をウェブサイトにも一本化することを目指す「ビジネス・ゲートウェイ（Business Gateway）」に参加している。同プロジェクトは2004年度に、2つのウェブサイト「Business.gov」と「Forms.gov」を立ち上げている。Business.gov（<http://www.business.gov/>）は連邦省庁の法規制窓口を一本化させたポータル・サイト、Forms.gov（<http://www.forms.gov/bgfPortal/citizen.portal>）はオンラインで連邦政府への各種提出書類にアクセスできるウェブサイトである¹⁴⁴。下表34は、長期目的1.5の2001年度実績～2006年度・2007年度目標を示したものである。

表34 長期目的1.5 2001年度実績～2006年度・2007年度目標

長期目的1.5 成果測定	2001年度実績	2002年度実績	2003年度実績	2004年度目標	2004年度実績	2005年度目標	2006年度目標	2003～2007年度目標
1.5.1 ビジネス・ゲートウェイの構築により企業の規制費用削減を支援する。 (中小企業の政府規制対応費用削減額)	N/A	N/A	なし	0.56億ドル	N/A	0.56億ドル	0.56億ドル	2.24億ドル

¹⁴² 中小企業庁2006年度大統領予算案：<http://www.sba.gov/02-07-05FY06SBABudget.pdf> (P.39)

¹⁴³ 同上 (P.40)

¹⁴⁴ 同上 (P.41)

長期目的 1.5 成果測定	2001 年度 実績	2002 年度 実績	2003 年度 実績	2004 年度 目標	2004 年度 実績	2005 年度 目標	2006 年度 目標	2003 2007 年度 目標
1.5.2 オンラインによる書類提出が可能なウェブサイト を構築し、政府規制における不必要な書類作業を 削減して中小企業を支援する。（中小企業の政府 規制対応費用削減額）	N/A	1,600 億 ドル	なし	10 億 ドル	N/A	1.24 億 ドル	1.24 億 ドル	3.71 億 ドル
1.5.3 電子ツールを活用して連邦政府法規制への対応を 簡素化する。（中小企業の政府規制対応費用削減 額）	N/A	0.20 億 ドル	0.21 億 ドル	0.50 億 ドル	N/A	1.24 億 ドル	1.24 億 ドル	3.58 億 ドル
長期目的 1.5 実績測定								
企業の規制対応時間の合計	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	350,000 時間	525,000 時間	1,475,000 時間
ウェブサイトへの訪問者数（月）	N/A	N/A	250 件	なし	140 件	300 件	500 件	1,400 件

出所：中小企業庁 2006 年度大統領予算案¹⁴⁵を基に作成

長期目的 1.6：連邦省庁のプログラムをより効果的に活用して中小企業の事業機会を増大させる

長期目的 1.6 は、2003 年に戦略計画が構築された当初は、「連邦政府調達案件への中小企業のオープンで公正な参加機会を増大させる。（*Increase the opportunities for small businesses to receive open and fair access to Federal contracts.*）」であった。しかし、中小企業庁のプログラムと、連邦省庁の他のプロジェクトとのシナジー効果をより反映させて、中小企業の事業機会をより拡大することを目指し、2004 年度に上記の連邦政府調達案件のみに限定しない内容へと変更された¹⁴⁶。長期目的の内容変更に伴い、成果測定も以下のように変更された。尚、2005 年度・2006 年度の目標数値などは今後発表される予定である¹⁴⁷。

成果測定 1.6.1：

連邦政府調達を受注した中小企業、中小企業庁の輸出支援プログラムを利用した中小企業、あるいはその他連邦省庁からの支援を受けた中小企業の生存率が、2008 年度までに全米平均を上回るよう支援する。

成果測定 1.6.2：

¹⁴⁵ <http://www.sba.gov/02-07-05FY06SBABudget.pdf> (P.42)

¹⁴⁶ 中小企業庁 2006 年度大統領予算案：<http://www.sba.gov/02-07-05FY06SBABudget.pdf> (P.45)

¹⁴⁷ 同上 (P.45-47)

連邦政府調達を受注した中小企業、中小企業庁の輸出支援プログラムを利用した中小企業、あるいはその他連邦省庁からの支援を受けた中小企業の新規雇用創出率が、2008年度までに全米平均を上回るよう支援する。

成果測定 1.6.3 :

連邦政府調達を受注した中小企業、中小企業庁の輸出支援プログラムを利用した中小企業、あるいはその他連邦省庁からの支援を受けた中小企業における売上高の増加率が、2008年度までに全米平均を上回るよう支援する。

(2) 戦略目標 2 業績結果

起業における競争機会の格差を減らし、中小企業の成功例を増加させる

長期目的 2.1 : 中小企業庁の支援により、起業数や起業後の成功例を増やす

中小企業庁による信用保証・金融支援プログラムを通じた支援のうち、起業家並びに潜在的な起業家の占める割合は、2004年度目標値の72.6%を上回る74.9%であった。また、2004年度に保証した7(a)ローン保証プログラム件数2万631件のうち、起業したばかりの中小企業への保証の割合も同様、目標値の20.0%を超える25.4%であった¹⁴⁸。

表 35 長期目的 2.1. 2001年度実績～2006年度・2007年度目標

長期目的 2.1 成果測定	2001 年度実績	2002 年度実績	2003 年度実績	2004 年度目標	2004 年度実績	2005 年度目標	2006 年度目標	2003～ 2007 年度目標
2.1.1 中小企業庁が支援した起業家/潜在的な起業家数	888,890 件	982,745 件	1,066,273 件	1,095,169 件	1,013,579 件	787,342 件	813,569 件	4,717,669 件
2.1.2 中小企業庁が支援した中小企業に占める、起業家/潜在的な起業家の割合。	72.5%	72.8%	73.0%	72.6%	74.9%	未定	未定	未定
2.1.3 中小企業庁が支援した中小企業のその後の事業継続率（最低1年以上）が、成功した中小企業の全米平均事業継続率（創業・倒産・売上高で算出）を2008年までに超える。	N/A	N/A	未定	N/A	未定	未定	未定	未定
2.1.4 中小企業の顧客満足度の中間値	84.0%	85.3%	84.3%	85.5%	91.5%	86.9%	90.0%	90.0%

¹⁴⁸ 中小企業庁 2006年度大統領予算案 : <http://www.sba.gov/02-07-05FY06SBABudget.pdf> (P.58)

長期目的 2.1 成果測定	2001 年度実績	2002 年度実績	2003 年度実績	2004 年度目標	2004 年度実績	2005 年度目標	2006 年度目標	2003 2007 年度目標
長期目的 2.1 実績測定								
信用保証・金融支 援件数 合計	14,408 件	15,456 件	18,962 件	20,911 件	23,847 件	25,643 件	29,020 件	113,995 件
技術支援件数 合計	874,482 件	967,289 件	1,047,311 件	1,074,258 件	989,732 件	761,699 件	784,549 件	4,603,673 件

出所：中小企業庁 2006 年度大統領予算案¹⁴⁹を基に作成

長期目的 2.2：中小企業庁の支援により、既存中小企業の事業の継続例や事業拡大例を増やす

中小企業庁が 2004 年度に既存の中小企業に対して提供した信用保証・金融支援件数、技術支援件数、並びに政府調達支援件数は、すべて目標値を下回る結果となった（表 36）。

表 36 長期目的 2.2 2001 年度実績～2006 年度・2007 年度目標

長期目的 2.2 成果測定	2001 年 度実績	2002 年 度実績	2003 年 度実績	2004 年 度目標	2004 年 度実績	2005 年 度目標	2006 年 度目標	2003～ 2007 年度 目標
2.2.1 既存の中小企業に対す る中小企業庁の支援件 数を増やす。	389,538	430,842	474,557	512,227	493,899	446,266	467,768	2,545,477
2.2.2 中小企業庁が支援した 中小企業（設立後 1～3 年）の生存率が全国平 均（設立後 1～3 年） を 2008 年度までに上 回る。	N/A	N/A	未定	N/A	未定	未定	未定	未定
2.2.3 中小企業庁が支援した 中小企業の雇用創出率 が全国平均を 2008 年 度までに上回る。	N/A	N/A	未定	N/A	未定	未定	未定	未定
2.2.4 中小企業庁が支援した 中小企業の売上高増加 率が全国平均を 2008 年度までに上回る。	N/A	N/A	未定	N/A	未定	未定	未定	未定
2.2.5 中小企業の顧客満足度 の中間値。	84.0%	85.3%	85.0%	85.5%	86.5%	82.7%	90.0%	90.0%
長期目的 2.1 実績測定								
信用保証・金融支援件 数合計	42,378 件	51,644 件	67,558 件	89,730 件	78,179 件	79,128 件	86,600 件	402,304 件
技術支援件数合計	331,753 件	362,040 件	388,144 件	403,297 件	398,297 件	350,585 件	360,968 件	2,024,411 件
政府調達支援件数合計	15,407 件	17,158 件	18,855 件	19,200 件	17,650 件	16,573 件	20,200 件	118,762 件

出所：中小企業庁 2006 年度大統領予算案¹⁵⁰を基に作成

¹⁴⁹ <http://www.sba.gov/02-07-05FY06SBABudget.pdf> (P.59)

長期目的 2.3：競争機会に格差がある中小企業の成功例を大幅に増やす

2004 年度、中小企業庁は、競争機会に格差がある中小企業に対し、目標値の 52,117 件を上回る 71,109 件の信用保証・金融支援を行った。また、2004 年度の 7(a)ローン保証プログラムのうち 66%、公認開発公社プログラムの 55%を、競争機会に落差のある中小企業へ提供した点も特筆できる¹⁵¹。

表 37 長期目的 2.3. 2001 年度実績～2006 年度・2007 年度目標

(*) 2.3.2、2.3.3 の数値については現在中小企業庁でよりよい算出方法を模索している段階にあり、現在は「割合」ではなく「件数」で実績が算出されている¹⁵²。

長期目的 2.3 成果測定	2001 年 度実績	2002 年 度実績	2003 年 度実績	2004 年 度目標	2004 年 度実績	2005 年 度目標	2006 年 度目標	2003～ 2007 年度 目標
2.3.1 競争機会の格差がある地域の新規起業と既存中小企業に対する中小企業庁の支援件数を増やす。	531,771 件	590,696 件	634,325 件	68,767 件	597,800 件	535,717 件	563,141 件	2,413,085 件
2.3.2(*) 中小企業庁の支援を受けた競争機会の格差がある新規起業と既存中小企業の生存率を、2008 年度までに全国平均（創業 2 年以内）より上回らせる。	N/A	28,857 件	41,605 件	未定	未定	未定	未定	未定
2.3.3(*) 中小企業庁の支援を受けた競争機会の格差がある新規起業と既存中小企業の雇用創出率を、2008 年度までに全国平均（創業 2 年以内）より上回らせる。	N/A	3,004 件	3,962 件	未定	未定	未定	未定	未定
2.3.4(*) 中小企業庁の支援を受けた競争機会の格差がある新規起業と既存中小企業の売上高増加率を、2008 年度までに全国平均（創業 2 年以内）より上回らせる。	N/A	N/A	未定	未定	未定	未定	未定	未定
長期目的 2.3 実績測定								
信用保証・金融支援件数 合計	1,833 件	36,187 件	51,021 件	52,117 件	71,109 件	74,841 件	83,249 件	338,786 件
技術支援件数合計	259,509 件	271,309 件	285,021 件	4,000 件	514,643 件	449,329 件	468,033 件	1,994,278 件
政府調達支援件数合計	10,920 件	11,831 件	13,262 件	12,650 件	12,026 件	11,513 件	11,859 件	80,021 件

出所：中小企業庁 2006 年度大統領予算案¹⁵³を基に作成

¹⁵⁰ <http://www.sba.gov/02-07-05FY06SBABudget.pdf> (P.77)

¹⁵¹ 中小企業庁 2006 年度大統領予算案：<http://www.sba.gov/02-07-05FY06SBABudget.pdf> (P.97)

¹⁵² 同上。

¹⁵³ <http://www.sba.gov/02-07-05FY06SBABudget.pdf> (P.99)

(3) 戦略目標 3 業績結果

被災した家屋および事業を復興させる。

長期目的 3.1：災害後の家屋及び事業の復興事業におけるタイムリーな活動を強化する

中小企業庁が提供する災害支援ローン・プログラムを利用した中小企業（並びに家屋を所有する個人、家屋を賃貸する個人）は、ローンが最後に支払われた日から 6 ヶ月以内で概ね復興しており、またこのように復興した中小企業（あるいは個人）の割合も目標値を超えていることがわかった。具体的には、経済的災害ローンの最終支払い受取後の 6 ヶ月間事業を継続できた中小企業の割合が 95.0%（目標値 75.0%）で、同様に事業者向け災害ローンの受取後 6 ヶ月以内に物理的被災を修復できた中小企業の割合が 74.0%（目標値 50.0%）であった。不動産・個人資産災害ローンでは、ローン受取後 6 ヶ月以内に家屋を修復した家主の割合は 77.0%（目標値 70.0%）、賃貸契約での家主は 85.0%（80.0%）であった（表 38）。

表 38 長期目的 3.1 2001 年度実績～2006 年度・2007 年度目標

長期目的 3.1 成果測定	2001 年度実績	2002 年度実績	2003 年度実績	2004 年度目標	2004 年度実績	2005 年度目標	2006 年度目標	2003～2007 年度目標
3.1.1 経済的災害ローンの最終支払い受取後の 6 ヶ月間、事業を継続できた中小企業の割合。	N/A	N/A	N/A	75.0%	95.0%	76.0%	77.0%	80.0%
3.1.2 事業者向け災害ローンの最終支払い受取後 6 ヶ月以内に物理的災害を修復できた中小企業の割合。	N/A	N/A	N/A	50.0%	74.0%	55.0%	60.0%	70.0%
3.1.3 不動産・個人資産災害ローンの最終支払い受取後 6 ヶ月以内に家屋を修復した家主の割合。	N/A	N/A	N/A	70.0%	77.0%	73.0%	77.0%	85.0%
3.1.4 不動産・個人資産災害ローンの最終支払い受取後 6 ヶ月以内に家屋を修復した賃貸契約での家主の割合。	N/A	N/A	N/A	80.0%	85.0%	82.0%	84.0%	90.0%
3.1.5 顧客満足度	N/A	N/A	N/A	70.0%	67.0%	70.5%	71.0%	72.0%
長期目的 2.3 実績測定								
災害支援ローン・プログラムへの申請件数 合計	158,104 件	88,837 件	102,278 件	N/A	104,518 件	N/A	N/A	N/A
災害支援ローン・プログラムの支払い件数 合計	48,852 件	21,829 件	25,856 件	N/A	28,510 件	N/A	N/A	N/A

出所：中小企業庁 2006 年度大統領予算案¹⁵⁴を基に作成

¹⁵⁴ <http://www.sba.gov/02-07-05FY06SBABudget.pdf> (P.123)

長期目的 3.2：丁寧且つ専門的な顧客サービスを提供する
特に実績等の記載はない。

(4) 戦略目標 4 業績結果

中小企業庁の運営する全てのプログラムが、最大限に効率的かつ効果的に提供されるようにする。

戦略目標 4 は、中小企業庁が実施する各種プログラムを支援するバックオフィス業務を対象にしている。以下に、戦略目標 4 の長期目的とそれぞれの 2004 年度の実績をまとめる。

表 39 戦略目標 4 長期目的とその 2004 年度実績

長期目的	2004 年度実績
<p>長期目的 4.1</p> <p>明確な目標設定や効果的な戦略の構築、運営支援体制の調整を行い、包括的な業績管理システムを通じて中小企業庁の任務や業績を最大化させる。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 支援活動を全米規模・地域レベルで強化。 ▪ インターネットを活用した庁内業務の簡素化によるサービスの質の向上。(各種プログラムや支援活動のケーススタディや一般からの情報開示依頼のデータベース化など。)
<p>長期目的 4.2</p> <p>中小企業庁は、熟練した知見豊かで高い能力を持つ多様な人材と幹部クラスを雇用・活用し、顧客の現在および新たなニーズに対応する。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ すべての職員の業績と中小企業庁の戦略計画とをマッチさせる人材管理戦略を遂行する。このため、すべての職員の能力を分析し、それぞれの技能のベンチマークを構築した。また管理職に対してもリーダーシップ能力の包括的な評価を行った。
<p>長期目的 4.3</p> <p>有益で関連性が高く、タイムリーかつ正確な財務情報を提供する財務管理システムを活用することによって、中小企業庁の戦略管理と財務責任を実現させ、プログラムの業績と財務責任の最大化を図る。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 2003 年度財務報告にて監査長官から受けた指摘のほぼすべてに対応した。 ▪ 最高財務責任者室 (Office of the Chief Financial Officer : OCFO) に補助金、予算、会計担当人材管理などを専門とするチームを新設した。 ▪ 新たな財務管理システムを導入し、補助金の予測モデルやローンの貸し手の管理、ローン・プログラムのポートフォリオ管理などを実現した。

長期目的	2004 年度実績
<p>長期目的 4.4</p> <p>中小企業庁内の情報や関連システムの効率的で安全な管理によりデータや情報システムを最大限活用することで、同庁のプログラムの実行とコストの効率化を図る。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 最高情報責任者室（Office of Chief Information Officer：OCIO）の職員・機能を入れ替えて最適化を実現。また業務プロセスの標準化も実現した。 ▪ 電子政府室（Office of E-government）を新設し、電子政府関連活動を強化した。
<p>長期目的 4.5</p> <p>計画的に物資・サービスを調達することで、中小企業庁の運営するプログラムや戦略目標を達成させる。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ オフィス賃貸料を削減するイニシアチブを実行。オフィスの使用空間を見直した結果、2004 年度中に 11 部屋の賃貸中止が決定された。これによる年間の賃貸料削減額は 190 万ドルになる予定。

出所：中小企業庁 2006 年度大統領予算案¹⁵⁵を基に作成

¹⁵⁵ <http://www.sba.gov/02-07-05FY06SBABudget.pdf> (P.127 ~ 148)

第5章 中小企業関連団体

本章では、米国の主な中小企業団体について、その概要と第 109 議会（2005 年～2006 年）に向けた中小企業関連政策アジェンダを紹介する。

5.1 全米中小企業協会（NSBA）

（1）概要

全米中小企業協会（National Small Business Association：NSBA）¹⁵⁶は、1937年に設立された全米で最も歴史のある中小企業団体で、会員企業数は15万社。2005年よりテキサス州の中小企業経営者のマルコム・アウトロー氏（Malcolm Outlaw）が会長職（Chairman）に就任している。代表職（President）は、全米中小企業協会に12年間籍を置くトッド・マクラッケン氏（Todd McCracken）で、1997年以降8年間務めている。

（2）アジェンダ

全米中小企業協会では、第 109 議会の優先アジェンダとして、以下を掲げている。

- すべての企業に対する公正な税率の推進
- 健康保険制度の抜本的な改革、医療保険の質の向上
- 相続税の廃止
- 業界団体健康保険（Association Health Plans：AHPs）の反対
- 中小企業庁施策広報局を通じた規制改革
- 7(a)ローン保証プログラムによる中小企業の資金調達環境の向上
- 連邦政府調達の参加機会のオープン化とバンドリング化の禁止
- 意味をなさない訴訟（frivolous lawsuits）を抑制するための司法制度改革

5.2 全米独立企業連盟（NFIB）

（1）概要

1943年に設立された全米独立企業連盟（National Federation of Independent Business：NFIB）¹⁵⁷は、連邦・州議会に対して強い影響力を持つ全米最大の中小企業団体であり、フォーチュン誌にも全米トップクラスのロビー団体と評価されている¹⁵⁸。同連盟は現在、全米50州の州都及びワシントンDCに事務所を構え、会員数は60万社に達している。会員企業の構成は、多い順にサービス業（30.5%）、小売業（22.6%）、建設業

¹⁵⁶ 全米中小企業協会ウェブサイト：<http://www.nsba.biz/>

¹⁵⁷ 全米独立企業連盟ウェブサイト：<http://www.nfib.com/page/home>

¹⁵⁸ 全米独立企業連盟ウェブサイトより。出所：http://www.nfib.com/page/pg_20040527638762.html

(15.9%)、製造業(11.3%)であり、鉱業、農業、運輸・通信業と続く。また、会員企業の55%が従業員5人以下、72%が従業員10人以下の小規模企業である点も特筆できる。

設立当初は個人事業主を対象とした団体であった全米独立企業連盟であるが、近年その活動範囲を拡大しており、中小企業施策に熱心な連邦・州議会の議員候補の支援なども行っている。下部組織には、起業家の卵に対して奨学金やインターン制度を提供する教育財団(NFIB Education Foundation)、政策関係者や中小企業主向けに調査サービスを提供する調査財団(NFIB Research Founcation)¹⁵⁹、司法制度における中小企業を支援する司法財団(NFIB Legal Foundation)の3つの財団を抱えている。

(2) アジェンダ

全米独立企業連盟は2005年2月、第109議会に向けたアジェンダを発表した。ここでは、ブッシュ政権の業界団体健康保険(AHPs)と減税措置を歓迎する姿勢を見せている。以下に、全米独立企業連盟の第109議会に向けたアジェンダをまとめる。

表 40 全米独立企業連盟 第109議会に向けたアジェンダ

<p>規制の簡素化と減税</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 相続税の廃止の時限措置(2010年まで)を恒久化する。 ▪ 所得税の優遇措置の恒久化により中小企業の85%を占める個人事業主を支援する。 ▪ 現在は200種類以上ある納税手続きを簡素化し、税理士の雇用コストを削減する。
<p>意味をなさない訴訟の抑制</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 現在の訴訟の大半が意味をなさないもの(frivolous lawsuits)であることからこれらを抑制する。 ▪ 医療過誤訴訟の非経済的損害賠償額¹⁶⁰に上限(cap)を設けることで、医療費及び健康保険料を削減する。また弁護士費用にも上限を設ける。
<p>規制への対応プロセスと提出書類の簡素化</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 中小企業における従業員一人当たりの規制対応コストは大企業に比較して60%多いことから、規制対応プロセスを簡素化する。 ▪ 連邦政府への提出書類を簡素化する。

出所：全米独立企業連盟ウェブサイト¹⁶¹を基に作成

¹⁵⁹ 調査財団では例えば、中小企業経済動向調査を1974年から四半期毎に実施している。1986年以降は毎月調査を実施し、第2火曜日に発表している。また一部の州においては州別の4半期毎の統計も実施している。

¹⁶⁰ 非経済的損害賠償額(non-economic damages)：障害による苦痛に対する慰謝料などを指す。医療費や逸失利益といった経済的損害と比較して、主観的要素が強い。

¹⁶¹ <http://www.nfib.com/page/agendasummary.html>

5.3 中小企業・起業家評議会 (SBEC)

(1) 概要

中小企業・起業家評議会 (Small Business & Entrepreneurship Council : SBEC)¹⁶² は 1994 年に設立された比較的新しい組織で、主に起業家の経営環境改善を目的とした活動を展開しており、現在の会員数は 7 万社である。同評議会は、公共政策・事業環境調査会社のアイデアス社 (Ideas Inc.) 並びにケリガン・ストラテジーズ社 (Kerrigan Strategies) を経営するカレン・ケリガン氏 (Karen Kerrigan) が創設、現在も代表 (President & CEO) を務めている。同氏はその他にも、2002 年 9 月に財務省の納税者アドボカシー・パネル (TAP) へ任命、同月に女性起業家支援団体のウィメン・アントレプレナー (Women Entrepreneurs Inc.) を創設、2003 年にテキサス州で開催されたブッシュ大統領主催の経済サミットでは中小企業セッションの座長を務めるなど連邦議会での影響力を強めている。また、フォーチュン誌のスマール・ビジネス版 (Fortune Small Business) は 2000 年、ケリガン氏をワシントンの有力者 30 名 (Power 30) に選出している。

中小企業・起業家評議会にはケリガン氏の他にも、有力者として減税推進団体の米国税制改革 (Americans for Tax Reform) のグローヴァー・ノーキスト代表 (Grover Norquist, President) も参加している。同氏は、連邦議会での保守派と親交が深いことで有名な人物である。

(2) アジェンダ

中小企業・起業家評議会の掲げる第 109 議会のアジェンダは、税制改革、社会保障制度改革、規制改革、自由貿易の推進、訴訟システムの改革、米国郵政公社改革、ストックオプション制度の現状維持、移民法改革、政府歳出抑制となっている。これらアジェンダの詳細を以下にまとめる。

¹⁶² <http://www.sbecouncil.org/>

表 41 中小企業・起業家評議会 第 109 議会に向けたアジェンダ

<p>税制改革</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 2001 年、2003 年度の減税措置の恒久化 現行措置の期限が切れた時点で税率が大幅に上昇することを阻止する。具体的には、個人所得税、キャピタルゲイン税、配当税の減税や中小企業の投資における一括償却上限の拡大、相続税の廃止を目指す。 ▪ 投資に対する税額控除の恒久化 中小企業の投資に対する 10 万ドルまでの税額控除額（2003 年導入）が 2006 年に 2 万 5,000 ドルへと下がるが、これを恒久化する。 ▪ 代替最低税（Alternative Minimum Tax : AMT）の廃止 実質的な増税措置である代替最低税（所得に応じた最低税負担額）を、個人・企業ともに廃止する。 ▪ 増税法案の可決に上院と下院の 3 分の 2 以上の票を義務づけるよう改憲する。 ▪ 税制を簡素化する。
<p>社会保障制度改革</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 現行の社会保障制度改革を支持する。所得税引上げを行わないとするプッシュ政権を支持し、且つ積立金の一部を個人の貯蓄口座に回せるよう改革し、民間セクターに運営を提唱する。
<p>規制改革</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 連邦政府の過剰な規制を、個々の規制内容に併せてケースバイケースで見直す必要がある。例えば、企業統治を厳格化した米国企業改革法（Sarbanes-Oxley Act）における中小企業保護や、60 年前の大恐慌時代に施行された公正労働基準法（Fair Labor Standards Act）の近代化（就業時間のフレックス化など）が挙げられる。
<p>自由貿易の推進</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 二国間あるいは多国間の自由貿易協定を推進する。
<p>訴訟システムの改革</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 高額な現行の訴訟システムを改革する。例えば、弁護士費用を賠償金の一部に制限する、意味をなさない訴訟を提訴した弁護士への罰金を付与、など。
<p>米国郵政公社改革</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 中小企業が依存している米国郵政公社（U.S. Postal Services）のサービスのうち、特に民間企業が既に参入しているサービス以外の分野を効率化させる。
<p>ストックオプションの経費計上規制案に反対</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 財務会計基準審議会（Financial Accounting Standards Board : FASB）が提案する、米国企業に対しストックオプションの費用計上を義務付ける新規規定に反対する。
<p>エネルギー関連政策</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ エネルギー関連政策は民間企業に委ね、連邦政府はガイドラインとして政策の大枠を設定するにとどめるべきである。
<p>移民法改革</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 米国労働市場の需要に対応して、米国外からの移民を受け入れる措置が必要。プッシュ大統領が 2004 年 1 月に提案した通り、800 万人から 1,200 万人の不法移民の合法化を推進する。

政府歳出制限	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 近年の政府の歳出増が民間セクターへの投資減や増税につながっていることから、全ての連邦省庁とそのプログラムを見直してこれら歳出を削減する。
---------------	--

出所：中小企業・起業家評議会ウェブサイト¹⁶³を基に作成

5.4 全米女性経営者協会（NAWBO）

（１）概要

全米女性経営者協会（National Association of Women Business Owners：NAWBO）¹⁶⁴は、1975年に設立された女性起業家を支援する業界団体で、世界35カ国に存在する世界女性起業家協会（World Association of Women Entrepreneurs）¹⁶⁵の加盟組織でもある。現在の会員数は8,000名で、建設業、輸入業者、小売業、サービス業など多種多様な業種の個人経営者から数百人規模の企業における女性経営者で構成されている。全米女性経営者協会の任務として、会員の利益を創造する能力の強化と経済発展の推進、ビジネス文化における革新的かつ効果的な変化の創造、政策への影響力の保持などを掲げている。

（２）アジェンダ

以下は、全米女性経営者協会の掲げる第109議会に向けたアジェンダである。

表 42 全米女性経営者協会 第109議会に向けたアジェンダ

健康保険料の軽減	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 業界団体健康保険（AHPs）、医療預金口座（Health Saving Accounts：HSAs）¹⁶⁶を推進する。 ▪ 従業員の健康保険料の一部を負担する企業に対して優遇税制措置を講じる案を推進する。 ▪ 法人税から健康保険料を控除できる仕組みを推進する。
連邦政府調達における不必要なバンドリングの禁止	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 行政管理予算局が2002年10月に発表した、不必要な連邦政府調達バンドリングを禁止する政策イニシアチブを支持する。 ▪ 中小企業調達割合を達成しなかった省庁に対して1年間のバンドリング禁止の措置をとる。 ▪ 連邦省庁がバンドリング行為を別の言葉で定義して逃げられるようなループホール（loopholes：規制の穴）を埋める。 ▪ 連邦省庁における独自の調達戦略を策定する権限を撤廃する。

¹⁶³ http://www.sbecouncil.org/LatestNews_Action.asp?FormMode=EntreEcon

¹⁶⁴ 全米女性経営者協会ウェブサイト：<http://www.nawbo.org/>

¹⁶⁵ 世界女性起業家協会ウェブサイト：<http://www.fcem.org/www/en/home.asp>

¹⁶⁶ 医療預金口座（Medical Savings Accounts）を指す。

<p>女性中小企業への連邦政府調達割合目標値の達成</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 女性中小企業への連邦政府調達割合目標値 5%を達成する。 ▪ 中小企業の調達手続きなどを簡素化する。 ▪ 連邦政府調達における中小企業の定義を再度見直し、すべての中小企業が調達支援プログラムを受けているか確認する。 ▪ 下請業務計画の提出期限を延長し、中小企業もイラクやアフガニスタンの復興事業などの海外案件へ入札できる環境を作る。
<p>資本への公正なアクセス</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 中小企業庁の 7(a) ローン保証プログラムやマイクロローン・プログラム、中小企業投資会社などの政府運営の信用保証・金融支援プログラムの存在を女性経営者に啓蒙する。 ▪ マイクロローン・プログラムの貸付上限額を、現行の 35,000 ドルから 50,000 ドルへと引き上げる。 ▪ 女性中小企業への投資を目的とした中小企業投資会社の申請プロセスを迅速化する。 ▪ 女性中小企業への投資を推進する連邦プログラムを拡大する。 ▪ ベンチャーキャピタル業界に対し女性中小企業の成功例を啓蒙する、など。
<p>公正な税制</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 全ての中小企業への公正な税制を推進する。

出所：全米女性経営者協会資料¹⁶⁷を基に作成

¹⁶⁷ http://www.nawbo.org/media/5_nawbo2005issuesguide.pdf

独立行政法人 中小企業基盤整備機構

〒105-8453

東京都港区虎ノ門3 5 1 (虎ノ門37森ビル)

電話：03 5470 2375 (直通)

URL www.smrj.go.jp

本書の全部または一部を無断で複写・複製することはできません。
転載等をされる場合は、上記までお問い合わせください。