

米国の中小企業のための各種プログラム

2015 年 3 月

日本貿易振興機構（ジェトロ）

ニューヨーク事務所

【免責条項】

本レポートで提供している情報は、ご利用される方のご判断・責任においてご使用ください。ジェトロでは、できるだけ正確な情報の提供を心掛けておりますが、本レポートで提供した内容に関連して、ご利用される方が不利益等を被る事態が生じたとしても、ジェトロ及び執筆者は一切の責任を負いかねますので、ご了承ください。

禁無断転載

アンケート返送先 FAX : 03-3587-2485
e-mail : ORB@jetro.go.jp
日本貿易振興機構 海外調査部 北米課宛



● ジェトロアンケート ●

調査タイトル： 米国の中小企業のための各種プログラム

今般、ジェトロでは、標記調査を実施いたしました。報告書をお読みになった感想について、是非アンケートにご協力をお願い致します。今後の調査テーマ選定などの参考にさせていただきます。

■質問１：今回、本報告書での内容について、どのように思われましたでしょうか？
(○をひとつ)

4：役に立った 3：まあ役に立った 2：あまり役に立たなかった 1：役に立たなかった

■質問２：①使用用途、②上記のように判断された理由、③その他、本報告書に関するご感想をご記入下さい。

■質問３：今後のジェトロの調査テーマについてご希望等がございましたら、ご記入願います。

■お客様の会社名等をご記入ください。(任意記入)

ご所属	☐ 企業・団体 ☐ 個人	会社・団体名
		部署名

※ご提供頂いたお客様の情報については、ジェトロ個人情報保護方針 (<http://www.jetro.go.jp/privacy/>) に基づき、適正に管理運用させていただきます。また、上記のアンケートにご記載いただいた内容については、ジェトロの事業活動の評価及び業務改善、事業フォローアップのために利用いたします。

～ご協力有難うございました～

目次

概要	- 4 -
第 I 部 中小企業による資本へのアクセスの提供.....	- 6 -
A. 「中小企業」の定義.....	- 7 -
B. 各種 SBA 融資保証プログラムの比較	- 8 -
C. 7(A)融資プログラム.....	- 10 -
1. 7(a)融資資金の利用.....	- 11 -
2. 借り手の資格要件.....	- 11 -
3. 返済条件、金利、担保.....	- 12 -
4. 7(a) 融資機関の資格要件.....	- 12 -
5. 特殊目的およびサブプログラム 7(a)融資.....	- 13 -
D. 504/CDC 融資プログラム.....	- 14 -
1. 504 融資貸付金の利用目的.....	- 15 -
2. 借り手の資格要件.....	- 15 -
3. CDC 融資保証.....	- 15 -
4. 返済条件と金利.....	- 16 -
5. CDC 融資機関の資格要件.....	- 16 -
E. マイクロ融資プログラム.....	- 16 -
1. マイクロ融資資金の利用目的.....	- 18 -
2. 借り手の資格要件.....	- 18 -
3. 返済条件と金利.....	- 18 -
4. 仲介融資機関の資格要件.....	- 18 -
F. 中小企業投資会社 (SBIC)	- 19 -
1. SBIC 保証付融資.....	- 20 -
2. 投資家にとっての SBIC の利点.....	- 20 -
3. SBIC の投資要件.....	- 21 -
G. 革新を促進するための SBA 融資プログラム.....	- 21 -
1. 中小企業技術革新 (SBIR) プログラム.....	- 22 -
2. 中小企業技術移転 (SBTT) プログラム.....	- 23 -
H. 中小企業貸出基金.....	- 24 -
1. 融資機関が SBLF の資本を得るための資格要件.....	- 25 -
2. SBLF の資産割当のメカニズム.....	- 25 -
第 II 部 政府契約・調達.....	- 27 -
A. 中小企業のための留保.....	- 27 -
1. 中小企業の規模基準.....	- 28 -
2. 下請契約.....	- 28 -
3. 非製造業規模基準.....	- 29 -
4. 「2 社ルール」	- 29 -
B. 社会経済的要因に基づく留保プログラム	- 30 -
1. 不利な立場にある中小企業 (SDB)	- 30 -
2. 8(a) 事業開発プログラム.....	- 31 -

3. HUB ゾーン.....	- 32 -
4. 兵役による障害を持つ復員軍人の所有する中小企業 (SDVOSB)	- 33 -
5. 女性の所有する中小企業 (WOSB)	- 33 -
6. 不利な立場にある事業 (DBE) のための運輸省のプログラム.....	- 34 -
C. 政府契約のための技術援助.....	- 34 -
1. 調達技術援助センター (PTAC)	- 34 -
2. SBA の能力証明書プログラム.....	- 36 -
3. GSA の契約援助.....	- 36 -
D. SBA の保証証券保証プログラム	- 36 -
1. 保証証券の制限額と料金.....	- 37 -
2. 保証証券の資格要件.....	- 37 -
第 III 部 カウンセリング、技術援助、輸出援助	- 38 -
A. SBA のリソース・パートナー	- 38 -
1. 中小企業開発センター (SBDC)	- 38 -
2. 女性ビジネス・センター (WBC)	- 39 -
3. 退職管理職部隊 (SCORE)	- 40 -
4. 復員軍人ビジネス・アウトリーチ・センター (VBOC)	- 40 -
B. 十分なサービスを受けていない地域社会のための SBA のプログラム	- 41 -
1. アメリカ先住民アウトリーチ・プログラム.....	- 41 -
2. Progra7(j)経営・技術援助プログラム.....	- 41 -
3. 「Boots to Business」	- 42 -
4. マイクロ融資技術援助プログラム.....	- 42 -
5. 8(a) メンター・プロテジェ・プログラム	- 43 -
6. マイクロ起業家への投資プログラム (PRIME)	- 44 -
7. 新興リーダー・イニシアティブ.....	- 44 -
C. 技術援助.....	- 45 -
1. 成長アクセラレーター資金.....	- 45 -
2. クラスター・イニシアティブ.....	- 46 -
3. SBA の起業教育局.....	- 46 -
4. オンライン学習センター.....	- 47 -
5. その他のオンラインツール.....	- 47 -
6. マイノリティ・ビジネス・センター.....	- 47 -
7. 中小企業エンパワーメント・イニシアティブ.....	- 48 -
8. 国防総省メンター・プロテジェ・プログラム	- 48 -
9. NIST の製造援助パートナーシップ.....	- 49 -
D. 輸出援助.....	- 50 -
1. SBA 国際貿易局.....	- 50 -
2. SBA の輸出融資・補助金プログラム	- 51 -
3. 連邦政府によるその他の中小企業輸出支援プログラム	- 52 -
第 IV 部 その他の援助－援護活動、災害救援、税務・規制援助、移民制度改革..	- 54 -
A. 中小企業援護活動.....	- 54 -
1. SBA 施策広報局.....	- 54 -
a. 中小企業との連絡	- 54 -

b.	調査の実施	- 54 -
c.	規制の柔軟性の促進	- 55 -
2.	SBA の行政指示プログラム	- 55 -
a.	全米オンブズマン局	- 55 -
b.	全米女性ビジネス審議会	- 56 -
B.	中小企業のための災害救援融資	- 56 -
1.	物理的災害融資	- 56 -
a.	融資額、金利、返済期限	- 57 -
b.	貸付金の利用目的	- 57 -
c.	借り手の資格要件	- 58 -
2.	経済的損害災害融資	- 58 -
a.	融資額、金利、返済期限	- 58 -
b.	貸付金の利用目的	- 59 -
c.	借り手の資格要件	- 59 -
3.	災害緩和対策融資	- 59 -
C.	中小企業のための税務・規制援助	- 59 -
1.	研究実験税額控除	- 59 -
2.	中小企業のみを対象とするその他の税優遇制度、免税、税額控除	- 60 -
a.	法人所得税を回避するための「パススルー」課税	- 60 -
b.	即時費用控除による減価償却規則の回避	- 60 -
c.	現金主義会計	- 61 -
d.	法人代替ミニマム税の免除	- 61 -
e.	中小企業のための税額控除	- 62 -
f.	中小企業への投資家のための税制優遇措置	- 62 -
3.	IRS の中小企業税務ワークショップ	- 63 -
4.	中小企業のための規制援助	- 63 -
D.	中小企業のための移民プログラムと移民法改革	- 64 -
1.	移民ビザと非移民ビザ	- 65 -
a.	移民ビザ	- 65 -
b.	H-1B 専門職能者ビザ	- 66 -
c.	他の非移民ビザ	- 68 -
2.	中小企業のための移民制度改革	- 69 -
a.	移民制度に関するオバマ大統領の大統領命令	- 69 -
b.	議会上院で提案された起業法	- 70 -
3.	移民起業家に対して連邦政府が提供するリソース	- 71 -
a.	「起業家への道」	- 71 -
b.	客員起業家制度	- 71 -
c.	SelectUSA	- 71 -
第 V 部	中小企業を支援する大学または州・地方政府のプログラム	- 73 -
A.	大学のプログラム	- 73 -
1.	技術支援および補助金を提供する SBA とのパートナーシップ	- 74 -
2.	インキュベーターとアクセラレーター	- 74 -
3.	起業に関するオンラインコースおよび学位プログラム	- 75 -
B.	移民起業家を支援する州および地方政府のプログラム	- 76 -
C.	非営利組織による技術援助および起業家のためのプログラム	- 77 -

概要

政策目標

米国政府の中小企業（SME）政策の基本的な目標は、「中小事業の利益に対して援助、助言、支援、および保護を提供し、競争的な自由企業体制を保存し、（この）国家の全体的な経済を維持し強化すること」である。¹

概して中小企業（SME）は、経済における最も革新的な事業である。中小企業は大企業に比べて柔軟かつ動的であり、また往々にして事業の新しいアイデアをより迅速に発見・開発することができる。米国中小企業庁（SBA）によると、「中小企業は大企業に比べて、新しい技術を開発する可能性が非常に高い。」²中小の革新技術企業の従業員 1 人当たり特許取得数は、大規模な技術企業の 16 倍である。³

中小企業は、雇用創出に重要な役割を果たしている。米国では、従業員 500 人未満の企業が、全国の労働者総数の 48.4%を雇用している。⁴1993 年から 2013 年までの間に米国で創出された新規雇用総数の 63%が、中小企業によるものだった。企業の規模によるカテゴリーで、雇用創出が最も多いのは、従業員 20～499 人の中規模事業である。⁵

中小企業は、経済的生産にも重要である。農場によるものを除く米国の民間国内総生産（GDP）の 46%が中小企業によるものである。⁶また中小企業による輸出は、米国を拠点とする輸出全体の 33%を占める。⁷

米国の事業政策は、中小企業が国家への経済的貢献を持続できるようにそうした企業を援助し保護するために策定されている。米国政府は、中小企業が開かれた市場で大企業と競争できるようにするために、中小企業を促進することを目指している。

第 I 部では、中小企業に対する融資供給と中小企業による新規資本へのアクセスを改善するための各種プログラムについて述べる。SBA が資本へのアクセス改善を達成する主な手段は、商業銀行など民間の融資機関に保証を提供して、そうした機関のリスクを軽減し、中小企業に対する融資を奨励することである。SBA には、直接中小企業に融資をする権限もあるが、同庁は、直接融資を提供する対象を、災害による被害を受けた企業に限定している。融資保証と直接災害融資に加えて、SBA は、新興技術企業による革新を促すための補助金を提供している。

¹ 米国中小企業庁（SBA）[Mission](#)

² SBA 助成政策審議局 [An Analysis of Small Business Patents by Industry and Firm Size](#), November 2008.

³ SBA 助成政策審議局 [Frequently Asked Questions](#), March 2014.

⁴ 米国国勢調査局 [Number of Firms, Number of Establishments, Employment, and Annual Payroll by Enterprise Employment Size for the United States and States, Totals: 2012 \(XLS\)](#).

⁵ SBA 助成政策審議局 [Frequently Asked Questions](#), March 2014.

⁶ SBA, [Small Business GDP: Update 2002-2010 \(PDF\)](#).

⁷ 米国商務省産業通商管理局 [U.S. Trading Companies in 2012](#)

第 II 部では、すべての政府調達契約のうち「公正な比率」の調達契約を中小企業に提供する各種プログラムについて説明する。こうしたプログラムのために SBA は、政府調達契約、下請契約、および連邦政府の研究開発資金の一部を留保している。また同庁は、初めて政府契約を求める中小企業に対して、政府契約獲得のための競争における援助として技術支援を提供し、中小企業が契約獲得のために保証証券を必要とする場合は、その保証を提供する。政府の政策として、社会的または経済的に不利な立場にある個人によって創設された中小企業を、契約に際して特に優遇している。マイノリティまたは女性の所有する事業は特に優遇される。

第 III 部では、中小企業に対して、事業運営、契約獲得、輸出などのトピックに関するカウンセリングや訓練がどのように提供されているかについて述べる。SBA は、第 3 者リソース・パートナーのネットワークと協力して、中小企業に対する訓練およびメンター・サービスを提供している。SBA とこれらのリソース・パートナーは、全米各地に合わせて 2,000 カ所以上の事務所を有し、各事務所で、事業計画作成、融資、マーケティング、経理、カスタマーサポート、契約獲得などさまざまなトピックの訓練講座を開催している。従来、社会的・経済的に不利な立場に置かれている集団に属する中小企業所有者は、特に強化された訓練サービスを受けることができる。

第 IV 部では、中小企業に対する連邦政府のその他の援助について説明する。SBA は、連邦政府内で、中小企業に対する主要な支援機関として機能している。同庁は、自らの政策や措置が中小企業に不利とならないようにするために、連邦政府の他のすべての機関と協力している。また SBA は、中小企業に災害救援、税務・規制援助、および移民制度改革を提供する努力もしている。

第 V 部では、大学その他の非連邦政府機関による中小企業支援活動について述べる。新規事業に訓練サービスを提供する非連邦政府プログラムとして広く実施されているものに、インキュベーターとアクセラレーターという 2 種のプログラムがある。インキュベーターは、起業家による新規事業の設立を支援する。アクセラレーターは、既存の中小企業の拡張を支援する。大学は、起業や事業スキルに関する学位課程またはオンライン講座も提供している。また、中小企業のための SBA リソースセンターを置いている大学もある。

第 I 部 中小企業による資本へのアクセスの提供

中小企業は大企業に比べ、資本へのアクセスにおいて不利である。それは商業融資機関が、中小企業は大企業より債務不履行のリスクが高いと考えるからである。連邦議会は、こうした不利な状況をなくし、中小企業による資本へのアクセスを改善することを SBA に指示した。

SBA が中小企業による資本アクセスを改善する方法のひとつとして、同庁が直接中小企業に融資を提供することが考えられる。中小企業法の下で、同庁にはその権限が与えられているが、過去 20 年間、同庁は災害時の少額の融資を例外として、中小企業への直接融資を行っていない。直接融資の代わりに、同庁は第 3 者融資機関に融資保証を提供することによって、第 3 者融資機関による中小企業への直接融資を奨励している。

SBA の考えでは、直接融資の代わりに融資保証を行うことによって、連邦政府の補助金交付率が抑制される。従って、SBA が中小企業に直接融資を行った場合に比べ、融資保証の場合は、より少ない政府支出で、同レベルの中小企業の成長を実現することができる。また、融資保証を行うことは、中小企業に対する融資および技術援助の提供に民間融資機関を関与させることによって、より広範な商業市場を刺激することになる、と SBA は考えている。

SBA の融資保証プログラムでは、借り手と貸し手の双方が不履行のリスクを負うことが求められる。借り手は、担保で融資を保証することでリスクを負担する。貸し手は、SBA が融資を 100%保証しないという点でリスクを負う。SBA が自らすべてのリスクを負担しないのは、これらの融資保証プログラムの目標が補助金交付率をゼロとすることだからである（交付率ゼロならば毎年連邦政府の予算承認を得る必要がない）また同庁は、費用を相殺するため融資プログラムに料金を課している。

SBA の 4 大融資保証プログラムは、7(a)融資保証プログラム、504/CDC 融資保証プログラム、マイクロ融資プログラム、および中小企業投資会社 (SBIC) プログラムである。これらの保証プログラムについて第 I-C、D、E、および F の各項で説明する。

また SBA は、革新企業およびハイテク企業による資本アクセスを拡大する 2 つのプログラムを提供している。中小企業技術革新 (SBIR) プログラムと中小企業技術移転 (SBTT) プログラムである。これらについては第 I-G 項で詳しく述べる。

2010 年に連邦議会は、中小企業融資基金 (SBLF) という新種の資本アクセス・プログラムを設立した。これは、中小の地方銀行および非営利融資機関に一時的に資本を注入し、中小企業に対する新たな融資ができるようにする制度である。SBLF については第 I-H 項で述べる。

A. 「中小企業」の定義

SBA のプログラムに参加する企業は、同庁の定める「中小企業」の定義に該当しなければならない。同庁による定義は、（１）産業別の規模基準に基づいて定められたリスト、（２）企業の純資産と平均収入、という２つの基準のいずれかに基づいて定められる。

SBA の産業別規模基準⁸は、北米産業分類システム（NAICS）⁹の 1,047 の産業分類と 18 の産業活動のそれぞれについて定められている。企業が規模基準を満たしているかどうかを判断する際には、当該企業のすべての子会社、親会社、関連会社も考慮される。

SBA は、産業別に、企業の従業員数または年間総収益に基づいて規模基準を選択する。SBA は、特定の産業における企業の平均規模とその産業における相対的な競争量に基づいて、各産業の規模基準を定める。平均規模と競争量の計算は、既存の政府請負業者が Online Representations and Certifications Application (ORCA) データベースに提供したデータに基づいて行う。ORCA データベースは最近、契約管理システム（SAM）に統合された。¹⁰

多くの産業においては、規模基準の幅が十分に広く、小規模および中規模企業の両方が基準内に入る。例えば一般製造業の場合、SBA は従業員 500 人以下の企業を小規模と見なす。また一般サービス業の場合、過去 3 年間の平均年間総収益が 700 万ドル未満の企業は小規模と見なされる。しかしながら、一部の製造業およびサービス関連業の副カテゴリーでは、小規模企業の基準値がより高い場合もあり得る。

SBA が産業別に規模基準を設けているのは、各産業における競争を奨励するためである。規模基準によっては、中規模の企業が SBA のプログラムの資格要件から外れる可能性もある。

企業が NAICS の複数の産業分類に該当する場合は、カテゴリーによって異なる規模基準を適用されることもあり得る。したがって、SBA の担当者またはその他の政府関係者（例えば調達担当者）がどの産業分類を選択するかということが、その企業の SBA プログラム参加資格や政府調達のチャンスを大きく左右する可能性がある。通常、企業は、政府担当者が選択した産業分類別規模基準に不服を申し立てることができる。

SBA のプログラムに参加する企業は、「中小」と分類されなければならないだけでなく、営利組織であること、米国内で営業していること、出資・運営共に独立していること、そして所属する産業内で全国的に優勢でないこと、という要件を満たさなければならない。事業形態は、法人、合名会社、個人事業、あるいはその他のいかなる形態でもよい。

⁸ 米国中小企業庁 [Table of Small Business Size Standards](#)

⁹ 米国国勢調査局 [North American Industry Classification System](#)

¹⁰ 一般調達庁（GSA） [System for Award Management](#)

SBA は、特定の種類の事業を、中小企業であっても、その融資保証プログラムの対象から外している。対象外となるのは、投資、不法行為、投機、または賭博に従事する企業である。¹¹

B. 各種 SBA 融資保証プログラムの比較

以下の 6 つの表は、SBA の 4 大融資保証プログラムについて、次の各要件を比較したものである。

表 1. 各種 SBA 融資保証プログラムの貸付金の利用目的

プログラム	概要
7(a)	運転資金、固定資産（設備、不動産など）、既存事業の買収。
504/CDC	固定資産のみ（設備、不動産など）。運転資金用の融資は認められない。
マイクロ融資	運転資金、資材・補給品・設備の購入。不動産用の融資は認められない。
SBIC	中小企業株式または債務証券の購入、中小企業への融資。

表 2. 各種 SBA 融資保証プログラムの融資額上限

プログラム	概要
7(a)	500 万ドル。
504/CDC	ほとんどの融資の場合 500 万ドル。製造業の場合は 550 万ドル。
マイクロ融資	5 万ドル。
SBIC	SBIC は、その民間資本の最大 300% までの SBA レバレッジを申請することができるが、通常 SBA が承認する額はそれより低い（例えば 200%）。 単一の SBIC の債務証券総額が 1 億 5,000 万ドルを超えてはならない。また共通の統制下にある 2 つの SBIC の債務証券総額が 2 億ドルを超えてはならない。しかしながら、投資の少なくとも 50% が低所得地域の中小企業に投資される場合は、この上限額が 1 億 5,000 万ドルと 2 億 2,500 万ドルに引き上げられる。

表 3. 各種 SBA 融資保証プログラムの返済期限

プログラム	概要
7(a)	ほとんどの融資の場合 10 年。運転資金のための融資の場合は 5 ～ 7 年。固定資産のための融資の場合は 25 年。
504/CDC	設備の場合は 10 年。不動産の場合は 20 年。

¹¹ 13 CFR 120.110, [What businesses are ineligible for SBA business loans?](#)

マイクロ融資	最高 6 年。
SBIC	15 年まで。しかし SBA は通常 10 年の期限を設定している。低所得から中程度の所得の地域（LMI）では満期 5 年の債務証書がある。

表 4. 各種 SBA 融資保証プログラムの金利

プログラム	概要
7(a)	返済期限 7 年未満の融資の場合、最高金利は、基本金利プラス最大 2.25% のスプレッド。返済期限 7 年以上の融資の最高金利は、基本金利プラス最大 2.75% のスプレッド。返済期限 15 年以上の融資の場合は、最初の 3 年以内に返済された場合、前払いに対する罰金が課される。 5 万ドル以下の融資の金利には、さらに 1 % が加算されることがある。また 2 万 5,000 ドル以下の融資の場合は、2 % 加算されることがある。
504/CDC	満期 5 年または 10 年の米国債の現在の市場金利に固定。
マイクロ融資	SBA の場合、金利は満期 5 年の米国債の現在の市場金利マイナス 1.25% に固定（0.125% 単位で四捨五入）。金利は毎月調整される。 仲介機関の場合、金利は満期 5 年の米国債の現在の市場金利マイナス 2 % に固定（0.125% 単位で四捨五入）。金利は毎月調整される。
SBIC	7,500 ドル以下の融資の場合、最高金利は、SBA が仲介機関に課す金利プラス 7.75%。7,500 ドルを超える融資の場合、最高金利は、SBA が仲介機関に課す金利プラス 8.5%。金利の交渉は借り手と仲介機関との間で行われる。 金利は、市況と満期 10 年の米国債の現在の市場金利によって決められる。前払いが特定の期限までに全額前払いで行われる限り、前払いに対する罰金はない。

表 5. 各種 SBA 融資保証プログラムの融資に伴う料金

プログラム	概要
7(a)	満期 12 カ月未満の融資の場合は、当該融資の保証対象額の 0.25%。それより長い満期の融資の場合は、15 万ドル以下の融資なら 2 %、15 万～70 万ドルの間の融資は 3 %、70 万～100 万ドルの融資は 3.5%、100 万ドルを超える融資は 3.75%。現在の手数料は 0.55%。
504/CDC	商業貸付機関のシェアに対して 0.5% の料金。CDC のシェアに対して最高 1.5% の料金。また CDC は、未払い額に対してさらに月々 0.625%～1.5% の手数料を課することができる。SBA の保証に対する現在の手数料は 0.749%。
マイクロ融資	なし。
SBIC	SBIC は、発行された債務証書 1 件につき 3 % の手数料、レバレッジに対する年間手数料、およびその他の管理・引受手数料を支払わなければならない。

表 6. 各種 SBA 融資保証プログラムの雇用創出目標

プログラム	概要
-------	----

7(a)	なし。
504/CDC	ほとんどの企業の場合、債務証書 6 万 5,000 ドル当たり 1 件の雇用を創出または維持する。または、中小製造業の場合は債務証書 10 万ドル当たり 1 件の雇用を創出または維持する。特定の公共政策目標を満たす企業の場合は、これに代わる雇用創出目標がある。
マイクロ融資	なし。
SBIC	なし。

C. 7(a)融資プログラム

SBA の 7(a)融資保証プログラムは、同庁の主要な融資プログラムである。¹² その名称の由来は、中小企業法第 7(a)項であり、同項では、SBA が中小企業に事業融資を提供することを許可している。このプログラムの目的は、中小企業が商業機関から資本や信用を獲得しようとする際の不利な状況を緩和することである。中小企業は、7(a)融資プログラムによる貸付金を、新規事業の設立または既存事業の獲得または拡張に使うことができる。

7(a)プログラムの下で、有資格の融資機関は、独自の融資基準を設定し、融資申請を承認し、中小企業に対する融資を行う。有資格の融資機関には、商業銀行またはその他の融資機関が含まれる。

このプログラムにおける SBA の目的は、それぞれの 7(a)融資の一部を保証することである。SBA が融資の一部を保証することによって、貸し手にとっては借り手の債務不履行のリスクが軽減される。したがって、SBA の保証は、そうした保証がなければ中小企業への融資を行わない貸し手に、中小企業への融資を奨励する役割を果たす。7(a)融資のそれぞれについて、貸し手は、7(a)プログラムがなければ融資を行わなかったということの証明を SBA に示さなければならない。7(a)融資の借り手が債務を履行しなかった場合、貸し手は、SBA が保証額を貸し手に現金で支払うよう要請することができる。保証されていない融資額については貸し手のリスク負担となるが、債務を履行しなかった借り手には融資全額を返済する義務がある。

SBA の 7(a)融資保証率は、融資額によって異なる。SBA の現在の保証率は、15 万ドル以下の融資の場合は 85%、15 万ドルを超える融資の場合は 75%である。このプログラムの下で許可されている融資額の上限は 500 万ドルである。2013 会計年度に 7(a)プログラムによって承認された融資の平均融資額は約 37 万 8,000 ドルであった。¹³

表 7 は、7(a)融資保証プログラムの主な特徴をまとめたものである。

¹² 米国中小企業庁 [General Small Business Loans: 7\(a\)](#).

¹³ 米国中小企業庁 [SBA Lending Statistics for Major Programs \(as of 01/03/2015\)](#).

表 7. SBA の 7(a)融資保証プログラムの特徴

プログラム	概要
貸付金利用目的	運転資金、固定資産（設備、不動産など）、既存事業の買収。「エクスプレス」プログラムによる返済が許可される場合もある。
融資額上限	500 万ドル。
返済期限	ほとんどの融資の場合 10 年。運転資金のための融資の場合は 5～7 年。固定資産のための融資の場合は 25 年。
金利	返済期限 7 年未満の融資の場合、最高金利は、基本金利プラス最大 2.25% のスプレッド。返済期限 7 年以上の融資の最高金利は、基本金利プラス最大 2.75% のスプレッド。返済期限 15 年以上の融資の場合は、最初の 3 年以内に返済された場合、前払いに対する罰金が課される。 5 万ドル以下の融資の金利には、さらに 1 % が加算されることがある。また 2 万 5,000 ドル以下の融資の場合は、2 % 加算されることがある。
料金	満期 12 カ月未満の融資の場合は、当該融資の保証対象額の 0.25%。それより長い満期の融資の場合は、15 万ドル以下の融資なら 2 %、15 万～70 万ドルの間の融資は 3 %、70 万～100 万ドルの融資は 3.5%、100 万ドルを超える融資は 3.75%。現在の手数料は 0.55%。
雇用創出目標	なし。

1. 7(a)融資資金の利用

中小企業は、新規事業の設立または既存事業の拡張もしくは買収に 7(a)融資資金を使うことができる。このほかに、貸付金を土地の購入・賃借、土地の改善、建物の購入、建物の修復、新しい固定資産の購入・設置、および在庫の購入に使うこともできる。さらに、7(a)融資は、運転資金および債務借換えにも充てることができる。

借り手は、7(a)融資による資金を次の目的に使用してはならない -- 当初の貸し手に損失が生じるような既存債務借換え、事業の利益とならないような事業所有者交代、所有者への資金返済、または延滞税の支払い。

2. 借り手の資格要件

ほぼすべての産業の中小企業は、営利企業であれば、7(a)融資を受ける資格を備えている。その場合、企業は、SBA の規模基準または特別な代替規模基準によって中小企業と定義されなければならない。代替基準では、純資産 1,500 万ドル未満かつ純利益 500 万ドル未満の企業が中小企業と定義される。この代替基準を適用することで、通常の SBA 規模基準による場合に比べて、より多くの中規模事業が 7(a)融資の資格要件を満たすことができる。

中小企業であっても 7(a)融資プログラムの対象外となる業種がいくつかある。それは、投資、融資、ローンのリパッケージ、投機、賭博、不法な活動などである。

3. 返済条件、金利、担保

7(a)融資の返済期間は、借り手の返済能力の範囲内で最短でなければならない。SBA は、個々の借り手の返済条件をケースバイケースで決める。ほとんどの場合、許可される最長の返済期間は 10 年、不動産または主要設備のための融資の場合は 25 年である。

7(a)融資のほとんどは固定金利であるが、SBA がケースバイケースで変動金利を認めることもある。固定金利の場合、SBA は特定の公式を使って、上限金利を計算する。これは基本金利プラス許容されるスプレッドである。SBA の基本金利は、ウォールストリート・ジャーナル・プライムレート、ロンドン銀行間貸し手金利（LIBOR）プラス 3 %、または連邦政府が同様の返済条件の場合に支払うレートの加重平均のいずれかから選択される。基本金利に加えるスプレッドは、貸し手がそれぞれ選択するが、そのスプレッドは妥当なものでなければならず、SBA の承認を受けなければならない。許容される最大スプレッドは、7(a)融資の額によって異なる。

SBA は、7(a)融資のどの借り手に対しても担保の提供を求めるが、借り手に十分な担保がない場合でも融資を認める。SBA は、借り手が不動産を担保とすることを希望する。

4. 7(a) 融資機関の資格要件

SBA は、7(a)融資を行う貸し手の資格を事前に承認しなければならない。政府の銀行規則を完全に順守し、中小企業融資の評価・処理・契約・支払・サービス・清算を行う能力があることを証明できる貸し手が有資格と認められる。また、中小企業クライアントと協力する意志を示さなければならない。SBA は、定期的に 7(a)融資の貸し手の立入審査を行い、プログラム実施における SBA の基準を引き続き満たしていることを確認する。

SBA の提供する認定貸付者プログラム（CLP）は、7(a)融資申請の審査を迅速化するもので、7(a)融資の貸し手にとっても借り手にとってもプラスとなるプログラムである。SBA の方針および手続きに従う能力を一貫して示した貸し手は、CLP への参加を認められる。認定貸付者は、融資申請を提出する前に SBA の書類を一部作成しなければならず、SBA は独自に時間をかけて書類を作成する代わりに、作成された書類を使用する。借り手となる中小企業は、CLP の認定貸付者からの融資を求めると、7(a)融資をより迅速に受けられる可能性がある。

5. 特殊目的およびサブプログラム 7(a)融資

SBA は、特定の種類の借り手に特殊な手順を提供する 7(a)サブプログラムをいくつか実施している。これらのサブプログラムは、7(a)融資の制度を利用するが、資金の利用目的、融資額上限、融資保証率、有資格要件などの条件に関して規則を多少変更している。サブプログラムには以下のようなものがある。

- **SBA エキスプレス** -- このサブプログラムは、7(a)融資における SBA の対応を迅速化したものであり、貸し手と借り手が融資申請後 36 時間以内に SBA による承認または却下の返事を得られる。通常 SBA が作成するいくつかの主要な書類を貸し手が作成しなければならない。エキスプレス融資は、融資額にかかわらず、SBA によって 50%しか保証されない。またエキスプレス融資の融資上限額は 35 万ドルである。
- **契約融資プログラム** -- このサブプログラムは、契約費用のための融資を提供するものであり、中小企業が顧客から支払を受ける前に受注調達できるよう援助する。このサブプログラムの支払期限は、契約期間によってこととなるが最長 10 年である。
- **季節変動信用枠プログラム** -- このプログラムは、事業活動の増える季節に人員を増強したり在庫を増やしたりするための資金を融資する。このプログラムの融資を受けるためには、少なくとも 1 年間事業を行っていないと認められず、またその事業に明確な季節的パターンがあることを証明しなければならない。借り手は、他の季節変動信用枠を持っていないが、季節的ではない信用枠があってもよい。このプログラムの満期は最大 5 年である。
- **建設業者ラインプログラム** -- これは、中小の請負業者または開発会社が、建設当初には未定の買い手を対象に後日販売する住宅または商業用不動産の建設または修復を行うための融資を提供するプログラムである。貸付金は、不動産の購入と建設開始の直接費用に充てられなければならない。融資額の 20%を超えなければ、土地の購入にも充てることができる。返済期間は通常 5 年であるが、さらに最高 5 年延長できる。
- **運転資金信用枠プログラム** -- このサブプログラムは、通常信用ベースで顧客に販売する企業に融資を提供する。貸付金は、顧客が支払いをするまでの短期間、在庫を購入するために使うことができる。融資の詳細は通常、貸し手と借り手の間でケースバイケースで決められる。一般の 7(a)融資に比べて、料金および担保に関する要件が厳しい場合もある。
- **中小融資アドバンテージ** -- これは、十分なサービスを受けていない地域社会または貧困地域社会の借り手に対する 35 万ドル未満の融資に関して、貸し手に事前資格審査の決定権を与えるサブプログラムである。SBA の予測では、事前資格審査のプロセスを導入することで、7(a)融資申請における貸し手の役割が容易になり、より多くの貸し手が十分なサービスを受けていない地域社会の中小企業を対象とすることが奨

励される。このプログラムでは、借り手が信用度に関する審査を受けなければならない。

D. 504/CDC 融資プログラム

SBA の 504 融資プログラムは、中小企業に、主要な固定資産（不動産、建物、設備など）購入のための長期固定金利融資を提供する。このプログラムは、公認開発会社（CDC）と呼ばれる第 3 者仲介機関を通じて融資を行う。¹⁴ CDC は、地元地域社会の経済開発を目指す民間の非営利法人である。CDC には、それぞれ占有の地理的なテリトリーがあり、全米各地に計 270 の CDC がある。

504 融資プログラムは、債務不履行のリスクを低減させることで、商業融資機関による中小企業への融資を奨励する。このプログラムでは SBA が融資保証（債務証券）によって融資リスクの少なくとも 50%を負担する。SBA の保証がなければ、商業融資機関は中小企業への融資に伴うリスクを正当化することができないかもしれない。

CDC は、商業金融機関および SBA と協力して 504 融資の資金を提供している。通常 504 融資は次のように構成されている – 商業金融機関が資本の最大 50%を提供（優先担保付き）、CDC が資本の最大 40%を提供（SBA による 100%保証債務証券と第 2 順位担保付き）、借り手である中小企業が少なくとも 10%を担保として提供。

504 融資では、借り手が債務の履行を怠らない限り、SBA が直接中小企業とかわかることはない。中小企業は CDC に直接申請を行い、CDC が SBA にその申請を提出する。SBA は申請書類のみに基づいて CDC に対する融資保証を承認する。

表 8 は、504/CDC 融資保証プログラムの主な特徴をまとめたものである。

表 8. SBA の 504/CDC 融資保証プログラムの特徴

Program	概要
貸付金利用目的	固定資産のみ（設備、不動産など）。運転資金用の融資は認められない。
融資額上限	ほとんどの融資の場合 500 万ドル。製造業の場合は 550 万ドル。
返済期限	設備の場合は 10 年。不動産の場合は 20 年。
金利	満期 5 年または 10 年の米国債の現在の市場金利に固定。
料金	商業貸付機関のシェアに対して 0.5%の料金。CDC のシェアに対して最高 1.5%の料金。また CDC は、未払い額に対してさらに月々 0.625%～1.5%の手数料を課すことができる。SBA の保証に対する現在の手数料は 0.749%。

¹⁴ 米国中小企業庁 [CDC/504 Loan Program](#)

雇用創出目標	ほとんどの企業の場合、債務証券 6 万 5,000 ドル当たり 1 件の雇用を創出または維持する。または、中小製造業の場合は債務証券 10 万ドル当たり 1 件の雇用を創出または維持する。特定の公共政策目標を満たす企業の場合は、これに代わる雇用創出目標がある。
--------	--

1. 504 融資貸付金の利用目的

中小企業は、504 融資による貸付金を、自らが使用する不動産・建物の購入、新しい建物の建設または既存の建物の修復、造園または電気・水道等の接続の改良、または機械・主要設備の購入に使うことができる。貸付金を運転資金、在庫購入、債務返済もしくは債務借換手数料支払、または投資用賃貸不動産の購入に充てることはできない。

2. 借り手の資格要件

営利企業であれば、ほぼいかなる産業の中小企業でも 504 融資を受ける資格がある。その場合、企業は、SBA の規模基準または 7(a) 融資プログラムで使われる代替規模基準によって中小企業と定義されなければならない（純資産 1,500 万ドル未満かつ純利益 500 万ドル未満の企業が中小企業と定義される。）この代替基準を適用することで、通常の SBA 規模基準による場合に比べて、より多くの企業が 504 融資の資格要件を満たすことができる。

7(a)融資の対象外となる事業と同種の事業が、504 融資プログラムでも対象外とされる。

504 融資の借り手のほとんどは、担保として融資額の 10%を出資しなければならない。新興企業が建物の購入のために融資金を使用する場合は、さらに融資額の 5%を支払わなければならない。営業を開始してから 2 年未満の新興企業は、その上さらに融資額の 5%を支払わなければならない。

CDC は商業金融機関と協力して、借り手の資格要件、資格の有無、および融資の構成を決定する。

3. CDC 融資保証

SBA は CDC による 504 融資額の全体を、債務証券という形で保証する。商業融資機関は中小企業の資産の担保権を得ることができるが、商業融資機関の 504 融資額について SBA の保証を受けることはできない。CDC も担保権を得られるが、商業融資機関が優先担保、CDC は第 2 順位担保となる。

CDC は共同で債務証券を民間の投資家に売却する。共同で行うことでリスクが軽減され、各 CDC は中小企業への 504 融資の金利を低くすることができる。

通常、SBA は債務証書の上限額を 500 万ドルとしているが、特定の中小企業に関しては異なる上限額を設定している。中小製造業への融資では、上限額が 400 万ドルとなる。特定の公共政策目標に貢献するプロジェクトに携わる中小企業への融資の上限額は 550 万ドルである（対象となる政策目標には、農村地域または条件の不利な事業地域における経済開発、輸出拡大、代替エネルギーおよび再生可能燃料に関する活動、女性、マイノリティまたは復員軍人の所有する中小企業の事業拡大などがある）。

4. 返済条件と金利

504 プログラムによる融資の返済期間は、設備のための融資の場合は 10 年、不動産・建物の場合は 20 年である。金利は、満期 5 年または 10 年の米国債の現在の市場金利に固定されている。また借り手は、CDC への債務証書額の 3 %に相当する料金を課される。この料金は、504 融資によって支払うことができる。

5. CDC 融資機関の資格要件

CDCは、指定された地域の経済開発を使命とする非営利法人でなければならない。そうした地域を「事業地域（Area of Operation）」という。各CDCは、すでに地元の事業地域でさまざまな役割を果たしている少なくとも25の独立組織を構成メンバーとしていなければならない。CDCを構成する組織には、経済開発を担当する政府機関、地域組織（商工会議所、大学など）、民間企業、504融資の長期融資部分を提供する商業融資機関などがある。CDCの理事会には、これらの団体のうち少なくとも3団体の代表が加わっていなければならない。またCDCには、融資の運営とマーケティングに携わるフルタイムの管理スタッフがいないといけない。

CDCは、SBAのライセンスを維持するために、毎年最低限の活動水準を満たさなければならない。各CDCが年間に少なくとも2件の新たな融資を承認しなければならない。またCDC融資は、融資額6万5,000ドルごとに少なくとも1件の雇用を創出または保持するという目標を達成しなければならない。製造業融資の場合は、この目標が融資額10万ドルにつき雇用1件となる。

504融資の提供に加えて、CDCは、クライアントの中小企業に技術援助を提供するか、または7(a)融資申請の際の技術援助獲得を支援しなければならない。

E. マイクロ融資プログラム

マイクロ融資プログラムは、新規中小企業および既存のマイクロビジネスに少額の融資を提供する。¹⁵ マイクロビジネスとは、従業員 5 人以下の企業と定義される。連邦議会は、他の SBA プログラムあるいは民間市場で融資へのアクセスを容易に得られずにいた極小企業に融資を提供するために、マイクロ融資プログラムを創設した。

マイクロ融資の融資額上限は 5 万ドルであるが、平均融資額は 1 万 3,000 ドルである。最近、連邦議会はこの上限を 10 万ドルまで引き上げることを検討している。

マイクロ融資プログラムは、7(a)プログラムや 504 プログラムのような融資保証ではなく、直接融資プログラムである。マイクロ融資プログラムでは、SBA が有資格の仲介融資機関に融資を提供し、仲介機関が中小企業にマイクロ融資を提供する。中小企業はその融資を仲介機関に返済し、仲介機関が SBA に返済する。仲介融資機関は、地域社会に基盤を置き、融資の経験を有する非営利組織である。

マイクロ融資プログラムのもうひとつの重要な特徴は、融資以外にも、仲介機関その他の組織に、借り手または借り手となる可能性のある企業に経営・技術援助を行うことを奨励するための補助金を提供していることである。

表 9 は、マイクロ融資プログラムの主な特徴をまとめたものである。

表 9. SBA のマイクロ融資プログラムの特徴

プログラム	概要
貸付金利用目的	運転資金、資材・補給品・設備の購入。不動産用の融資は認められない。
融資額上限	5 万ドル。
返済期限	最高 6 年。
金利	SBA の場合、金利は満期 5 年の米国債の現在の市場金利マイナス 1.25% に固定（0.125% 単位で四捨五入）。金利は毎月調整される。 仲介機関の場合、金利は満期 5 年の米国債の現在の市場金利マイナス 2% に固定（0.125% 単位で四捨五入）。金利は毎月調整される。 7,500 ドル以下の融資の場合、最高金利は、SBA が仲介機関に課す金利プラス 7.75%。7,500 ドルを超える融資の場合、最高金利は、SBA が仲介機関に課す金利プラス 8.5%。金利の交渉は借り手と仲介機関との間で行われる。
料金	なし。
雇用創出目標	なし。

¹⁵ 米国中小企業庁 [Microloan Program](#)

1. マイクロ融資資金の利用目的

マイクロ融資は、運転資金、新規在庫および補給品の購入、家具・固定備品の購入、または機械・設備の購入に使うことができる。マイクロ融資を債務の支払いまたは不動産の購入に使うことはできない。

2. 借り手の資格要件

厳密に言えば、いかなる中小企業もマイクロ融資を受ける資格があるが、このプログラムでは、マイクロビジネス（従業員5人以下の企業）および女性、マイノリティ、低所得者、または復員軍人の経営する中小企業への融資を優先する。

マイクロ融資の借り手は、他の融資機関から競争的な金利で資本の融資を受けることができないということを証明しない限り、2万ドル以上のマイクロ融資を受けることはできない。SBA が借り手の信用度を審査することはない。仲介融資機関が、借り手に対する融資提供のリスク管理の責任を負う。

3. 返済条件と金利

マイクロ融資は、借り手から貸し手に直接返済される。SBA が返済の条件、スケジュール、金利、あるいは料金に直接関わることはない。

マイクロ融資の返済期間は最大6年であるが、特定の融資の実際の返済期間は、借り手と仲介融資機関との交渉の際に決定される。返済条件は、融資額および貸付金の使用目的によって異なる。

マイクロ融資の金利は、SBA から仲介融資機関にマイクロ融資が行われた時点での満期5年の米国債の金利、および融資機関の費用に基づいて設定される。金利は、時期によって、また融資機関によって異なる場合がある。この金利は通常、民間部門の中小企業融資の市場金利より高い。

また SBA は、SBA が仲介融資機関に融資をする際の金利に基づいて、認められる最高金利を設定している。最高金利は、融資額1万ドル以下の場合、SBA の金利プラス 7.75 パーセンテージポイント、融資額が1万ドルを超える場合は、SBA の金利プラス 8.5 パーセンテージポイントである。

4. 仲介融資機関の資格要件

SBA は、米国 48 州およびコロンビア特別区とプエルトリコで、計 178 の仲介融資機関のネットワークと協力してマイクロ融資プログラムを実施している。このプログラムの下で、各融資機関には独自の資格要件が設定されている。

これらの機関は、地域社会を基盤とする非営利組織でなければならず、SBA から受ける融資の金額に対して担保を提供しなければならない。

新しい仲介融資機関は、マイクロ融資プログラム 1 年目には SBA から 75 万ドルを超える融資を受けることはできない。2 年目以降、仲介融資機関はマイクロ融資プログラムによる債務総額が 500 万ドルを超えてはならない。

SBA から仲介融資機関への融資の返済期限は 10 年である。新規融資の 1 年目には、仲介機関が SBA に返済の支払いをしなくてもよいが、その間も利息は生じる。

SBA が仲介融資機関に課す金利は、マイクロ融資が行われた時点での満期 5 年の米国債の金利に固定される。一部の仲介融資機関には、これより低い金利が課される。借り手 1 件につき平均 1 万ドル未満のマイクロ融資ポートフォリオを維持する仲介融資機関は、特殊仲介融資機関と見なされ、米国債金利より 2.0 パーセンテージポイント低い金利で融資を受けることができる。

SBA は、仲介融資機関への融資には料金を課さない。仲介機関はすべてマイクロ融資に自らの資本を出さなければならない。この出資は、当該機関が SBA から受ける融資総額の少なくとも 15% に相当する額でなければならず、また連邦政府からの資金もしくは借り入れた資金であってはならない。

仲介融資機関は、SBA からの融資、自らの出資金、および借り手からの返済金を、マイクロ融資回転資金 (MRF) という利付口座に預金しなければならない。SBA からの融資を完済するまでは MRF の預金を引き出してはならない。

また仲介融資機関は、MRF の不足を補うために貸倒引当資金 (LLRF) を設置しなければならない。LLRF への預金額は、仲介機関から借り手への貸付残高の少なくとも 15% に相当しなければならない。

F. 中小企業投資会社 (SBIC)

中小企業投資会社 (SBIC) プログラムは、民間投資会社に中小企業への投資のインセンティブを与えることによって、中小企業による民間資本へのアクセスを改善することを目的としている。SBIC は、民間所有の営利投資資金で、SBA のライセンスおよび規制を受けている。通常 SBIC は、パートナーシップまたは投資家のグループである。¹⁶ SBIC のパートナーは、自己資本と SBA が提供・保証する資金とを合わせて、中小企業に対する株式投資または債務投資を行う。

SBIC は、中小企業に対して次のような投資を行うことができる – 中小企業への直接融資、中小企業の株式の購入、または中小企業の債務証券の購入（これは後に株式に転換できる）。

¹⁶ 米国中小企業庁 [SBIC Program Overview](#)

表 10 は、SBIC プログラムの主な特徴をまとめたものである。

表 10. SBA の SBIC プログラムの特徴

プログラム	概要
貸付金利用目的	中小企業株式または債務証券の購入、中小企業への融資。
融資額上限	SBIC は、その民間資本の最大 300% までの SBA レバレッジを申請することができるが、通常 SBA が承認する額はそれより低い（例えば 200%）。 単一の SBIC の債務証券総額が 1 億 5,000 万ドルを超えてはならない。また共通の統制下にある 2 つの SBIC の債務証券総額が 2 億ドルを超えてはならない。しかしながら、投資の少なくとも 50% が低所得地域の中小企業に投資される場合は、この上限額が 1 億 5,000 万ドルと 2 億 2,500 万ドルに引き上げられる。
返済期限	15 年まで。しかし SBA は通常 10 年の期限を設定している。低所得から中程度の所得の地域（LMI）では満期 5 年の債務証券がある。
金利	金利は、市況と満期 10 年の米国債の現在の市場金利によって決められる。前払いが特定の期限までに全額前払いで行われる限り、前払いに対する罰金はない。
料金	SBIC は、発行された債務証券 1 件につき 3 % の手数料、レバレッジに対する年間手数料、およびその他の管理・引受手数料を支払わなければならない。
雇用創出目標	なし。

1. SBIC 保証付融資

SBA は SBIC に、債務証券という保証付融資を提供する。SBA の債務証券の満期は 10 年である。融資の利息を年に 2 回支払わなければならない。通常、金利は、満期 10 年の米国債の市場金利より 0.41～0.77 パーセンテージポイント高い。SBA は、ひとつの SBIC につき総額 1 億 5,000 万ドルまで債務証券を保証する。また共通の統制下にある 2 つの SBIC の場合は 2 億 2,500 万ドルまで保証する。

2. 投資家にとっての SBIC の利点

民間の投資パートナーシップが SBIC を形成する主な利点は、レバレッジである。SBIC は、中小企業への投資を行うために、自己資本の最高 3 倍までの金額を低金利で借りることができる。このように当初の民間投資をレバレッジとしてより大きな合同資金とすることで、SBIC のファンドマネージャーは、従来の資金調達に比べて、中小企業に対し迅速に大きいポジションを取ることができる。

また SBIC には、通常他の投資形式にはない以下のような利点がある。

- **中小企業投資への直接のアクセス** -- SBIC は、投資家に、新しい中小企業に直接投資を行い当該企業で議決権を得る機会を提供する。ただし、SBIC は支配的議決権株式を所有することはできない。
- **規制の適用除外** -- SBIC は、証券取引委員会（SEC）の規制の対象にならない。他の種類の投資では、SEC の規制が負担となることがある。SBIC のパートナーである銀行は、銀行を対象とする規制の一部の適用を免除される場合がある。しかし、SBIC は SBA のライセンスと監視を受けなければならないため、個々のパートナーは SBIC のファンドマネージャーの不正からある程度保護されている。SBA の審査局は、SBIC が引き続き SBA の基準を満たしていることを確認するため、定期的に SBIC の立入検査を行う。
- **柔軟性** -- SBIC は、さまざまな形態の組織として構成することができる。
- **税額控除** -- SBIC のパートナーは、地域再投資法の下で税額控除を申告することができる。

3. SBIC の投資要件

SBIC が投資できる対象は、SBA の産業分類による規模基準を満たす中小企業に限定される。SBIC の総投資額の少なくとも 25% が、「より小規模な」企業に対するものでなければならない。より小規模な企業とは、有形純資産が 600 万ドル未満で、SBIC による投資を受ける前の 2 年間の平均純利益が平均 200 万ドルの企業である。また米国内にある企業で、従業員の少なくとも 50% が米国内で勤務していなければならない。

SBIC は、金融サービス部門または不動産部門の企業に投資することはできない。また、SBIC による企業への投資が、当該企業の民間投資資本総額の 30% を超えてはならない。

G. 革新を促進するための SBA 融資プログラム

連邦政府は、ハイテク研究開発企業を奨励するために、中小企業技術革新（SBIR）プログラムと中小企業技術移転（STTR）プログラムという 2 つの同種の補助金プログラムを提供している。これらはいずれも、新しい商業製品・サービスにつながる研究開発（R&D）を行う新興中小企業を奨励するためのプログラムである。STTR は、中小企業と非営利研究センター（大学や政府の研究所など）との間の官民パートナーシップを奨励することも目的としている。最も大規模ないくつかの連邦政府機関は、毎年その R&D 予算の一部を、SBIR および STTR 両プログラムの下で補助金として提供するために留保しなければならない。以下にこの 2 つのプログラムについて詳述する。

1. 中小企業技術革新（SBIR）プログラム

中小企業技術革新（SBIR）プログラムは、中小企業に、研究開発のための連邦政府資金へのアクセスをより多く提供することを意図している。連邦政府は、中小ハイテク企業は極めて高い革新性を有する可能性があり、そうした企業を推進することで経済の繁栄と社会の福利を拡大できると考えて、このプログラムを設立した。

SBIR プログラムには次の4つの目標がある。（1）生産性と経済成長の向上のために技術革新を強化する。（2）連邦政府の革新ニーズを満たす。（3）連邦政府の資金による R&D から生じた製品の商業化を可能にする。（4）社会的・経済的に不利な立場にある中小企業（SDB）および女性の所有する中小企業（WOSB）の R&D の機会を拡大する。

SBIR プログラムでは、連邦政府機関が外部の R&D 予算の一部を留保し、革新的な中小企業への契約および補助金に充てる。外部 R&D 予算が1億ドル以上の連邦政府機関は、SBIR プログラムに参加しなければならない。現在、11の連邦政府機関がこのプログラムに参加している。¹⁷

2015 会計年度の SBIR プログラム参加各機関の留保目標は、2.9%だった。この目標率は、毎年 0.1~0.2%増加する。現在、SBIR プログラムは、2017 年 9 月末まで継続を承認されており、その後も再び継続を承認される可能性が高い。¹⁸

SBIR プログラムは、3段階のプロセスで実施され、R&D の前進に伴い商業的な可能性を開発することのできる新興プロジェクトは、段階ごとに追加資金を得ることができる。3つの段階は以下の通りである。

- **第1段階** -- 第1段階の補助は最高 15 万ドルで、6 カ月間継続する。新しいアイデアの科学的・技術的メリットのテストを行う費用として新興企業に与えられる。
- **第2段階** -- 第2段階の補助は、第1段階で最も大きな成功を収め、最も商業化の可能性の高いアイデアを開発した企業に与えられる。第2段階の補助金は、第1段階で発見された技術のうち最も商業化の可能性の高いものをさらに開発するための継続的 R&D に使われるべきものである。第2段階の補助金は最高 100 万ドルで、1~2 年間継続する。国立衛生研究所、国防総省、および教育省の3機関は、第1段階に参加しなかった企業でも、メリットがあれば直接第2段階の補助金を提供することができる。
- **第3段階** -- 第3段階の補助は、第2段階で最も大きな成功を収め、技術を商業化する可能性の最も高い企業に与えられる。第3段階での補

¹⁷ SBIR プログラムに参加している 11 機関は次の通り-- 農務省、商務省、国防総省、教育省、エネルギー省、保健社会福祉省、国土安全保障省、運輸省、環境保護庁、米国航空宇宙局、全米科学財団

¹⁸ 米国中小企業庁投資・革新局 [Small Business Innovation Research \(SBIR\) Program Policy Directive \(PDF\)](#), February 24, 2014.

助は表彰のみであり、補助金はない。この表彰は、授与された企業のマーケティングに役立ち、民間部門または SBIR プログラム以外の政府機関からの資金獲得を支援することを意図したものである。

SBA 技術局 (OIT) が SBIR プログラムを運営する。プログラムに参加する連邦政府諸機関はそれぞれ独自にプログラムの勧誘を行う。続いて OIT が、すべての参加機関の申請プロセスを調整する。各機関は申請を審査し、プロポーザルの革新度、技術的メリット、および将来の商業市場における可能性に基づいて、補助の対象企業を選定する。また各政府機関は、選定したプロポーザルの技術的テーマが当該機関の使命に沿ったものであることを検証しなければならない。

SBIR プログラムに参加する中小企業は、営利事業であること、従業員 500 人以下であること、独立所有であること、少なくとも 51%を米国市民または永住権保有者が所有していること、リサーチ・プロポーザルの主任調査員が社員であること、そして所属するリサーチ分野で全国的に優勢でないこと、という要件を満たしていなければならない。中小企業の子会社は、その親会社がこれらの基準を満たしていればプログラム参加資格がある。

2. 中小企業技術移転 (SBTT) プログラム

中小企業技術移転 (STTR) プログラムは、中小 R&D 企業と非営利研究機関（公立大学または連邦政府の研究所など）との間の協力と正式な合弁事業パートナーシップを奨励することを目的としている。STTR プログラムの目標は、官民リサーチ・パートナーシップを拡大し、連邦政府資金による製品商業化を可能にすることである。

STTR プログラムは、SBIR プログラムをモデルとしている。SBIR プログラムと同様に、STTR プログラムでも、連邦政府機関が外部 R&D 予算の一部を留保し、新たな官民パートナーシップの契約や補助金として提供する。

STTR プログラムも、SBIR プログラムと同様に 3 段階で実施される。第 1・第 2 段階はいずれのプログラムでも同じである。これらの段階での補助金は、中小企業と非営利研究センターとの間で分けなければならない。補助金の少なくとも 30%は非営利研究センターに与えられなければならない。

STTR プログラムでは、第 3 段階の目標は、中小企業がパートナーの研究機関から独立し、そのコラボレーションの成果である R&D 活動の商業化を追求することである。第 3 段階では金銭的な補助はない。しかしながら、第 3 段階で補助の対象として選ばれた企業の革新的な製品またはサービスに対して、参加連邦政府機関が継続契約を提供することができる。

参加機関が、補助の対象となる企業を募集・審査・選定し、SBA は、SBIR プログラムの場合とほぼ同様に補助提供のプロセスを調整する。中小企業とそ

のパートナーとなる非営利研究センターは共同で STTR プログラムによる補助金を申請する。

STTR プログラムの対象となる企業の資格要件は、SBIR プログラムの場合とほぼ同様であるが、STTR の場合は、R&D プロジェクトの主任調査員が当該企業の社員である必要がないという点異なる。通常 STTR では、主任調査員は、パートナーとなる大学または政府の研究所の研究員である。

非営利研究機関も資格要件を満たさなければならない。STTR プログラムに参加する非営利研究機関は、米国内になければならず、また公的資金による大学、非営利研究組織、または連邦政府資金による研究開発センター（例えば政府の研究所）でなければならない。

さらに、STTR プログラムでは、中小企業とパートナーの非営利機関とが知的所有権契約を交わし、その合弁事業および継続 R&D プロジェクトにおける知的所有権を配分しなければならない。また、中小企業は、パートナーシップにおける R&D 作業の少なくとも 40% を実行しなければならない。

H. 中小企業貸出基金

2010 年に連邦議会は、中小企業貸出基金（SBLF）という新しいプログラムを設立した。これは、中小の地域銀行および非営利機関が SBA の融資保証プログラム外で中小企業に新規融資を行うための資本を提供することを目的としている。¹⁹ 米国財務省が SBLF を管理し、融資機関に提供する資本は地域社会への投資と見なす。その見返りとして、中小企業への融資の増加が望まれる。

SBLF は、一時的なプログラムであり、2011 年 9 月まで、新規融資機関のみを対象に実施された。しかしながら、それまでにプログラムに参加した融資機関は現在も引き続き、SBLF 融資を求める中小企業を募っている。

SBLF が中小地域銀行を対象とした理由は、従来、中小企業への商業融資の約半数がそうした銀行によるものだったからである。また SBLF は、非営利地域開発融資基金（CDLF）も対象とした。財務省は、各銀行から株式あるいはそれに相当するものを購入することによって SBLF の資本を提供し、銀行がその新規資本を中小企業への融資に使うよう指示する。また銀行は、借り手である中小企業に技術・経営援助を提供することも期待される。

財務省は CDLF に、SBLF 資本を、低い固定金利の融資として提供する。SBLF は、当時中小企業への商業融資供給を抑圧していた 2010 年の景気後退と継続的な金融危機への対策として導入されたものである。

¹⁹ 米国財務省 [Small Business Lending Fund](#)

1. 融資機関が SBLF の資本を得るための資格要件

地域銀行は、2009 年末現在の資産総額が 100 億ドル以下であれば SBLF の資本を得る資格があった。さらに、資産が 10 億ドル以下であれば、資金を申請した時点でのリスク加重資産²⁰の最大 5 %に相当する SBLF 投資を受ける資格があった。2009 年第 4 四半期に、この規模カテゴリー内で有資格の銀行は 7,340 行だった。資産総額 10 億ドルから 100 億ドルの間の銀行は、リスク加重資産の 3 %の SBLF 投資を受けることができた。2009 年第 4 四半期に、この規模カテゴリー内で有資格の銀行は 565 行だった。²¹

財務省は、実際に投資をする前に、SBLF プログラムへの申請を行った有資格の銀行の審査を行った。この審査では、申請した銀行が財政的に発展可能であること、信用力があること、そして資本の弁済能力があることを確認した。

2. SBLF の資産割当のメカニズム

財務省が SBLF の資本を各銀行に分配する。その際同省は、銀行の優先株式またはそれに相当するものを購入するという方法をとる。銀行は、配当金という形でこの資金を返済する。

すべての銀行に対して、当初は 5 %の基本配当率が義務付けられたが、その後は、各銀行の SBLF プログラム申請前の融資額と新規融資額を比較した上で、配当率を累進的に調節した。例えば、中小企業への融資を増やさなかった銀行の配当率が 7 %となるのに対し、融資を 10%増やした銀行は配当率がわずか 1 %となる。

この累進配当率制度は、銀行が SBLF 投資を中小企業融資として使うことを奨励するためのものである。しかしながら、銀行は、2009 年の不良資産救済プログラム (TARP) を通じて購入した証券の借換えに SBLF 投資を利用することができた。これは、金融危機の際に銀行のバランスシートに余裕を与えるために資金を提供する政府の試みだった。SBLF の資金を得た多くの銀行が、その資金を TARP 債務の借換えに使った。

どの銀行も、期限までに SBLF 投資を返済しなければならない。これを怠った場合は、配当率引き上げという形で懲罰が科される。例えば、資金を得てから 4.5 年以内に配当を支払わなければ、基本配当率が 5 %から 9 %に引き上げられる。

²⁰ リスク加重資産には、現金、国債、住宅抵当ローン、投資、およびその他の金融商品が含まれる。リスク加重率は金融商品によって異なる。例えば、現金および国債の加重率は 0 %、住宅抵当ローンの場合は 50%である。

²¹ SBLF 投資を受ける資格のあった銀行計 7,905 行のうち、申請を行ったのはわずか 935 行、うち実際に資金を得ることができたのは 332 行にすぎなかった。連邦預金保険公社 [Quarterly Banking Profile: Fourth Quarter 2009](#), 2010 を参照。

財務省が CDLF に SBLF 資本を分配するメカニズムは多少異なる。財務省は、低い固定金利（２％）の融資という形で資本を提供する。この利率は、銀行の場合の基本配当率より低い。その理由は、CDLF は経済的困窮地域の中小企業あるいはチャータースクールや医療クリニックのような非営利地域団体への融資源として極めて重要と見なされているからである。

第Ⅱ部 政府契約・調達

米国政府は、製品・サービスの世界最大のバイヤーであり、毎年、民間企業との契約に 5,000 億ドル以上を費やしている。そうした調達の多くは、中小企業からのものである。²²

米国政府が中小企業を支援する最も直接的な手段は、中小企業の製品・サービスを調達する契約を結ぶことである。政府は、その調達契約の 23%を中小企業のために留保しなければならないことが法律で定められている。これによって、中小企業は、すべての政府調達契約について毎回大企業と直接競争をする必要性から解放される。また政府は、社会経済的に不利な立場にある中小企業を対象とする小規模な留保目標をいくつか設定している。SBA は、すべての連邦政府機関が留保要件を順守するよう監視する。

政府は、中小企業が政府契約の機会を探すことを支援する技術援助プログラムという形でも中小企業をサポートしている。例えば、初めて政府契約を求める中小企業は、全米各地にある調達技術援助センター（PTAC）で、自社の製品・サービスを政府のバイヤーにマーケティングする方法を学ぶことができる。

また SBA は、契約担当者が保証証券を必要とする場合に中小企業が保証証券を得られるようにする保証証券保証プログラムを提供している。このプログラムでは、SBA が、保証証券会社の発行した保証証券の一部を保証する。SBA は、政府または民間の契約の下で義務付けられている場合、必ずこうした証券を保証する。

A. 中小企業のための留保

1953 年の中小企業法により、連邦政府機関は、契約の一部を「公正な比率」で中小企業に与えることを義務付けられている。中小企業に与えられる契約は、大企業に与えられる契約の中からの「留保」分と見なされる。

連邦議会は、政府全体の目標として、すべての契約の 23%を中小企業のために留保することを定めた。このほか、所有者が社会的または経済的に不利な立場にある中小企業のために、より小規模な留保目標がいくつか設定されている。

契約額が 15 万ドル未満と予想される政府契約は、2 社以上の有資格の中小企業が競争入札を行っている場合、自動的に中小企業のために留保される。こうした小規模な契約をいくつか合わせて、政府機関の留保目標を達成することが可能である。それができない場合は、これより金額の大きい契約を中小企業のために留保することもできる。

²² Federal News Radio, [Inside the World's Biggest Buyer](#).

SBA は、政府全体の留保目標を達成するために、すべての政府機関を管理する任務を担っている。SBA は、各政府機関に、当該機関が通常購入する製品・サービスの種類に沿った独自の留保目標を設定するよう要請する。

また、各政府機関には中小企業スペシャリストがおり、当該機関の契約担当者の前で中小企業を援護する。スペシャリストは、中小企業が当該機関の特殊な要求に対応した入札を行えるようにするための援助も提供する。

1. 中小企業の規模基準

政府機関の契約担当者は、入札者が中小企業のための留保契約を獲得できるかどうかを判断するために、所定の規模基準を使用する。²³ SBA は、北米産業分類システム (NAICS) に記載されている各業種について規模基準を定めている。²⁴

NAICS による 2 つ以上の定義が適用される企業もあり、そうした企業には異なる SBA 規模基準が適用される。その場合は、政府機関の契約担当者が、どの産業分類および規模基準を使用するかをケースバイケースで決める。選択された規模基準によっては、中規模の企業が留保契約の対象から除外されることもある。

2 社以上の中小企業がチームとして合弁事業を形成した場合、各企業が SBA の規模基準を満たしている限り、留保契約の対象となり得る。また中小企業は、元請契約を獲得できない場合、より大きい企業の下請契約を求めることもできる。

2. 下請契約

中小企業は、政府の元請契約を獲得した、より大きい企業の下請契約を得ることで、政府契約の体験を積むことができる。政府は、こうした下請契約が中小企業にとって重要であることを認識しており、元請契約企業が中小企業を下請として募集し援助するための下請計画を立てることを義務付けている。

また政府は、大手ベンダーが、65 万ドルを超える製品・サービスまたは 150 万ドルを超える建設工事の元請契約については、中小企業のための下請契約を提供することを義務付けている。大手の元請契約企業は、不利な立場にある中小企業のために下請機会の 5 % を留保しなければならない。

²³ 米国中小企業庁 [Table of Small Business Size Standards](#)

²⁴ 米国国勢調査局 [North American Industry Classification System](#)

SBA は、下請機会に関心のある中小企業のために、SBA 下請ネットワーク (SUBNET)²⁵ というデータベースを提供している。これは、中小企業の下請契約を含む予定の大手企業の元請契約で、公募されているもの記したリストである。

3. 非製造業規模基準

自社で製造していない製品を供給する中小企業には、メーカーの場合とは異なる規模基準が適用される。こうした供給業者のための基準は「非製造業規模基準」と呼ばれる。実際の製造業者の従業員数にかかわらず、こうした非製造業の規模基準は、従業員 500 人以下とされている。

このほか、中小非製造業が留保契約の対象となるための資格要件に関する規則が 2 つある。(1) 非製造業の企業は、独自の産業規模基準を満たしている中小企業から製品を購入しなければならない。(2) 製品は米国内で製造されていなければならない。しかしながら、当該産業の中小企業が米国内に存在しない場合は、SBA が非製造業に関する規則を免除し、米国の大手製造業から製品を購入する中小流通業者からの契約入札を許可することができる。

4. 「2 社ルール」

政府契約の中には、中小企業にとっては実行が難しいものもある。政府機関は、基準設定の際に、契約の実行能力を留保目標に優先させることができる。どの政府機関も、契約実行に関する当該機関の要件を満たすことのできる中小企業が少なくとも 2 社存在しない場合は、留保目標を無視することができる。このオプションは「2 社ルール」と呼ばれる。

したがって、中小企業が契約を実行できるかどうかの判断は、中小企業の政府契約獲得に際して極めて重要な要因となる。中小企業が契約を獲得するためには、大手の競合各社に匹敵する技術力がなければならない。

各連邦政府機関には中小企業スペシャリストがおり、中小企業が政府機関の購買担当者に対して自らの実行能力を説明する際に援助を提供する。スペシャリストは、中小企業の能力を証明するものとして、中央請負業者登録 (CCR) のベンダー・データベースを使用することが多い。²⁶ CCR システムは最近、契約管理システム (SAM) という、より広範なデータベースに統合された。²⁷したがって、中小企業は、政府契約企業として公正に検討されるためには、SAM に登録することを検討するべきである。

²⁵ [U.S. Small Business Administration Subcontracting Network](#).

²⁶ [Central Contractor Registration](#)

²⁷ 一般調達庁 (GSA) [System for Award Management](#)

B. 社会経済的要因に基づく留保プログラム

政府全体の一般的な留保目標に加えて、連邦議会は、経済的困窮地域にある中小企業、または所有者が従来社会経済的に不利な集団に属する中小企業を対象として、以下のようなより小規模な留保目標を設定している。

- 不利な立場にある中小企業（SDB） -- すべての政府契約の 5 %
- 8(a) 事業開発プログラムの中小企業 -- すべての政府契約の 5 %
- 従来低開発の事業地域（HUB ゾーン）にある中小企業 -- すべての政府契約の 5 %
- 兵役による障害を持つ復員軍人の所有する中小企業（SDVOSB） -- すべての政府契約の 3 %
- 女性の所有する中小企業（WOSB） -- すべての政府契約の 3 %

これらの特殊な留保目標について、以下の II-A-1～II-A-5 項で述べる。複数のこうした特殊なグループに属する企業に与えられた契約は、複数の留保目標を達成したと見なされる。

1. 不利な立場にある中小企業（SDB）

不利な立場にある中小企業（SDB）とは、社会的かつ経済的に不利な立場にある個人が少なくとも 51%を所有または支配する中小企業である。所有者は、自らがこの不利な立場の条件を両方とも満たしていることを誠意をもって信じていなければならない。すべての政府契約の少なくとも 5 %は、SDB のために留保されなければならない。

SBA は、事業所有者が米国市民であり、従来不利な立場の社会的階級に属している場合に、当該所有者が不利な立場にあると見なすが、そうした階級の定義は確立されていない。事業所有者は、そのような階級に属しているということを自己申告する。SBA は、事業所有者の純資産が、事業の価額を除外して 75 万ドル未満であれば、経済的に不利な立場にあると見なす。

通常、中小企業は、初めて政府のベンダーとなって契約管理システム（SAM）に登録する際に、SDB であることを自己申告する。²⁸ データベースに、SDB であるとの虚偽の申告をした企業に対しては、SBA が懲罰を科すこともある。自己申告をしない場合でも、SBA によって 8(a)事業開発プログラムの対象に選ばれた企業は、自動的に SDB と見なされる。

SDB を対象とする留保契約に加えて、政府は SDB の下請契約機会の促進も行っている。政府の契約担当者は、特定の産業に関連する元請契約のための大企業によるプロポーザルには、必ず SDB への下請契約のコミットメントが含まれることを義務付けている。元請契約企業は、下請の SDB のための金銭的

²⁸ 一般調達庁（GSA） [System for Award Management](#)

な目標額を記載しなければならない。この対象となる産業は、従来 SDB を活用していない産業である。²⁹

SDB との取引をさらに奨励する手段として、政府諸機関は、SDB との下請契約の目標額を超えた元請契約企業にはボーナスを支払うこともある。³⁰

2. 8(a)事業開発プログラム

8(a)事業開発プログラムは、経済的または社会的に不利な立場にある中小企業所有者による事業促進を援助する SBA のサービスである。³¹ 8(a)プログラムの背景にある社会政策は、「社会的・経済的に不利な立場にある起業家が米国社会の経済的な主流へのアクセスを獲得すること」を援助するものである。³² このプログラムの目標は、経験の浅い SDB を、自力で政府契約獲得の競争に参加できる状況まで成長させることである。8(a)プログラムの名称は、米国中小企業法第 8(a)項に対する 1968 年の修正条項に由来する。

8(a)プログラムを受ける資格のある事業は、自己申告による SDB のうち、SBA の特別認証の申請も行っている企業である。SBA は、8(a)プログラムに関して、「不利な立場」の定義を設定しているが、通常の SDB 申告に関しては、所有者が SBA によるガイダンスを受けずに、不利な立場にあることを自己認証することができる。

SBA は、文化的な偏見の対象となるグループに属する個人を社会的に不利な立場にあると見なす。次の各グループは、自動的に不利な立場にあると見なされる -- アフリカ系米国人、アメリカ先住民、アラスカ先住民、ハワイ先住民、ラテンアメリカ系米国人、アジア・太平洋諸島系米国人、アジア亜大陸系米国人。これ以外のグループの個人も、ケースバイケースで対象となる場合がある。SBA は、純資産 25 万ドル未満の個人を経済的に不利な立場にあると見なす。プログラム参加を認められると、この限度額が通常の場合と同じ 75 万ドルに引き上げられる。これは、企業所有者が、プログラムを去る前にある程度の成功を体験できるようにするためである。

このほか、8(a)プログラムに参加するには、当該企業がプログラム参加中にどのように成熟していくか、そして政府契約をどのように活用して成長していくかを具体的に述べた事業計画を提出し承認されなければならない。企業は、この事業計画を毎年更新しなければならない。

8(a)プログラムには、政府契約の留保目標がある。すべての政府契約の少なくとも 5 % を、8(a)企業のために留保しなければならない。有資格の企業は、製

²⁹ Acquisition Central, [Federal government list of industry groups that traditionally do not utilize SDBs](#)

³⁰ 48 CFR 19.1203, [Incentive subcontracting with small disadvantaged business concerns](#)

³¹ 米国中小企業庁 [About the 8\(a\) Business Development Program](#)

³² SBA, [About the 8\(a\) Business Development Program](#)

品・サービスの場合は最高 400 万ドル、製造業の場合は 650 万ドルまでの元請契約を単独で請け負うことができる。

また 8(a)プログラムには、通常の SDB プログラムにはないサービスも含まれている。例えば、SBA は 8(a)企業に対して、マーケティングおよび経営に関する特殊な訓練・相談サービスを提供している。また SBA は、8(a)企業を、事業成長のアドバイスを求めるより経験豊富な企業と組ませるメンター・プロテジェ・プログラムも主催している。

企業は、8(a)プログラムに 9 年間参加することができる。SBA は最初の 4 年間を開発段階と見なし、その間は参加企業が技能訓練のために外部の融資を求めることを許可する。最後の 5 年間は移行期であり、参加企業は、8(a)プログラムの恩恵を必要としない新たな事業を獲得していることを示さなければならない。プログラムの最後の 1 年までには、参加企業は収益の少なくとも 55%を 8(a)留保契約以外の収益源から得ていなければならない。

参加企業は、9 年間の参加期間中、毎年 8(a)の恩恵を受ける資格を継続的に満たさなければならない。SBA は、各参加企業を 9 年間にわたって監視し、当該企業が引き続き SDB の資格要件である 51%所有の基準を満たしていること、引き続き中小企業としての産業別規模基準を満たしていること、そして所有者が引き続き不利な立場にあるとの定義を満たしていることを確認する。

3. HUB ゾーン

連邦政府の「従来低開発の事業地域 (HUB ゾーン)」プログラムは、経済的な困窮地域にある中小企業による政府契約獲得を援助する。³³ HUB ゾーン・プログラムの意図は、中小企業がそのような地域社会で起業し、そこに住む労働者を雇用するよう奨励することである。すべての政府契約の少なくとも 3%は、HUB ゾーンの中小企業のために留保されなければならない。

HUB ゾーン・プログラムに参加する中小企業は、少なくとも 51%は米国市民によって所有および支配されていなければならない、HUB ゾーン内に本社がなければならない。また従業員の少なくとも 35%が HUB ゾーン内に住んでいなければならない。

HUB ゾーンとは、高失業率、低所得の所定地域である。HUB ゾーンとして定義されるには、失業率が州全体の失業率の少なくとも 140%、または平均世帯収入が州全体の平均世帯収入の 80%以下でなければならない。HUB ゾーンとなり得る地域には、国勢調査による都市部、農村地帯の郡、インディアン居住区、あるいは軍事基地が最近閉鎖された地域などがある。全米各地に

³³ 米国中小企業庁 [Understanding the HUBZone Program](#)

およそ 1 万の HUB ゾーンがあり、その約 9 割が都市部にある。SBA は、現在の HUB ゾーンをすべて記した地図を作成している。³⁴

現在の HUB ゾーン中小企業はすべて中央請負業者登録（CCR）ベンダー・データベースに記載されている。³⁵ このデータベースをもとに、大手元請企業は、下請契約の対象となり得る HUB ゾーン中小企業を探すことができる。

また政府の契約担当者は、「2 社ルール」に基づいて、HUB ゾーン企業のために契約を留保するかどうかを決める。契約を HUB ゾーン企業のために留保し、それが 3 %の留保目標達成の一部と見なされるためには、少なくとも 2 社の有資格の HUB ゾーン中小企業が公正価格で契約に入札していなければならない。

4. 兵役による障害を持つ復員軍人の所有する中小企業（SDVOSB）

2003 年以降、兵役による障害を持つ復員軍人の所有する中小企業（SDVOSB）に、政府の契約が優先的に与えられている。³⁶ すべての政府契約の少なくとも 3 %は、SDVOSB のために留保されなければならない。

SDB の場合と同様、事業の所有者が SDVOSB の留保契約の対象となるためには、兵役による障害を持つ復員軍人であることを自己認証しなければならない。SDVOSB の自己認証が虚偽であるとの抗議が競合から出た場合は、SBA が抗議を受理し、抗議の対象となっている中小企業のステータスについて決定を下す。

SDVOSB の留保契約にも 2 社ルールが適用される。契約を SDVOSB のために留保し、それが 3 %の留保目標達成の一部と見なされるためには、少なくとも 2 社の有資格の SDVOSB が公正価格で契約に入札していなければならない。

5. 女性の所有する中小企業（WOSB）

2010 年以降、女性の所有する中小企業（WOSB）のために政府の契約を留保するプログラムが存在している。この留保契約プログラムに参加する企業は、女性が少なくとも 51%を所有・運営する企業でなければならない。³⁷ WOSB のための留保目標は、すべての政府契約の 3 %である。また経済的に不利な立場にある WOSB にも優先的に契約が与えられることがある。

³⁴ 米国中小企業庁 [HUBZone Map](#)

³⁵ [Central Contractor Registration](#)

³⁶ 米国中小企業庁 [Service-Disabled Veteran-Owned Businesses](#)

³⁷ 米国中小企業庁 [Women-Owned Small Businesses](#)

多くの連邦政府機関は、女性の所有する中小企業にカウンセリング・サービスを提供するアウトリーチ・プログラムを実施している。

6. 不利な立場にある事業（DBE）のための運輸省のプログラム

米国運輸省（DOT）は、高速道路、空港、および公共交通機関の建設・保全のために製品・サービスを供給する中小企業で不利な立場にある企業（DBE）を対象とする留保契約プログラムを実施している。³⁸ DBE プログラムでは、連邦運輸省から資金を得ている州・地方政府の運輸機関が、有資格の DBE のために契約を留保することを義務付けている。

全国的な留保目標は、運輸財政支援プログラムのための年間予算の少なくとも 10% を DBE のための政府契約資金に充てることである。連邦政府の資金援助を受けている州・地方政府機関は、DBE との契約に関して各自の留保目標を設定しなければならない。

DBE プログラムの参加資格要件は、SBA の 8(a)事業開発プログラムの場合と似ている。この 2 つのプログラムの重要な相違点のひとつは、DBE プログラムでは女性の所有する中小企業が不利な立場にある企業と見なされる点である。州・地方政府の運輸機関が DBE 申請企業の認証を行う。

C. 政府契約のための技術援助

SBA は、中小企業が連邦政府の契約獲得でより大きい企業との競争力を高められるようにするために、調達技術援助センターと能力証明書プログラムという 2 つの技術援助プログラムを提供している。また米国一般調達庁（GSA）も、中小企業が政府契約を獲得できるようにするための各種援助プログラムを提供している。

1. 調達技術援助センター（PTAC）

調達技術援助センター（PTAC）は、政府機関への販売を望む中小企業に、現地での訓練を無料で提供する。³⁹ PTAC は、全米 50 州およびワシントン DC で地域事務所を開設するか、各種イベントを開催している。これらは通常、商工会議所や公立大学など地元の組織が主催する。また、アメリカ先住民事務局の各地域にアメリカ先住民のための特別 PTAC がある。⁴⁰

³⁸ [U.S. Department of Transportation](#), Disadvantaged Business Enterprise (DBE) Program

³⁹ 米国中小企業庁 [Procurement Technical Assistance Centers](#)

⁴⁰ 国防兵站局 [Find Your Local PTAC](#)

PTAC は、国防総省兵站局（DLA）中小企業プログラム室が運営する調達技術援助プログラムの下で組織されている。国防総省は中小企業から製品・サービスを調達しているが、PTAC は同省による調達に限定されるものではない。PTAC は、中小企業に契約を与える他の連邦政府機関との契約に関しても中小企業に援助を提供する。また PTAC は、州および地方政府の調達に関して援助を提供することもある。

2013 年に、PTAC は、7 万社以上の中小企業を援助し、これらの企業が合計 120 億ドルを超える政府契約を獲得することに貢献した。⁴¹

PTAC は、中小企業に以下のような援助を提供している。

- **契約獲得の準備が整っているかどうかを判断する** – PTAC のスタッフが中小企業を検討して、政府契約の獲得・実行を実現するだけの資源と技能を備えているかどうかを判断することができる。
- **契約の機会を探す** – PTAC は、政府契約プロポーザルのリストを検索し、特定の中小企業にマッチした契約の機会を見つけることができる。
- **政府機関のバイヤーに対するマーケティングと営業活動** – PTAC は政府機関の調達担当者に対する製品・サービスのマーケティングについて戦略的なアドバイスを提供する。また PTAC は、調達の履歴を調べ、過去にどの政府機関が同様の製品・サービスを調達しているか、またその契約の金額を明らかにすることができる。PTAC の調達スペシャリストは、中小企業が競争的な価格を設定し、プロポーザルの要請に応え、政府の基準に沿ったマーケティング・パッケージを作成できるよう援助する。
- **ベンダー・データベースへの登録と留保認定** – PTAC は、政府機関が契約のパートナーを審査するために使用する主なデータベースに企業を登録させることができる。こうしたデータベースには、GSA の契約管理システム（SAM）や SBA のダイナミック中小企業検索などがある。⁴² また PTAC は、中小企業が、不利な立場にある中小企業、8(a)、あるいは HUB ゾーンなどの特別な留保プログラムの対象として認定されるよう援助することもできる。
- **ネットワーキング・イベント** – PTAC は、中小企業と政府の調達担当者を引き合わせる仲介イベントを定期的に主催している。こうしたイベントでは、企業同士が下請契約について、あるいは契約獲得の競争力強化のためにチームを形成することについて話し合うこともできる。
- **契約の履行と監査のサポート** – PTAC は、すでに契約を獲得した企業が契約履行の目標を達成できるよう援助する。PTAC のスタッフは、経理、融資、企画に関する政府の基準を中小企業に説明したり、契約監査に向けた準備を支援したりすることもできる。

⁴¹ 調達技術援助センター協会 [PTAC Successes](#)

⁴² 一般調達庁（GSA）[System for Award Management](#); 米国中小企業庁 [Dynamic Small Business Search](#).

2. SBA の能力証明書プログラム

SBA は、新興中小企業を保護し、そうした企業がより経験豊富な企業と競争して政府契約の入札を行う際にも公平なアクセスを提供する努力をしている。⁴³ 初めて政府契約の入札を行う中小企業の場合、入札価格が低くても、政府の要求基準を満たすだけの経験がなさそうであるとの理由で、政府契約担当者に入札を拒否されることがある。その場合、SBA が介入し、そうした中小企業が政府の基準に沿って契約を実行できるということを、独自に認証することができる。

SBA が運営する能力証明書 (COC) プログラムでは、契約担当者が中小企業の契約履行能力が不足していると判断した場合に、その中小企業は不服を申し立てることができる。中小企業が COC を申請すると、SBA は、当該企業の責任能力の詳細な審査を行う。これにはその企業の財務状況、信用格付け、経営経験、過去の契約実績、完全性、技術能力、限界などが含まれる。

政府契約において、中小企業の入札価格が低く、SBA がその企業に COC を与えた場合は、調達機関はその企業に契約を授与しなければならない。どの連邦政府機関も COC プログラムに従わなければならない。COC は、入札対象となっている特定の契約についてのみ有効となる。

3. GSA の契約援助

一般調達庁 (GSA) は、全米各地で中小企業に政府契約の機会に関する情報を提供するためのアウトリーチ・イベントを開催している。⁴⁴ GSA の中小企業活用局 (SBU) は、電話ホットラインとメールサポートで、中小企業所有者の契約に関する質問に答えている。企業は SBU を通じて、契約のプロセスに関する個人的なカウンセリングを受けることができる。また SBU は、「Doing Business with GSA」というパンフレットを作成している。⁴⁵

D. SBA の保証証券保証プログラム

SBA は、契約に関する技術援助に加えて、中小企業の契約獲得の競争力を向上させるための財政援助プログラムも提供している。SBA の保証証券保証プログラムは、政府契約および民間部門の契約における中小企業の競争力を向上させるために、中小企業の契約履行能力を保証する保証証券を発行するものである。⁴⁶ 多くの連邦政府契約では、ベンダーが契約不履行の費用を補償し契約の下でのリスクを軽減するための保証証券を持つことを義務付けてい

⁴³ 米国中小企業庁 [Certificates of Competency](#)

⁴⁴ 米国一般調達庁 [Small Business Events](#)

⁴⁵ 米国一般調達庁 [Doing Business with GSA Quick Guide](#)

⁴⁶ 米国中小企業庁 [Surety Bonds: The Basics](#).

る。州・地方政府および多くの民間企業も、請負業者に保証証券を義務付けることがある。

中小企業は、規模が小さすぎるため、または契約体験が不足しているために、一般の商業市場では保証証券を得ることが難しい場合がある。保証証券保証プログラムでは、SBA が商業保証会社と提携して、有資格の中小企業に保証証券を保証する。その中小企業が契約を履行しなかった場合には、保証会社が契約を履行できる別の請負企業を探すか、または購入者に補償をする。

1. 保証証券の制限額と料金

SBA の保証証券保証プログラムは、いかなる主体との契約についても価額 650 万ドルまでの契約を保証する。連邦政府機関の契約担当者が、中小企業を留保契約の対象とするためにより高額を保証を要求する場合には、同プログラムが最高 1,000 万ドルまでの証券を保証することもある。

SBA がこのプログラムの下で保証する金額は、契約額の 70～90%である。商業保証会社が残りの金額を保証する。SBA が 90%を保証するのは、10 万ドル未満の契約、またはそれより高額の場合、社会的または経済的に不利な立場にある中小企業、HUB ゾーンの中小企業、または兵役による障害を持つ復員軍人の所有する中小企業との契約に限られる。

SBA による保証証券保証の料金は、契約価格の 0.729%である。また SBA は、提携相手である商業保証会社にも、中小企業に対する料金の 26%を課す。

2. 保証証券の資格要件

中小企業が SBA の保証証券保証プログラムの対象となるための資格要件は次の通りである。（１）SBA の規模基準により中小企業と分類されていること、（２）提携相手である商業保証会社の設定した信用および能力の要件を満たしていること、（３）契約を妥当に遂行できること、（４）契約購買者が保証証券を義務付けていること。

第Ⅲ部 カウンセリング、技術援助、輸出援助

SBAは、地区・地域事務所のネットワークを通じて全米各地で中小企業のためのカウンセリングおよび技術援助を提供している。またSBAが民間部門と協力して各種の専門的な技術援助プログラムを提供するリソース・パートナーのネットワークもある。

SBAのカウンセリング・サービスの多くは、従来社会的または経済的に不利な立場にある中小企業所有者をターゲットとしている。米商務省および国防総省もSBAと提携して中小企業のための技術援助プログラムを提供している。

A. SBA のリソース・パートナー

SBAは、全米10カ所に地域事務所、68カ所に地区事務所を持つ。各州およびコロンビア特別区とプエルトリコに、少なくとも1カ所の地区事務所がある。これらの事務所を通じて、SBAは各地域の文化に合わせた地域的なプログラムやサービスを提供することができる。

SBAの各事務所に加えて、SBAと緊密に協力するリソース・パートナーが数カ所にある。これらのリソース・パートナーは、全米で合わせて2,200以上の事務所を運営し、各種の事業所有者に援助を提供している。次のようなリソース・パートナーがある – 中小企業開発センター（主なセンターが63カ所、地方事務所が900カ所以上）、女性ビジネス・センター（地域事務所108カ所）、退職管理職部隊（348支部、800を超える支局）、復員軍人ビジネス・アウトリーチ・センター（センター15カ所）。

1. 中小企業開発センター（SBDC）

中小企業開発センター（SBDC）は、新興中小企業や個々の起業家にアドバイスとカウンセリング・サービスを提供する。⁴⁷ SBDCの目的は、中小企業の経営陣に効率向上の訓練を提供することによって、中小企業の成長と拡張を促進することである。

SBDCは、経験豊富なビジネス・アドバイザーを雇用し、アドバイザーは、事業計画の作成、融資の獲得、契約獲得の手段、新しい技術の利用法、製造業の設立、新市場の可能性の調査、技術移転契約の締結、政府規制の順守、輸出入市場への参入、災害からの復興、などについて中小企業の経営陣に援助を提供する。またSBDCは、SBAの8(a)プログラムの資格要件に関しても具体的なサポートを提供している。

⁴⁷ 米国中小企業庁 [Small Business Development Centers \(SBDCs\)](#)

米国内 63 カ所に SBDC ネットワークが存在する。そのうち 56 のネットワークは、大学またはコミュニティ・カレッジが主催している。ネットワークの主催者は、それぞれ地域内の SBDC と協力して活動する。全米各地に 900 以上のセンターがある。⁴⁸

各地のセンターは、地域の中小企業の管理職を対象にセミナー、ネットワーキング・イベント、ワークショップなどを定期的に行っている。また、ほとんどのセンターでは、中小企業管理職が、予約なしで経験豊富なビジネス・コンサルタントと 1 対 1 で話し合える時間を設けている。SBDC は多くのサービスをオンラインで提供しているが、2012 会計年度には、中小企業クライアントの 77%以上が各地のセンターで直接受けられるサービスを利用した。⁴⁹

2012 会計年度に SBDC のカウンセラーは 67,052 社の中小企業クライアントに援助を提供した。このうち 24%は、事業の立ち上げについて SBDC の援助を求める新興中小企業だった。2012 会計年度には、1 万 4,000 を超える新事業が SBDC カウンセラーの援助を受けて立ち上げられた。⁵⁰

SBDC は、連邦、州、および地方政府の資金を得ているほか、民間部門からの寄付も受けている。SBA が、各 SBDC ネットワーク主催者への補助金という形で連邦政府資金を提供している。補助金の額は、各主催者のサービス対象となる地域の人口に比例する。SBA は、その技術援助プログラム予算の半分以上を SBDC に費やしている。

連邦政府補助金の規定として、SBDC は連邦政府以外のマッチング支援金を求めなければならない。SBDC の運営予算の少なくとも 50%は、連邦政府以外の資金でなければならない。また SBA は、SBDC による連邦政府資金の用途を監視するために現場での評価を実施する。

2. 女性ビジネス・センター (WBC)

女性ビジネス・センター (WBC) プログラムは、非営利組織の主催する 108 カ所の地域事務所から成るネットワークである。全米各州およびコロンビア特別区、プエルトリコ、および米国領サモアに事務所がある。

WBCは、各地域で、女性の所有する中小企業を対象に、SBDCと同様の内容のカウンセリングおよびメンター・サービスを提供している。また、女性の所有する中小企業 (WOSB) のための政府契約プログラムにターゲットを絞ったサポートも提供する。WBCのサービスのほとんどは無料であるが、サービスによっては少額の料金を課すこともある。

⁴⁸ America's SBDCs, [Find Your Nearest Small Business Development Center](#).

⁴⁹ 米国中小企業庁 [FY2014 Congressional Budget Justification and FY2012 Annual Performance Report](#), p. 47.

⁵⁰ 米国中小企業庁 [FY2014 Congressional Budget Justification and FY2012 Annual Performance Report](#), p. 48.

WBCは、各地域社会に合わせたサポートプログラムを提供する。また、社会的・経済的に不利な立場にある女性所有の事業を優先的に援助することを目指している。例えば、ラテンアメリカ諸国からの移民の多い地域にあるWBCは、スペイン語で講座を提供している。

WBCプログラムは、SBAの女性事業主局が運営する。⁵¹ SBAは、WBCが連邦政府以外のマッチング援助資金を求めることを義務付けている。WBCの運営予算の少なくとも50%は、連邦政府以外の資金でなければならない。WBCプログラムは、SBAの技術援助プログラムの中で、SBDCプログラムに次いで2番目に規模の大きいプログラムである。

3. 退職管理職部隊 (SCORE)

退職管理職部隊 (SCORE) は、ボランティアとして中小企業のメンターとなる1万3,000人以上の管理職者の全国ネットワークである。⁵² SCOREは、実地のワークショップ、1対1の面談、およびオンライン・セミナーを無料で提供している。メンターの多くは、ビジネス・プロフェッショナル・サービス組織に属している。

SCOREは全米各地の地域社会に計348の支部を置き、その中には複数の地域社会に支局を持つ支部もある。支局の数は全米で800を超える。

SCOREのメンターは、事業計画の作成、雇用慣習、マーケティング、キャッシュフロー管理、カスタマーサービスの提供に関するサポートを提供する。また、事業運営を成功させた自らの個人的体験に基づき、地元の規制や事業法に関する意見を述べることもできる。SCOREのメンターが中小企業を訪問し、その運営状況を実際に評価することも多い。

SCOREは、SBAの起業家教育局(OEE)が運営する。SCOREの予算はSBAの技術援助プログラムの中で3番目に大きい。SBAは、SCOREの支部が州または民間部門から資金を求めることを認めているが、SBDCやWBCの場合と異なり、SBAがSCOREに連邦政府以外のマッチング援助資金を求めるよう義務付けることはない。

4. 復員軍人ビジネス・アウトリーチ・センター (VBOC)

SBAの復員軍人事業開発局(OVBD)は、起業を目指す復員軍人のための各種プログラムを管理するために、1999年に設立された。⁵³ OVBDは、全米15

⁵¹ 米国中小企業庁 [Office of Women's Business Ownership](#)

⁵² 米国中小企業庁 [SCORE](#)

⁵³ 米国中小企業庁 [Veterans Business Outreach Centers](#)

カ所の復員軍人ビジネス・アウトリーチ・センター（VBOC）のネットワークおよび「Boots to Business」プログラムを管理している。

VBOC は、大学、ビジネススクール、または非営利組織が主催している。これらの組織は寄付金を受けている。VBOC は復員軍人を対象に、当初のビジネスコンセプトの評価、事業計画作成の援助、融資および経理手段の検討、最良のマーケティング戦略に関するアドバイス、全般的なメンターシップなどのサービスを提供する。

B. 十分なサービスを受けていない地域社会のための SBA のプログラム

SCORE、WBC、およびVBOCのためのSBAの地域パートナーは、いずれも経済的または社会的要因によって従来不利な立場にあるグループを対象とするサービスを提供している。このほかにもSBAには、十分なサービスを受けていない地域社会や不利な状況にある地域社会をサポートするプログラムがいくつかある。そうしたプログラムには、アメリカ先住民アウトリーチ・プログラム、7(j)経営・技術援助プログラム、「Boots to Business」、マイクロ融資技術援助プログラム、マイクロ起業家への投資プログラム（PRIME）、新興リーダー・イニシアティブなどがある。

1. アメリカ先住民アウトリーチ・プログラム

SBA のアメリカ先住民事務局（ONAA）のアメリカ先住民アウトリーチ・プログラムは、アメリカ先住民、アラスカ先住民、ハワイ先住民、およびグアムと米国領サモアの先住民に、ビジネス教育、経営訓練、技術援助を提供する。このプログラムの目標は、こうした人々による事業所有を促進することである。政府契約（特に 8(a) 認定）、資本へのアクセス、および起業に関する具体的な訓練も行っている。サービスは、アメリカ先住民居住区で、またオンラインで実施される。また ONAA は、新たに復員軍人のためのアメリカ先住民パイロット・プログラムを設立した。これは特にアメリカ先住民復員軍人をターゲットとして、アウトリーチと教育を提供するものである。

2. Progra7(j)経営・技術援助プログラム

7(j)経営・技術援助プログラムの下で、SBA は、13 のサービス・パートナーに補助金を提供し、これらのパートナーが、経済的に不利な立場にある人々の所有する中小企業を援助する。⁵⁴ このプログラムの目標は、そうした企業が自立し、開かれた市場で十分に競争できるようにすることである。プログ

⁵⁴ 米国中小企業庁 [7\(j\) Management and Technical Assistance Services Program](#).

ラムの名称は、SBA にこのプログラム設立の権限を与えることを定めた中小企業法第 7(j)項に由来する。

すでに政府契約のための 8(a)事業開発プログラムに参加している企業は、7(j)プログラムに参加する資格がある。そのほかにも、不利な立場にある中小企業、失業率の高い地域で営業している企業、または低所得の個人の所有する低収入企業にも参加資格がある。

7(j)プログラムのサービス・パートナーは、融資、経理、簿記、経営、マーケティングに関する技術援助を提供する。また特に政府契約を対象とする援助も提供している。

3. 「Boots to Business」

SBA の復員軍人事業開発局（OVBD）は、国防総省および復員軍人省と提携して、「Operation Boots to Business: From Service to Startup（軍靴からビジネスへ – 兵役から起業へ）」というプログラムを提供している。⁵⁵ これは国防総省の退役軍人進路支援プログラム（TAP）の一環として実行されているプログラムで、退役軍人から民間人への移行に関する支援を提供する。TAP プログラムの参加者は、（１）教育、（２）技能訓練、（３）起業という３つの選択肢の中から進路を選ぶことができる。「Boots to Business」プログラムは、このうち起業の進路を対象とする。SBA は、リソース・パートナー（SBDC、WBC、SCORE、VBOC）と共に「Boots to Business」プログラムを管理している。

「Boots to Business」プログラムは、（１）短い紹介ビデオ、（２）SBA またはリソース・パートナーのスタッフが軍の基地内で教える２日間の講座、および（３）優れた事業計画の要素について学ぶ８週間のオンライン講座という３つの要素から成る。プログラムを完了した参加者は、良い事業機会を発見し、適切な事業計画を作成する能力を身に付ける。

4. マイクロ融資技術援助プログラム

マイクロ融資プログラムは、民間銀行およびその他の仲介機関が従業員５人以下の事業に資本を融資することを奨励する SBA の活動である。そのようなマイクロビジネスは、商業市場で融資を得ることが難しい場合も多い。

マイクロ融資プログラムには、融資とは別に、銀行およびその他の仲介機関がマイクロ融資の借り手および借り手候補に技術援助とビジネス訓練を提供することを奨励する活動がある。これは、マイクロ融資技術援助プログラムという制度で、SBA が、マイクロ融資の仲介機関に補助金を提供し、仲介機関がこの資金を使って援助・訓練を行う。これは、仲介機関にとっては任意

⁵⁵ 米国中小企業庁 [Operation Boots to Business: From Service to Startup](#).

のプログラムである。マイクロ融資仲介機関の多くは、融資の条件として借り手が技術援助・経営訓練プログラムに参加することを義務付けている。

マイクロ融資技術援助の補助金は、マイクロ融資の既存の借り手および借り手候補にマーケティング、経営、および技術援助を提供するためにのみ使用することができる。補助金の 25%までを借り手候補の訓練に使うことができる。仲介機関は独自の援助を提供しなければならない、また補助金の少なくとも 75%を自ら使用しなければならない。残りの 25%は、借り手を援助する第 3者に提供することができる。

マイクロ融資仲介機関への補助金額は、マイクロ融資プログラムの融資部分による SBA から仲介機関への融資残高の最大 25%である。また仲介機関は、補助金額の 25%に相当する額については連邦政府以外からの資金を確保しなければならない。マイクロ融資額の半分以上を経済的困窮地域 (EDA) の住民に提供する仲介機関は、この要件を免除される。EDA とは、住民の 40%の年収が貧困レベルを下回っている郡のことをいう。

また SBA は、まだマイクロ融資仲介機関となっていない有資格機関に中小企業への技術援助を提供させることもある。これらの機関は、非融資技術援助パートナー (NTAP) と呼ばれ、非営利組織でなければならない。SBA は、年間最大 55 件の補助金を NTAP に提供することができる。NTAP への補助金の期間は最高 5 年、補助金額の上限は 20 万ドルである。⁵⁶

5. 8(a) メンター・プロテジェ・プログラム

8(a)事業開発メンター・プロテジェ・プログラムは、8(a)連邦政府契約プログラムに参加している中小企業と政府契約の豊富な経験を有する企業とを組み合わせる。⁵⁷ 8(a)参加企業がプロテジェ、経験豊富な企業がメンターとなる。

SBA の意図としては、プロテジェ企業が中小企業留保契約における競争力を付け、事業計画目標を達成できるよう、メンターがプロテジェを援助する。またメンターは、プロテジェと合弁契約を結んで、政府調達の前請契約における自らの競争力を向上させることもできる。メンター企業は、プロテジェ企業の最大 40%を所有することができる。

8(a)事業開発プログラムの新規参加者だけがプロテジェとなる資格を有する。プロテジェは、8(a)プログラムの開発段階にあるか、8(a)政府契約を与えられたことがないか、または規模が SBA の当該産業カテゴリーにおける規模基準の半分以下でなければならない。通常プロテジェ企業には 1 度に 1 社のメンター企業しか組み合わせられないが、SBA が 2 社目のメンターを承認することもできる。

⁵⁶ 13 CFR 120.714, [How are grants made to non-lending technical assistance providers \(NTAP\)?](#)

⁵⁷ 米国中小企業庁 [Mentor-Protégé Program](#)

メンターとなる企業は、財政が健全であり、プロテジェ企業に価値のある援助を提供する能力があることを SBA に示すことができれば、メンター企業となる資格がある。メンターは大企業または過去に 8(a)に参加したことがある中小企業である。メンター企業は少なくとも 1 年間プロテジェ企業の援助をすることを確約しなければならない。通常メンター企業は 1 度に 1 社のプロテジェ企業しか持たないが、SBA が 2 社目のプロテジェを承認することもできる。

SBA が、すべての 8(a)メンター・プロテジェ・パートナーシップ契約を審査する。また SBA は各パートナーシップを毎年審査し、メンターがプロテジェに十分な援助を提供していないと判断すれば、SBA は契約を解消することができる。

6. マイクロ起業家への投資プログラム (PRIME)

SBA のマイクロ起業家への投資プログラム (PRIME) は、地域の非営利団体に、その地域社会に住む低所得起業家を対象とする講座やワークショップのための 1 年間の補助金を提供する。⁵⁸ マイクロ起業家に多い事業内容は、在宅保育所、建設、園芸、高級食品製造、ジュエリー製作、アートなどである。

PRIME 補助金の受給資格として、非営利団体はすでに地元の起業家を援助するための確立したプログラムを持っていないなければならない。これらの団体は、コミュニティ・センター、州・地方政府、または大学内などにある。

2014 会計年度には、24 件の PRIME 補助金が交付され、その金額は 10 万～25 万ドル、平均約 15 万ドルだった。⁵⁹ PRIME 補助金の少なくとも 75%は既存の教育プログラムに与えられ、15%は新規プログラム設立のために与えられる。残りは、起業家を援助する新しい方法の研究に与えられる。

7. 新興リーダー・イニシアティブ

新興リーダー・イニシアティブは、従来十分なサービスを受けていない都市部の地域社会で働き、事業拡張を計画している中小企業の幹部を対象に、7 カ月間の授業による訓練を毎年提供するプログラムである。⁶⁰ これは、新興企業または個々の起業家のためのプログラムではなく、少なくとも従業員が 1 人いる中小企業で、3 年以上営業しており、年収 40 万ドル以上の企業の幹部を対象としている。

このイニシアティブは、全米 48 都市およびプエルトリコで機能しており、参加企業は通常そうした都市の都心部にある。毎年、中小企業オーナーの新しい

⁵⁸ 米国中小企業庁 [Steps to Becoming PRIME](#)

⁵⁹ 米国中小企業庁 [SBA PRIME Grantees \(by State\) Fiscal Year 2014 \(PDF\)](#)

⁶⁰ 米国中小企業庁 [SBA Emerging Leaders Initiative](#)

いグループがイニシアティブに参加を認められる。2014 年には、全米で約 400 人の中小企業オーナーがこのプログラムを卒業した。

プログラムのカリキュラムには、経験豊富なメンターが教える 100 時間以上の授業が含まれる。授業の焦点は、融資と政府契約である。プログラムの期間中に、参加者は、雇用創出と新規融資確保のパフォーマンス・ターゲットを含む 3 年間の戦略計画を作成することを求められる。

C. 技術援助

このほかにも SBA は、社会経済的立場に関係なく、ほとんどの中小企業および起業家を対象に、各種のサービスを提供している。それは、成長アクセラレーター資金、クラスター・イニシアティブ、起業教育局、オンライン中小企業学習センターなどである。

1. 成長アクセラレーター資金

SBA は、将来性のある新しいアクセラレーターを探し、その拡張のための資金を提供する成長アクセラレーター資金を導入した。⁶¹ アクセラレーターは、インキュベーターの一種で、複数の起業家をひとつのプログラムに集め、メンターシップや諸活動を通じて新規事業設立の最良の慣習を教える学校のような機能を果たす。起業家は、このプログラムを「卒業」した後、独立して事業を始める。ひとつのグループの起業家が卒業すると、次のグループがプログラムに入学する。

アクセラレーターは、大学や民間団体の中にあることが多い。対象となる産業はさまざまである。大学内のアクセラレーターの多くは、不利な立場の社会階級に属する人たち（例えば女性）を支援するという社会的使命を担っている。民間部門のアクセラレーターは、通常営利を目的としており、アクセラレーター内の新興企業の株式を保有している場合が多い。

2014 年に、SBA は、5 万ドルの現金を授与する対象として 50 のアクセラレーターを選定した。各アクセラレーターは、1 年間にわたって、立ち上げた中小企業の数、雇用創出数、および調達した他の資金および企業スポンサーシップの金額などのデータを SBA に報告しなければならない。SBA は、アクセラレーターのインパクトについてさらに詳しい情報を得るために、これらのデータを使用する。

SBA は、ベンチャー資本の少ない地域にあるアクセラレーターに現金を授与する努力をしている。例えば、カリフォルニア州のシリコンバレー地域には新興企業のための成熟したサポートがすでに数多く存在するため、SBA は同

⁶¹ 米国中小企業庁 [SBA Spurs Economic Growth, Announces 50 Awards to Accelerators](#), September 4, 2014.

地域のアクセラレーターは避けている。またSBAは、女性起業家をはじめとする社会の少数派グループを対象とするアクセラレーターもターゲットとしている。

2. クラスター・イニシアティブ

SBA のクラスター・イニシアティブは、新興企業を、大学の研究プログラム、およびそうした企業の技術に使われる特殊部品のサプライヤーと組み合わせることによって、技術革新を奨励することを目指している。⁶² このようにして構成される「クラスター」は、ネットワーキングやパートナーシップの設立を容易にする物理的なハブとしての機能を果たす。SBA は、クラスターに100 万～200 万ドルの少額の補助金を投資し、クラスターはこれに対するマッチング資金として外部から資金を調達しなければならない。

SBA は全米各地の都市で計 56 のクラスターに投資している。⁶³ クラスターの産業は、少なくとも 45 業種にわたるが、最も多いのは、エネルギー産業、防衛産業、および先進製造業である。エネルギー省と国防総省がクラスターと協力するのは、従来の政府調達プロセスに比べて、地元の新興ハイテク企業とより迅速かつ低コストで協働できるからである。

クラスターの効果に関する最新のデータは、2012 会計年度のものである。⁶⁴ 同年度にクラスターの管理者は 460 社を超える中小企業に1対1のメンタリングを提供した。参加した中小企業は、新規の資本融資計 6,000 万ドルを獲得し、その 60%以上がベンチャーやエンジェル投資家など民間からの融資だった。クラスター・イニシアティブの参加者は、SBIR や STTR の援助も申請している。

3. SBA の起業教育局

SBA の起業教育局（OEE）は、革新的な中小企業を対象に、教材、講座、およびオンラインツールを提供している。OEE の最も重要な機能は、SCORE ネットワークと新興リーダー・イニシアティブを運営することである。

また OEE は、青少年起業家プログラムも管理しており、特にティーンエイジャーを対象に、事業立ち上げの基本概念を紹介するウェブサイトを提供している。このウェブサイトでは、事業計画の作成やアイデアの実行可能性評価について指導する。⁶⁵ さらに OEE は、中小企業幹部の金融知識や財政管理能力を促進するためのウェブサイトも運営している。

⁶² 米国中小企業庁 [Clusters Initiative](#)

⁶³ 米国中小企業庁 [SBA Supports 56 Federally Funded Cluster Initiatives](#).

⁶⁴ 米国中小企業庁 [The Evaluation of the U.S. Small Business Administration's Regional Innovation Cluster Initiative Year three Report](#), July 2014.

⁶⁵ 米国中小企業庁 [The Young Entrepreneurs Essential Guide to Starting a Business](#)

4. オンライン学習センター

SBA のオンライン中小企業学習センターは、中小企業オーナーが事業所有の基本原則について学ぶことのできるオンライン講座、ビデオ、その他のツールを無料で提供するウェブサイトである。⁶⁶ これらの講座は、個々のユーザーが都合のよい時に各自のペースで受けることができる。

中小企業学習センターのウェブサイトには、青少年起業家による事業立ち上げ、フランチャイズ、マーケティング、輸出、連邦政府契約、税務、経理などの講座がある。また、このウェブサイトでは、SBA のパートナー（SBDC、WBC、SCORE の支部、VBOC など）による中小企業のためのサービスも紹介している。

5. その他のオンラインツール

オンラインの中小企業学習センターに加えて、SBA は以下のようなオンラインツールを提供している。

- **SizeUp (サイズアップ)** -- SizeUp は、一部地域の一部の産業について既存の競合に関するカスタム化されたレポートを作成する無料のオンラインツールである。事業を始めることを考えている企業は、SizeUp で競合各社についてリサーチすることができる。
- **Build a Business Plan (事業計画作成)** -- Build a Business Plan は、起業家が一般的な投資家の期待に沿った新事業計画を作成する過程を、ステップを追って援助するツールである。
- **Events Calendar (イベント・カレンダー)** -- Events Calendar は、SBA の地域事務所および SBA のリソース・パートナー（SBDC、WBC、SCORE、VBOC）の事務所で行われる公開セッションの検索可能なリストである。

6. マイノリティ・ビジネス・センター

商務省内の2機関（マイノリティ事業開発局と経済開発局）が、不利な立場にある中小企業所有者のために技術援助・訓練プログラムを提供している。マイノリティ事業開発局（MDBA）は、44カ所のビジネス・センターでマイノリティ事業所有者のためのプログラムを提供している。経済開発局は、中小企業エンパワーメント・イニシアティブという新しいプログラムに資金援助をしている。これは、都市部貧困地域の中小企業オーナーに訓練を提供するものである。この2つのプログラムは、いずれもSBAが提供するプログラムに似ているが、異なる地域社会を対象とする場合もある。

⁶⁶ 米国中小企業庁 [Small Business Learning Center](#)

商務省マイノリティ事業開発局は、アフリカ系米国人、アジア系米国人、ハシディーム派ユダヤ人、ヒスパニック系米国人、アメリカ先住民、および太平洋諸島系米国人などのマイノリティ所有の中小企業に援助を提供している。⁶⁷

MBDAの主な目標は、マイノリティである企業所有者が、OEM企業や政府機関へ直接供給する1次サプライヤーになれるよう訓練を提供することである。また、もうひとつの目標として、マイノリティ所有の企業による輸出を援助し、世界的な競争力を持つようにすることも目指している。

MBDAは、米国内でマイノリティ人口の多い地域44カ所にあるマイノリティ・ビジネス・センターのネットワークに資金を提供している。これらのセンターは、マイノリティ企業所有者に1対1の訓練およびコンサルティングを提供しており、そのトピックは、事業計画の草案作成、財務計画、マーケティング、人員配置、経営テクニクなどである。また各センターでは、補助金申請のプロポーザル作成、SBA融資の申請、契約機会の探索などについて専門的な援助を提供している。

7. 中小企業エンパワーメント・イニシアティブ

商務省経済開発局（EDA）は、米国内の経済的困窮地域に財政援助を提供している。⁶⁸ EDA は間もなく、中小企業エンパワーメント・イニシアティブ（SBEI）という新しいプログラムを導入するための補助金提供を開始する。これは、全米12都市の低所得都心部で新たに訓練・技術援助プログラムを提供するものである。

SBEIは、12週間の起業家訓練プログラムと中小企業リーダーのためのワークショップ・シリーズを作成する。ワークショップのトピックは、中小企業による資金へのアクセスと財務管理である。また SBEI は、低収入の中小企業を対象に、事業計画作成、信用、経理、財務計画、マーケティング、コンピューター技術などに関する技術援助を提供する。

8. 国防総省メンター・プロテジェ・プログラム

米国国防総省（DoD）は、不利な立場にある中小企業が国防総省との元請契約および下請契約獲得のための競争力を付けられるよう、メンター・プロテジェ・プログラムを運営している。⁶⁹ 有資格の中小企業がプロテジェとなる。メンターとなるのは、国防総省の元請契約業者として実績のある民間企業である。このプログラムの下で、メンターは、プロテジェに開発援助および技

⁶⁷ 米国商務省マイノリティ事業開発局 [Programs](#).

⁶⁸ 米国商務省経済開発局 [U.S. Department of Commerce Invests More than \\$2.5 Million to Support Small Businesses and Entrepreneurship in Nine States and the District of Columbia](#), September 22, 2014.

⁶⁹ 米国防総省中小企業プログラム局 [Mentor-Protégé Program \(MPP\)](#)

術移転を提供することに同意する。プロテジェは、より経験豊富な企業と良好な協働関係を築くことができるだけでなく、将来自らが元請契約業者となるために必要なビジネス・技術能力を開発することができる。

国防総省のメンター・プロテジェ・プログラムは、メンターがプロテジェへの訓練提供に関連して費やした費用を払い戻す。しかし、国防総省がメンターとプロテジェを引き合わせることはない。企業は独自にメンターまたはプロテジェを探して提携しなければならない。

中小企業は、次の要件のうちひとつを満たしていれば、プロテジェとなる資格がある – 不利な立場にある中小企業（SDB）であること、女性所有の中小企業（WOSB）であること、兵役による障害を持つ復員軍人の所有する中小企業（SDVOSB）であること、有資格の HUB ゾーン中小企業であること、または重度の障害者を雇用している有資格の企業であること。元請契約業者は、国防総省の元請契約業者で、不利な立場にある中小企業と協力するための現行の下請契約計画を少なくともひとつ持っていれば、メンターとなる資格がある。

9. NIST の製造援助パートナーシップ

製造技術拡張パートナーシップ（MEP）プログラムは、商務省の国立標準技術研究所（NIST）、各州政府、および 2,800 社を超える経験豊富な民間のメーカー各社の間の官民パートナーシップである。⁷⁰ MEP パートナーシップ・ネットワークは、中小企業の効率性向上と拡張を支援するための技術援助に重点を置いている。MEP の主要目標のひとつは、技術開発会社と新技術を必要としている中小メーカーとを協力させることである。

MEP プログラムには、440 カ所の地域センターから成る全米ネットワークがあり、1,300 人を超える技術専門家が、革新、グリーン製造、技術加速、サプライヤー開発、持続可能性、労働力改善などの課題について助言と教育を行うことができる。

MEP が提供する革新工学管理システム（IEMS）は、企業のためのオンライン・ソーシャル・ネットワークと正式な訓練カリキュラムを提供している。IEMS は、中小企業による新技術の商業化を援助することを目的としている。

MEP センターの多くは、地元の地域コンソーシアムともつながっている。これらのコンソーシアムでは、エネルギー、持続可能性、先進製造業などの産業で技術およびサプライチェーンを開発するために、政府機関と民間企業が協働する。こうした MEP の関与するコンソーシアムには、先進製造技術コンソーシアム（AMTech）⁷¹、全米製造技術革新ネットワーク（NNMI）⁷²、先進

⁷⁰ 米国商務省国立標準技術研究所ホリングズ製造技術拡張パートナーシップ [About MEP](#)

⁷¹ [Advanced Manufacturing Technology Consortia](#)

⁷² [National Network for Manufacturing Innovation](#)

製造業雇用・革新アクセラレーター・チャレンジ (AMJIAC)⁷³、製造技術加速センター (M-TAC)⁷⁴、経済・エネルギー・環境 (E3)⁷⁵、製造コミュニティ・パートナーシップ投資 (IMCP)⁷⁶などがある。

また MEP は、他の政府機関や民間組織とのパートナーシップを通じて、米国内の製造業、特に中小製造業の事業環境の改善を目指している。MEP が参加しているパートナーシップには以下のようなものがある。

- **メイク・イット・イン・アメリカ・チャレンジ (MIIA)**⁷⁷ -- 労働省および経済開発局と提携して国産品の購入を奨励する。
- **バイ・アメリカ/バイ・アメリカン** -- 他の連邦政府諸機関と提携し、それらの機関の調達先として米国内のサプライヤーを探す。
- **ExporTech**⁷⁸ -- 米国大使館商務部と提携して中小企業に輸出援助を提供する。中小製造業と、FedEx、輸出促進協議会、州通商経済開発団体、米国輸出入銀行、および SBA の各組織の専門家との間をつなぐ。
- **事業援助プロバイダーの省庁間ネットワーク (INEAP)**⁷⁹ - 他の連邦政府諸機関と提携し、月例会議を開催して、中小企業の競争力向上のための活動を調整する。
- **全米製造業の日**⁸⁰ - 産業団体、マスコミ、州政府と提携して、製造業のキャリアに対する一般の関心を促進する。

D. 輸出援助

SBA は、その国際貿易局を通じた輸出促進・融資サービスのほか、各種融資・補助金プログラムおよび輸出相談・技術援助プログラムを提供している。また SBA は、米国輸出入銀行など他の連邦政府機関と提携して、輸出訓練・保険プログラムや、各地の米国輸出援助センターのネットワークを提供している。

1. SBA 国際貿易局

SBA 国際貿易局 (OIT) は、他の連邦政府機関や民間団体と提携して、中小企業に輸出を始める方法を教えている。SBA の各種事業融資・技術援助プログラムは、いずれも参加企業が輸出を始めることを奨励する。OIT は、各プログラムが参加者に提供する輸出に関する情報を調整する。

⁷³ [Advanced Manufacturing Jobs and Innovation Accelerator Challenge](#)

⁷⁴ [Manufacturing Technology Acceleration Centers](#)

⁷⁵ [Economy, Energy and Environment](#)

⁷⁶ [Investing in Manufacturing Communities Partnerships](#)

⁷⁷ [Make it in America Challenge](#)

⁷⁸ [ExporTech](#)

⁷⁹ [The Interagency Network of Enterprise Assistance Providers](#)

⁸⁰ [National Manufacturing Day](#)

OIT が提供しているサービスには次のようなものがある -- 輸出に関心のある中小企業の特典、そうした中小企業のための輸出プロセスに関する相談、輸出機会の紹介。OIT は輸出に重点を置いており、輸入に関する具体的なアドバイスは提供していない。

OIT は、全米 10 カ所の SBA 地区事務所および全米 20 カ所にある米国輸出援助センター（USEAC）で業務を行っている。米商務省の国際貿易局（ITA）が輸出援助を運営している。

2. SBA の輸出融資・補助金プログラム

SBA は、中小企業による輸出の開始または既存の輸出活動の拡張を援助するための融資、保険、補助金の各プログラムを監督している。融資プログラムは、SBA の 7(a)融資保証プログラムのメカニズムと構造を使っているが、通常の 7(a)融資とは異なる機能や規則もある。SBA の輸出プログラムには、以下のようなものがある。

- **輸出エクスプレス・プログラム** - このプログラムは、少なくとも 1 年間営業している企業であれば、規模にかかわらず、50 万ドルまでの融資を提供する。融資を行うのは、SBA が承認した 7(a)仲介機関（商業銀行など）で、SBA が融資の一部を保証する。SBA の保証は、35 万ドル以下の融資の場合 90%、35 万～50 万ドルの融資の場合は 75%である。返済期間は、固定資産のための融資の場合は最高 25 年、信用融資の場合は 7 年である。融資資金は、当該企業による輸出に貢献するならいかなる目的にも使うことができる。用途の例としては、生産拡張、在庫の購入、翻訳料金の支払い、外国の展示会への参加などがある。輸出エクスプレス・プログラムは、迅速かつ簡明である。仲介機関は各自の申請用紙および申請手続きを使う。SBA と仲介機関が協力して申請を審査し、36 時間以内に融資をするかどうかの決断を下す。⁸¹
- **輸出運転資金プログラム** -- このプログラムは、輸出取引のための資金として最高 500 万ドルの運転資金を融資する。融資を行うのは、SBA が承認した 7(a)仲介機関（商業銀行など）で、SBA が融資額の最高 90%までを保証する。返済期間は通常 1 年間であるが、最高 3 年である。融資資金は、在庫費、サプライヤーへの支払い、または長期の支払期間中に外国の受取勘定の資金として使うことができる。⁸²
- **国際貿易融資プログラム** -- このプログラムは、中小企業が輸出を通じて国際市場で競争力を向上できるように、固定資産および運転資金のために最高 500 万ドルの融資を提供する。また、輸入品との競争による悪影響を受けている企業を支援することも目的としている。融資を行うのは、SBA が承認した 7(a)仲介機関（商業銀行など）で、SBA が融資額の最高 90%までを保証する。返済期間は最高 25 年である。融

⁸¹ 米国中小企業庁 [Export Express Loan Program](#)

⁸² 米国中小企業庁 [Export Working Capital Program](#)

資資金は、製造施設の購入・改修・拡張、在庫の購入、または既存のローンの借換えに使うことができる。有資格の中小企業は、それぞれの産業における SBA 規模基準を満たしていなければならない。⁸³

- **州貿易輸出促進補助金プログラム (STEP)** -- これは、SBA 国際貿易局 (OIT) のパイロット・プログラムで、中小企業に輸出支援を提供する州および領地に補助金を提供するものである。各州は、連邦政府資金 65%、州資金 35%の比率で、補助金に対するマッチング資金を出さなければならない。バージン諸島、グアム、および米国領サモアの各領地の場合は、要求されるマッチングの比率がこれよりはるかに低い。STEP の目標は、輸出をする中小企業の数を増やすこと、そして米国のあらゆる地域からの輸出を増やすことである。⁸⁴ 現在、23 州およびコロンビア特別区が STEP プログラムに参加している。中小企業に与えられる STEP 資金は、外国への貿易ミッション参加、国際展示会への参加、ウェブサイトや製品パンフレットの翻訳費用などに使うことができる。有資格の中小企業は、それぞれの産業における SBA 規模基準を満たしていなければならない。

3. 連邦政府によるその他の中小企業輸出支援プログラム

SBA は、中小企業のための輸出支援プログラムを提供しているいくつかの連邦政府機関のひとつである。もうひとつの重要な機関が、米国輸出入銀行である。輸出入銀行は、企業規模にかかわらず輸出に関心のある国内企業に融資と保険サービスを提供する輸出信用機関である。輸出融資について、輸出入銀行は、中小企業が SBA の各種輸出プログラムを検討することを推奨している。

輸出保険に関しては、輸出入銀行は、中小企業マルチバイヤー保険プログラムを提供している。これは、初めて輸出をする中小企業に貿易信用保険を提供するものである。⁸⁵ 年間の輸出信用売上が 750 万ドル以下の中小企業は、この保険プログラムに参加することができる。このプログラムの下で、中小企業は、複数の外国バイヤーについて、そのうち 1 社でも支払不履行となった場合に備えて、保険を購入することができる。これは、中小企業にとって便利な保険であり、輸出保険の費用を低減することができる。大手企業は、バイヤー 1 社に対する保険しか買うことができず、リスクを軽減するためには多くの保険を個別に買わなければならない。

このほか、輸出入銀行は、輸出に関する情報を中小企業に提供するためのオンラインツールを用意している。これらのツールは、初めて輸出をしようとする中小企業⁸⁶、輸出を始める企業⁸⁷、または既存の輸出を拡張しようとしている企業⁸⁸ のために作成されている。

⁸³ 米国中小企業庁 [International Trade Loan Program](#)

⁸⁴ 米国中小企業庁国際貿易局 [Exciting News about the State Trade and Export Promotion \(STEP\) Grant Program](#)

⁸⁵ 米国輸出入銀行 [Small Business Multi-Buyer Insurance](#)

⁸⁶ 米国輸出入銀行 [Exploring Exporting: What Do You Need to Do?](#)

米国商務省も、中小企業が輸出のできる段階に達しているかどうかをテストするためのオンラインツールを提供している。⁸⁹ これには、以下のようなツールがある。

- 「輸出する準備ができていますか？」 -- 企業が輸出を成功させるために改善が必要な要因を明らかにするためのオンライン・アンケート。
- エクスポート・ユニバーシティ 101 -- 輸出の基本戦略を教えるオンライン・セミナー。
- 国際ビジネス・訓練講座 -- 経営、マーケティング、サプライチェーン管理、貿易金融など、輸出に関連するトピックを教えるオンライン講座。

多くの連邦政府輸出プログラムは、複数の政府機関のパートナーシップとして実施されている、こうしたパートナーシップには以下のようなものがある。

- 米国輸出援助センター -- 米商務省国際貿易局（ITA）は、全米各地の都市で計 100 カ所の米国輸出援助センター（USEAC）のネットワークを運営し、中小企業に輸出に関する援助およびアドバイスを提供している。⁹⁰ USEAC ネットワークは、ITA、SBA の OIT、輸出入銀行、および複数の官民の組織によるパートナーシップである。SBA は、USEAC のうち 20 カ所に代表者を配置し、SBA の輸出融資および補助金プログラムに関する具体的な援助を提供している。
- 貿易促進調整委員会（TPCC） -- この省庁間委員会は、輸出促進に関与するすべての連邦政府機関について、まず全政府的な優先事項を調整・設定する。続いて TPCC は、統合された輸出予算を大統領に提出する。TPCC には、SBA、商務省、輸出入銀行、国務省、米国通商代表、財務省など 20 機関の代表が参加している。
- 中小企業のためのグローバル・アクセス・イニシアティブ -- このイニシアティブは、オバマ大統領の国家輸出構想（NEI）の一環として輸出入銀行と SBA が導入したものである。NEI は、2015 年末までに米国の輸出を 2011 年に比べて倍増させることを目標としている。⁹¹ グローバル・アクセス・イニシアティブでは、地元の中小企業の輸出に対する理解を深めるために、USEAC でフォーラムや訓練セッションを開催する。グローバル・アクセス・イニシアティブは、米国商工会議所や全米製造業協会（NAM）など主な事業団体に支援されている。

⁸⁷ 米国輸出入銀行 [Initiating Exporting: What Do You Need to Do?](#).

⁸⁸ 米国輸出入銀行 [Expanding Your Exports: What Do You Need to Do?](#).

⁸⁹ Export.gov, [Information and Counseling](#).

⁹⁰ 米国商務省 [U.S. Export Assistance Centers \(USEACs\)](#)

⁹¹ 米国輸出入銀行 [Global Access for Small Business Forum Encourages Long Island Companies to Increase Foreign Sales](#), April 11, 2011

第Ⅳ部 その他の援助－援護活動、災害救援、税務・規制援助、移民制度改革

A. 中小企業援護活動

SBAは、中小企業の利益となる政策を援護することを任務とする主な連邦政府機関である。SBAは、施策広報局を設けているほか、中小企業が政府の施策の全段階で公正に考慮されるようにするために中小企業および他の連邦政府諸機関、大統領、連邦政府と協力する行政指示プログラムを2つ運営している。

1. SBA 施策広報局

SBA の施策広報局は、同局によると、連邦政府内で中小企業を代表する「独立した」存在である。⁹² 同局は、中小企業を援護し、各連邦政府機関において中小企業の成長を支持する政策を奨励する。

施策広報局には次の3つの主要な役割がある。（1）連邦政府内の諸活動について中小企業コミュニティに連絡すること。（2）政府の政策が中小企業に及ぼす影響を実証するための調査を行うこと。（3）各連邦政府機関が連邦規制緩和法を順守するよう働きかけること（同法は中小企業の規制負担を軽減することを目的とする）。

a. 中小企業との連絡

主席顧問（Chief Counsel）が施策広報局の責任者である。主席顧問は、大統領が任命し、連邦議会上院が承認する。主席顧問は、連邦政府のあるワシントン DC の事務所に勤務する。このほか施策広報局は、全米各地の SBA 地域事務所 10 カ所にそれぞれ地域援護担当者を1人置いている。地域援護担当者は、全米各地の中小企業と直接連絡を取り、中小企業のリーダーらが連邦政府のプロセスに関する懸念を伝達することを奨励する。

施策広報局は、連邦議会における証言、規制に関する注意、および大統領命令に関する報告を定期的に発表し、それらの措置が中小企業にどのような影響を及ぼすかを説明する。⁹³

b. 調査の実施

⁹² 米国中小企業庁施策広報局 [Advocacy Brochure \(PDF\)](#)

⁹³ 米国中小企業庁 [Regulatory Affairs](#)

施策広報局は毎年、中小企業に関するデータを収集し、中小企業の環境の現状を記録するために、複数の調査報告書を作成する。また同局は、外部の調査にも資金を提供している。調査報告書には、中小企業の規模データ、州の経済概要、四半期ごとの中小企業指標などの情報が含まれる。⁹⁴

c. 規制の柔軟性の促進

施策広報局の弁護士団が、各連邦政府機関に働きかけ、連邦政府機関が 1980 年連邦規制緩和法を確実に順守するようにしている。⁹⁵ 同法によると、連邦政府機関は、提案されている規制が中小企業にどのような影響を及ぼすかを検討しなければならない、中小企業が新しい規則に従う際の負担を軽減するような代替規制を検討しなければならない。

施策広報局は、州・地方政府と協力して、中小企業にやさしい政策の採用を奨励している。

2. SBA の行政指示プログラム

SBA は、中小企業にアドバイスを提供し、中小企業の所有者および幹部を援護する 2 つの行政指示プログラムに参加している。これは、オンブズマン局と全米女性ビジネス審議会である。

a. 全米オンブズマン局

全米オンブズマン局（ONO）⁹⁶ は、中小企業規制執行公正法によって設置されたもので、中小企業が、過剰な監査、立入検査、罰金など連邦政府の不公正な執行措置による妨害を受けた場合に、中小企業を援助する。ONO は、中小企業に対する政府職員の報復行為の防止を目指す。

ONO は、すべての連邦政府機関と協力し、中小企業が執行措置について苦情を述べる機会、また執行措置の順守を容易にするような改革を要請する機会を与えられるようにする。ONO は、そうした苦情を政府機関に送付し、政府機関は苦情に返答しなければならない。不公正な執行措置の場合は、ONO が、中小企業に対する罰金を軽減または取消とすることに成功する場合もある。

ONO は、毎年連邦議会に提出する報告書で、各連邦政府機関が中小企業からのコメントおよび苦情にどの程度良好に対応しているかを評価する。⁹⁷

⁹⁴ 米国中小企業庁 [Research and Statistics](#).

⁹⁵ 公法 96-354 [Regulatory Flexibility Act \(PDF\)](#).

⁹⁶ 米国中小企業庁、全米オンブズマン局 [About Us](#)

⁹⁷ 全米オンブズマン局による最新の年次報告書 -- [National Ombudsman's Report to Congress, Fiscal Year 2012 \(PDF\)](#)

b. 全米女性ビジネス審議会

全米女性ビジネス審議会⁹⁸は、政府の諮問機関であり、女性の所有する企業のためとなる政策を促進するために、SBA、大統領、および連邦議会と協力する。

全米女性ビジネス審議会のメンバーは、女性の事業所有者で、政治的な構成は民主党支持者と共和党支持者が均等である。審議会には、次のような女性事業組織の代表者も参加している – 女性ビジネス・センター協会⁹⁹、Astia¹⁰⁰、全米女性経営者協会（NAWBO）¹⁰¹、全米女性経営者企業評議会（WBENC）¹⁰²、公共政策に影響を与える女性の会（WIPP）¹⁰³、女性経営者機構（WPO）¹⁰⁴。

B. 中小企業のための災害救援融資

SBAは、災害時に、建物、機械、設備、在庫、その他の事業資産の復旧・補充を加速するため、何種類かの低金利融資を提供する。¹⁰⁵ 通常、こうした融資の対象は、大統領が災害地域と指定した地域に限定される。状況によっては、SBAは、米国農務長官、米国商務長官、または州知事が災害地域と指定した地域でも災害融資を行うことがある。

災害融資は、SBAが中小企業に直接提供する唯一の融資である。第I部で紹介したSBA融資プログラムはすべて、融資保証プログラムか、仲介機関を通じて中小企業に提供される融資である。SBAの考えでは、直接融資の方が仲介機関を通じた融資より迅速に資金を提供できるため、災害時には直接融資が必要である。

中小企業のためのSBAの災害融資には、物理的災害融資、経済的損害災害融資、災害緩和対策融資の3種類がある。

1. 物理的災害融資

企業または非営利組織は、その規模にかかわらず、災害により損害を受けた資産の修理または補充の費用が保険の適用対象とならない場合、その費用について物理的災害融資を申請することができる。SBAは、災害保険の購入

⁹⁸ 全米女性ビジネス審議会 [Who We Are](#)

⁹⁹ [Association of Women's Business Centers](#)

¹⁰⁰ [Astia](#).

¹⁰¹ [National Association for Women Business Owners](#)

¹⁰² [Women's Business Enterprise National Council](#).

¹⁰³ [Women Impacting Public Policy](#)

¹⁰⁴ [Women Presidents' Organization](#)

¹⁰⁵ 米国中小企業庁 [Disaster Loans](#)

を奨励しており、災害融資の借り手に融資期間中は保険を確保することを義務付ける場合もある。

表 11 は、物理的災害融資の主な特徴の一覧である。

表 11. 物理的災害融資の特徴

プログラム	概要
貸付金利用目的	災害による損害を受けた、保険対象ではない財産（不動産、在庫、供給品、機械、設備）
融資額上限	200 万ドル。この融資は、経済的損害災害融資と組み合わせることができるが、両方を合わせた上限額も 200 万ドルとなる。
返済期限	最高 30 年間。ただし、他の融資源に与信枠のある借り手の場合は、3 年間。SBA は、借り手の返済能力に基づいて実際の返済期限を設定する。
金利	他の融資源に与信枠のない借り手の場合は 4.0%。他に与信枠がある場合は 6.0%。
担保要件	大統領が災害地域を指定した場合、2 万 5,000 ドルを超える融資は、使用可能な何らかの担保（SBA は不動産を希望する）によって保証されなければならない。米国農務長官または米国商務長官が災害地域を指定した場合は、1 万 4,000 ドルを超える融資は、使用可能な何らかの担保によって保証されなければならない。ただし SBA が担保の不足を理由に災害融資を拒否することはない。

a. 融資額、金利、返済期限

SBA の物理的災害融資の融資額上限は 200 万ドルである。この融資は、経済的損害災害融資と組み合わせることができるが、両方を合わせた上限額も 200 万ドルとなる。

物理的災害融資の金利は、借り手が他の融資源から信用を与えられるかどうかによって異なる。SBA は、借り手の信用度に基づいて、その判断を下す。SBA の援助なしでも与信が可能な企業の場合、物理的災害融資の金利は年間 6 % である。SBA の援助がなければ与信が不可能な企業の場合は、これが 4 % となる。

返済期間は最高 30 年であるが、これより短期で返済可能な借り手の場合は、返済期間が短くなることが多い。

b. 貸付金の利用目的

貸付金は、損害を受けた資産の修理または補充の費用が保険の適用対象とならない場合、その費用に充てることができる。物理的災害融資によって修理または補充できる資産には、不動産、機械、設備、備品、在庫、賃借地など

がある。地元の建築法で義務付けられている場合を除き、固定資産の改良または拡張に貸付金を使うことはできない。

企業のかけている保険が、災害の際には保険金を抵当ローンの残高支払いに充てることを義務付けている場合は、SBAからの貸付金でその残高を支払う。それ以外には、SBAが抵当ローンの支払いのために融資をすることはない。

c. 借り手の資格要件

災害指定地域内にある企業または非営利組織は、その規模にかかわらず物理的災害融資を申請することができる。大統領、米国農務長官、または米国商務長官が、災害地域を指定する。

2. 経済的損害災害融資

経済的損害災害融資（EIDL）は、中小企業が災害から回復できるよう援助するために営業資金を提供することを目的としている。これは、中小企業と非営利組織のみを対象とする融資である。農業に関わる災害の場合は、中小農家も有資格となる場合がある。表 12 は、経済的損害災害融資の主な特徴の一覧である。

表 12. 経済的損害災害融資の特徴

プログラム	概要
貸付金利用目的	災害が原因で果たせなくなった当該企業の財政的な義務を果たすために必要な運転資金。
融資額上限	最高 200 万ドル。実際の上限額は、SBA が判断した実際の経済的損害額から保険金またはその他の回収額を差し引いた金額。この融資は、物理的災害融資と組み合わせることができるが、両方を合わせた上限額も 200 万ドルとなる。
返済期限	最高 30 年間。ただし、他の融資源に与信枠のある借り手の場合は、3 年間。SBA は、借り手の返済能力に基づいて実際の返済期限を設定する。
金利	4.0%。
担保要件	2 万 5,000 ドルを超える融資は、使用可能な何らかの担保（SBA は不動産を希望する）によって保証されなければならない。ただし SBA が担保の不足を理由に災害融資を拒否することはない。

a. 融資額、金利、返済期限

EIDLの融資額上限は200万ドルである。この融資は、物理的災害融資と組み合わせることができるが、両方を合わせた上限額も200万ドルとなる。EIDLの金利は、4%を超えることはない。返済期間は30年を超えることはないが、SBAが借り手の返済能力に基づいてそれぞれの返済期間を決める。

b. 貸付金の利用目的

EIDL の貸付金は、災害が発生しなかった場合に借り手が支払ったと思われる金融債務および営業経費に充てることができる。SBA が、借り手の実際の金融債務を判断する。

c. 借り手の資格要件

中小企業は、SBAの規模基準を満たし、かつ指定された災害による損失を受けた場合、EIDLを受ける資格がある。これは経済的な損失のみでもよい。災害による物理的な損害がない場合でも、経済的損失回復のためにEIDLを受けることができる。借り手は、他の融資源から与信を受けることが不可能でなければならず、SBAが借り手の信用度を確認する。

3. 災害緩和対策融資

物理的災害融資または経済的損害災害融資を承認された企業は、災害緩和対策融資も受けられる可能性がある。緩和対策融資は、将来同様の災害から企業の財産を保護するための改良の費用に充てることができる。例えば、洪水に備えた擁壁やポンプなどの費用である。SBA は、融資を行う前に、具体的な緩和措置を承認しなければならない。

緩和対策融資の貸付金は、1 次災害融資に追加して提供される。緩和対策融資額は、1 次災害融資の対象となった不動産、建物、または借地の損害総額の 20%を超えてはならない。

C. 中小企業のための税務・規制援助

米国の税法には、大企業には適用されない、中小企業を対象とする優遇制度がいくつかある。これは、中小企業の税負担および順守負担を軽減することによって、中小企業を優遇するものである。また内国歳入庁（IRS）は、中小企業を対象に、税務計画の技術援助を、地域ワークショップ・シリーズおよびオンライン・ポータルという形で提供している。

1. 研究実験税額控除

研究実験税額控除は、企業による革新を奨励することを目的としている。企業は、その規模にかかわらずこの税額控除を受ける資格がある。研究実験税額控除は、新興ハイテク企業にとって重要な役割を果たすことができる。この控除は、新しい技術の研究に適用されるほか、既存の製品または製造過程の改善または変更にも適用される。

しかしながら、この税額控除は計算が複雑なため、中小企業にとっては利用が難しいこともある。控除額は、企業の研究費用のうち基準レベルを超える部分（14%または20%）に等しい。基準レベルは、当該企業の総費用と研究費用を比較して計算される。基準レベルは、常に、当該企業の適用対象となる研究費用の少なくとも50%である。税額控除を計算するためには、どの研究費用が税法の下で適用対象となるのかを判断しなければならない。さらに、14%または20%のどちらの比率を使うかは、いくつかの要因によって異なり、その判断は往々にして非常に難しいため、中小企業は税務の専門家に相談しなければならないことが多い。

研究実験税額控除は、2014年末までしか承認されていないが、2015税年度にさかのぼって更新される可能性が高い。

2. 中小企業のみを対象とするその他の税優遇制度、免税、税額控除

米国の税法には、中小企業に有利な免税および税額控除制度がいくつかある。また、年間の納税負担または納税義務を軽減する制度もある。これらの制度の適用資格は、各制度によって異なる。中規模企業の中には、すべての制度の適用資格を満たさない企業もある。

a. 法人所得税を回避するための「パススルー」課税

中小企業にとって最も重要な税優遇措置は、大企業に適用される二重課税を回避できる制度である。企業が法人所得税を支払い、さらにその株主が配当金という形で利益の支払いを受ける際に同じ所得に対して税金を払うと、二重課税が生じる。ほとんどの中小企業は、その所得をすべて所有者の個人所得とし、個人所得税だけを払って、法人所得税の支払いを回避することができる。パススルー企業の場合の実効個人所得税率は、大企業の実効法人所得税率に比べ、およそ6%低い。¹⁰⁶

中小企業は、個人事業主、パートナーシップ、または S コーポレーションという形態をとると、パススルー課税の恩恵を受けることができる。これらの事業形態の資格要件は事業規模によって異なり、中規模企業の中には、パススルー課税の適用される事業形態をとれない企業もあり得る。

b. 即時費用控除による減価償却規則の回避

企業は、その規模にかかわらず、毎年、特定の新設備購入費用の一部を税額控除することができる。概して、設備費用は、その設備の有用な寿命にわたって減価償却されなければならない、費用の税額控除には何年もの年月がか

¹⁰⁶ ホワイトハウスおよび財務省 [The President's Framework for Business Tax Reform](#), February 2012.

かる。しかしながら税法では、有資格の費用については、最初の 2 万 5,000 ドルまでを費用の生じた税年度に直ちに控除することを認めている。さらに 20 万ドルは一部減価償却の対象となる。22 万 5,000 ドルを超える費用のみが、全面的に減価償却規則の対象となる。

最初の 2 万 5,000 ドルの即時費用控除は、企業規模にかかわらずすべての企業に適用される。しかしながら、2 万 5,000 ドルという低い基準が設けられているのは、中小企業を優遇し、大企業の税負担を大きくするためである。大企業は中小企業に比べて毎年この基準を超過する可能性が高いからである。

c. 現金主義会計

米国の税法は、中小企業の税法順守負担を軽減するために、中小企業には大企業に比べて簡便な会計手法を与えている。税法によると、企業は、自社の簿記に使用している会計手法と同じ手法を税額計算にも使用しなければならない。ほとんどの企業は、現金主義会計または発生主義会計のいずれかを選択する。現金主義会計では、取引の売り手が現金収入を受け取った時点で、収入を認識する。発生主義会計では、売り手が取引の法的な責任を持った時点で、収入を認識する。取引の法的な責任の判断は難しく、特に売り手の在庫水準が変動する場合は状況が複雑になる。したがって、収入および税額の計算には発生主義会計の方が現金主義会計より難しい。

IRS は、中小企業が税額計算を簡素化するために現金主義会計方式を使うことを許可している。中小企業は、年間の平均現金収入が 100 万ドル以下である場合、または過去 3 年の税年度に総売上が年間平均 500 万ドル以下である場合、現金主義会計を使うことができる。

大企業は、税額計算がいかに負担となっても、発生主義会計を使わなければならない。したがって、中小企業は、より簡便な税額計算方式を使用できるという点で、大企業より優遇されている。

d. 法人代替ミニマム税の免除

法人代替ミニマム税 (AMT) は、通常の所得税制度において、企業が過剰な数の控除や免除を利用して税負債を許容水準を下回るレベルまで下げることができないようにするための制度である。AMT 制度では、企業が通常の所得税負債と並列で AMT 負債を計算することを義務付けている。企業は、この 2 つのうち大きい方の税負債を支払わなければならない。AMT の計算には、所得税より低い基本税率が適用されるが、認められる控除・免除の数が少ない。しかし、2 種類の並列税務計算を行うことは、管理上極めて大きな負担である。

多くの新興企業および中小企業は、AMT の負担を免除される。中小企業は、より簡便な確定申告ができるほか、可能な限り税率を下げるために多くの免除や控除が認められる。

中小企業は、平均年間総売上が 500 万ドル以下である場合、AMT を免除される資格がある。成長する企業は、3 年間の年間総売上のローリング平均値が 750 万ドルの上限を超えると、資格を失う可能性がある。企業は、1 度その資格を失うと、総売上が再び基準を下回っても、免除を受けることはできない。¹⁰⁷

e. 中小企業のための税額控除

中小企業のための税額控除が何種類もあり、中小企業は、適用資格のある控除額分を課税額から差し引くことができる。適用資格の規模基準は、控除の種類によって異なる。中規模の事業には適用されない控除もある。中小企業のための税額控除には以下のようなものがある。

- **従業員退職プラン控除** -- 従業員 100 人未満の中小企業は、従業員のための新しい投資プランを設置する費用の一部を控除することができる。
- **従業員医療保険税額控除** -- フルタイムの従業員数が 25 人未満であり、かつ各従業員の健康保険料の少なくとも 50%を支払っている中小企業は、負担している保険料の 50%に相当する税額控除を受ける資格がある。どの企業も、この控除を受けられるのは連続した 2 年間に限定される。控除を受けるためには、当該企業の従業員が中小企業健康保険取引所 (SHOP) またはそれに相当する制度を通じて健康保険に加入していなければならない。
- **障害者アクセス税額控除** -- 従業員数が 30 人以下であり、かつ総売上が 100 万ドル未満の中小企業は、身体障害者である従業員および顧客のアクセス向上のために施設を改善した場合、その費用の一部の控除が認められる。

f. 中小企業への投資家のための税制優遇措置

米国の税法には、中小企業および新興企業に資本を投資する民間の個人および組織のための優遇措置がいくつかある。これらの優遇措置は、中小企業への投資を奨励することによって、中小企業による資本へのアクセスを改善することを意図したものである。投資家のための優遇措置には以下のようなものがある。

- **資本利得税の繰越し** -- 投資家は、証券を売って得た利得を、中小企業投資会社 (SSBIC) と呼ばれる不利な立場にある中小企業の投資会社の株式購入に使った場合、その利得を次の税務年度に繰り越し、従っ

¹⁰⁷ 米国公認会計士協会 [Qualifying as a Small Business Corporation for AMT Purposes](#), May 1, 2015.

てその利得に対する納税を先に延ばすことができる。SSBIC は、SBIC と似ている。

- **資本利得税の一部免除** -- 投資家は、中小企業の株式を少なくとも 5 年間保有している場合、その株式を売って得た利得の一部に対する課税を免除される場合がある。免除の割合はふつう 50% であるが、特定の種類の不利な立場にある中小企業の株式を保有している場合は、これを上回ることもある。
- **資本損失の上限なし** -- SBIC の株式売却の際に資本損失を被った投資家は、課税所得に対して、その損失全額を上限なしで控除することができる。通常、投資家は、他の種類の資本損失の場合、各税年度に 3,000 ドルまでしか計算に入れることができない。

3. IRS の中小企業税務ワークショップ

IRS は、中小企業オーナーが複雑な税環境と税務規制順守の最良の手順を理解できるよう、中小企業のための税務ワークショップ、セミナー、ミーティングを開催している。そのトピックには、記録管理や退職プランなどがある。

IRS 関係者が、中小企業開発センター (SBDC) をはじめとする全米各地の施設でこうしたワークショップを主催している。IRS に加えて、地方自治体、SBDC、SCORE などのもこれらのイベントを共催する。ほとんどのイベントは無料で参加できる。

また IRS は、オンライン・ポータルで、税務企画を指導する「中小企業のためのバーチャル税務ワークショップ」を提供している。¹⁰⁸

4. 中小企業のための規制援助

中小企業にとっては、規制順守のための管理上の負担は大きい。2010 年に、SBA の施策広報局は、「規制コストが中小企業に及ぼす影響」と題した調査結果を発表した。¹⁰⁹ この調査結果によると、2008 年の中小企業による連邦政府規制順守の総費用は、1.75 兆ドルだった。中小企業の規制順守負担が軽減されれば、中小企業は拡張や雇用創出への投資を増やすことができる。

2011 年にオバマ大統領は、大統領命令第 13563 号「規制および規制見直しの改善」を発行した。¹¹⁰ これは、すべての連邦政府機関が各自の既存の規制を見直し、中小企業に過剰な順守負担をかける規制をすべて除去することを指示したものである。この大統領命令を受けて、SBA は、どの連邦政府規制が中小企業にとって過剰な負担となっているかを知るために、中小企業オーナー

¹⁰⁸ 内国歳入庁 [Small Business Taxes: The Virtual Workshop](#).

¹⁰⁹ Nicole V. Crain and W. Mark Crain (中小企業庁施策広報局の依頼による) [The Impact of Regulatory Costs on Small Firms](#), September 2010.

¹¹⁰ ホワイトハウス [Executive Order 13563 -- Improving Regulation and Regulatory Review](#), January 18, 2011.

一との円卓会議を数回にわたって開催した。¹¹¹ 続いて SBA は、中小企業から集めた提案をもとに、SBA の 7(a)および 504/CDC 融資プログラムの申請手続きを簡素化し、必要書類を減らした。また SBA は、融資申請の審査期間を短縮した。

他の連邦諸機関もすでに規制の緩和を行っており、例えば以下のような措置によって多くの中小企業の規制順守負担が軽減されている。

- **経済的困難に基づく中小企業の EPA 規制順守免除** -- 米国環境保護庁 (EPA) は、中小企業が EPA の規制順守によって経済的困難に陥ることを証明できれば、1～3年間の一時的な規制順守免除を認めている。例えば、エンジンの中小メーカーが、経済的困難を理由に最高2年間順守を遅らせることが可能である。また中小燃料精製所が、2年間の規制免除を申請することもできる。
- **FDA 製品表示免除** -- 連邦食品・医薬品・化粧品法では通常、加工食品と栄養補助食品は詳細な栄養表示が義務付けられているが、食品医薬品局 (FDA) は、従業員 100 人未満で製品売上数が年間 10 万個未満の中小食品企業に対しては、この義務を免除している。免除対象となる企業は、FDA に通知を提出しなければならないが、従業員 10 人未満で売上数 1 万個未満の企業は、その義務も免除され、あらゆる FDA 規制に基づく製品表示義務がなくなる。
- **OSHA の規制免除と罰金軽減** -- 従業員 10 人未満の中小企業は、職場と従業員に関する労働安全衛生局 (OSHA) の規制適用を免除される。また OSHA は、従業員 10～250 人の中小企業については、規制違反の罰金を軽減している。罰金の額は、企業の従業員数に応じて次のように決められている – 従業員 10～25 人の場合は 60%、26～100 人の場合は 40%、101～250 人の場合は 20%。
- **医療保険の免除** -- 従業員 50 人未満の中小企業は、医療保険制度改革法による従業員への医療保険提供の義務を免除される。
- **雇用における年齢による差別禁止の免除** -- 従業員 20 人未満の中小企業は、「年齢による雇用関係差別禁止法」の適用を免除される。
- **障害による差別禁止の免除** -- 従業員 15 人未満の中小企業は、障害を持つ個人に対する雇用差別を禁止する「障害を持つアメリカ人法」の適用を免除される。
- **従業員の無給休暇に関する規制の免除** -- 従業員 50 人未満の中小企業は、従業員の無給休暇を規制する家族・医療休暇法の適用を免除される。

D. 中小企業のための移民プログラムと移民法改革

¹¹¹ Jeanne Hulit (米国中小企業庁資本アクセス担当次官) [Testimony before House of Representatives Committee on Small Business](#), May 8, 2013.

少なくとも 1980 年以降、米国内では新規事業設立のペースが減速している。

¹¹²米国の政策策定者は、この減少の緩和を目指している。

従来、米国では、移民の方が米国生まれの国民より事業を設立する可能性が高い。¹¹³ 2006 年から 2012 年までの間に米国で設立された事業の約 24%が、外国生まれの個人によるものだった。こうした移民起業家の果たす役割は、新技術を扱う企業において、さらに重要になっている。シリコンバレーでは、2006 年から 2012 年までの間に新たに設立された事業のうち、外国生まれの居住者によるものが約 44%を占めている。¹¹⁴こうした状況から、移民による起業の振興策やプログラムは、米国における新規事業設立の減少に歯止めをかける可能性を持つ。

移民が経験する難題やフラストレーションを取り除くための政策によって、移民による起業を奨励することができる。米国で起業を試みる移民は多くの難題に直面している。資本や信用の獲得、政府による諸規制の理解、地元市場の把握、そして適切なビザや合法居住資格の取得には、しばしば困難が伴う。

米国では、こうした難題を抱える移民起業家に対して、いくつかの支援策を設けている。そのうち最も重要な政策はビザ制度であるが、一部のビザはいまだに多くの移民にとってフラストレーションの元となっている。政府による支援策としては、ビザ制度以外にも、移民起業家が資本を獲得したり、政府の規制や地元市場の理解を進めるためのプログラムが提供されている。

1. 移民ビザと非移民ビザ

米国には、米国内で企業に勤めたり、自ら事業を設立しようとする移民および非移民に対していくつかのビザ制度が設けられている。米国移民局（USCIS）はこうしたビザ制度を管理している。優れた専門能力を持つ労働者あるいは起業家が米国に来る場合に最も重要なビザは、H-1B ビザである。しかしながら H-1B ビザについては、USCIS での処理が遅れており、中小企業や移民起業家がフラストレーションを感じる場合もある。

a. 移民ビザ

以下に挙げる移民ビザも、中小企業に関連する場合がある。

¹¹² *Small Business Trends*, [Why Immigration Reform Isn't the Answer to America's Declining Startup Rate](#), January 19, 2015.

¹¹³ Robert W. Fairlie, Ph.D. (米国中小企業庁の依頼による) [Immigrant Entrepreneurs and Small Business Owners, and their Access to Financial Capital \(PDF\)](#), May 2012.

¹¹⁴ カウフマン起業家財団 [Then and Now: America's New Immigrant Entrepreneurs, Part VII \(PDF\)](#), October 2012.

- **EB-1 卓越能力保有者ビザ**¹¹⁵ – EB-1 ビザは、科学、芸術、教育、ビジネス、またはスポーツの分野で卓越した能力を有する者を対象とする。該当する能力は、継続的な国内または国際的評価によって証明されたものでなければならない。このビザの保有者はその能力と同じ分野の仕事に従事し続けることが求められる。EB-1 ビザは、申請時に採用の内定を必要としない。
- **EB-2 上級学位保持者ビザまたは EB-2 高度能力保有者ビザ**¹¹⁶ – EB-2 ビザは、科学、芸術、あるいはビジネスのいずれかの分野で、上級学位または高度に優れた能力を持つ専門家を対象とする。高度に優れた能力とは、「科学、芸術、あるいはビジネスの分野における通常の間度を顕著に超える専門知識や技能」を意味する。一般的に、EB-2 ビザは、米国の経済、文化、教育、あるいは福祉・生活に極めて有益で、かつ同等の資格を有する米国市民から職を奪うことのない労働者のためのものである。上級学位保持者 EB-2 ビザでは、当該専門家が従事する分野の修士号以上の学位が要件とされている。また、学士号保持者で5年以上の実務経験のある専門家も、申請資格を有する場合がある。高度能力保有者 EB-2 ビザでは、申請者の能力を説明する書類が必要である。また、EB-2 ビザのスポンサーとなる企業で働く場合は、米国労働省による証明書が必要となる。¹¹⁷この証明書は、申請者が同等の資格を有する米国人労働者の職を奪わないということを保証するものである。ただし、米国内で新たな事業に従事しようとする起業家については、国益免除（NIW）の資格があれば、証明書を必要としない場合がある。
- **EB-5 移民投資家ビザ** – 移民の投資家が米国に資本を持ち込み、新たに事業を立ち上げることを促進する目的で、議会は EB-5 ビザの発給を決めた。¹¹⁸EB-5 ビザの保有者は家族を米国に呼び寄せることができる。ビザ発給の要件は、新規事業に対して最低 100 万ドルの投資を行うことである。雇用率の低い経済的困窮地域における新規事業開設の場合は、これよりも低い最低 50 万ドルの投資でもビザが発給される。EB-5 ビザ制度の要件としての投資における資本の定義には、現金、設備、または約束手形が含まれる。EB-5 ビザを保有する投資家は、最初の2年間に当該事業が 10 件以上の新規雇用を創出した場合、米国永住者資格を得ることができる。EB-5 ビザの年間発行割当は 1 万件である。ただし、これまでのところこのビザの申請者は多くないため、定員数を満たすことはまれである。

b. H-1B 専門職能者ビザ

H-1B 専門職能者ビザは、優れた専門能力を有する外国人労働者を対象とした最も一般的なビザである。米国を拠点とする企業は、特殊技能が必要な米国

¹¹⁵ 米国国土安全保障省、米国移民局 [Understanding the EB-1 Requirements for Extraordinary Ability](#)

¹¹⁶ 米国国土安全保障省、米国移民局 [Employment Based Second Preference: EB-2 Visa - General Requirements](#).

¹¹⁷ 米国国土安全保障省、米国移民局 [Employment-Based Immigration: Second Preference EB-2](#).

¹¹⁸ 米国移民局 [EB-5 Immigrant Investor](#).

での職務に優れた専門能力を有する外国人労働者を採用する場合、このビザ制度を利用する。このビザ制度の目的は、競争賃金を受け入れる専門職能者が国内で十分に確保できない技術職分野で、米国人労働力を補うことである。

H-1B ビザは、専門的な知識を必要とする「専門職」に従事する外国人を対象としている。このビザの保有者は、当該専門知識に関連する学士号を保有していなければならない。H-1B ビザの大部分は、科学および技術関連職に対して発給されている。

H-1B ビザで認められる滞在期間は最長 3 年間で、その後 3 年間ずつ延長が認められる場合がある。一般的な最大滞在期間は 6 年間である。¹¹⁹H-1B ビザの保有者は、延長期間中に永住権申請を行うことができる。また、H4 家族ビザでの配偶者および子どもの米国呼び寄せ申請を行うこともできる。移民起業家にとって H-1B ビザの大きな問題点は、USCIS が期間延長や H4 家族ビザ申請の審査を行う際に、しばしば大幅な処理の遅れを生じることである。

H-1B ビザは企業がスポンサーとなり、スポンサー企業は、H-1B ビザを申請する労働者がその職務で求められる特殊技能を備えていることを、USCIS に対して証明する必要がある。加えてスポンサー企業は、H-1B ビザを申請する労働者に支払われる給与が、同等の技能を有する国内労働者と同じであることも証明しなければならない。こうした証明は、安価な移民労働力による不正競争から国内労働者を保護するものである。

USCIS は、企業がスポンサーとなっている H-1B ビザ保有労働者が、ビザに記載されている専門職のみに従事していることを確認するために、当該企業の監査を行う場合がある。こうした監査は、「証拠の提出要求」のための検査とされている。USCIS による監査は、費用を伴う事務負担を強いるために、中小企業にとっては不利となる。

H-1B ビザが中小企業にとって不利となる別の要因は、このビザで米国への入国を許可される外国人労働者の総数に年間制限が設けられている点である。また小国に対する特定国枠もある。米国に入国するすべての国からの労働者に対して 1 年間に新規に発給される H-1B ビザの総数は 6 万 5,000 件である。これに加え、米国の大学からの上級学位を保有し、米国に滞在して民間部門で働く外国人労働者に対して、さらに 2 万件の枠が認められている。したがって、1 年間に発給される H-1B ビザの最大数は 8 万 5,000 件である。

H-1B ビザに対する需要は多く、資格のある申請者が 8 万 5,000 の定員に 3 カ月弱で達してしまうことも多い。2014 会計年度には、わずか 4 日間で申請者数が定員を超えている。中小企業は、定員に達する前に時機を逸せず USCIS にビザ申請を行うにあたり、大企業と競争しなければならない。こうした定員制度は中小企業に不利な要因となっている。大企業は、中小企業が申請準備を終える前に、大部分のビザ申請をすばやく行う体制を備えている。

¹¹⁹ 米国国土安全保障省、米国移民局 [Understanding H-1B Requirements](#)

H-1B ビザに対して中小企業が抱えるフラストレーションの一部を是正するため、大統領および議会によって改革案が提案されている。

c. 他の非移民ビザ

H-1B ビザの他に、中小企業が利用する非移民ビザには以下のようなものがある。

- **B-1 短期商用ビザ¹²⁰** - B-1 ビザは、事業設立のために短期間米国を訪れる者を対象とする。このビザによって許可されている活動は、事務所探し、契約交渉、資金調達、および会議などである。通常の場合、B-1 ビザでの滞在期間は最長 6 カ月であるが、延長も可能である。このビザの保有者には、外国での居住を維持すること、米国において収入を得ないこと、および帰国のための旅費を有している旨を立証することが要件として課される。
- **F-1/OPT 学生就労許可ビザ¹²¹** - オプショナル・プラクティカル・トレーニング (OPT) 就労許可ビザは、すでに F-1 学生ビザを保有しており、専攻分野に直接関連した仕事に就くことを望む学生を対象とする。専攻分野が英語学習プログラムである場合は対象とならない。このビザの保有者は、有効な F-1 ビザを最低 1 年間保有している必要がある。OPT ビザの有効期間はこれに加えて 1 年間となる。科学、技術、工学、または数学 (STEM) 分野での学位取得を予定している学生は、OPT ビザをさらに 17 カ月延長することができる。また学生が上級レベルの大学院の学位取得を目指している場合は、OPT ビザの 1 年間延長が認められる。
- **O-1A 卓越能力および業績保有者ビザ¹²²** - O-1A ビザは、卓越した能力を有し、米国でその特別な能力に関連した分野の仕事に就くことを予定している者を対象とする。対象となる能力は、受賞、高給、あるいは出版の形で立証する必要がある。このビザの保有者は、それぞれの分野で最上級の実績を残している者でなければならない。該当する分野は、科学、芸術、教育、ビジネス、あるいはスポーツ等である。O-1A ビザの有効期間は最長 3 年間である。特定の業務や活動を完了するために延長が必要な場合は、1 年ごとに認められることがある。
- **E-2 条約投資家ビザ¹²³** - E-2 ビザは、米国における新規あるいは既存の事業に対して相当額の投資を行う者を対象とする。また、申請者は米国と E-2 条約を締結している 80 カ国のいずれかの国の国籍を有していなければならない。¹²⁴当該事業は、商品あるいはサービスの生産によって利益を得ている必要がある。E-2 ビザは最長 2 年間有効であり、2 年ずつの延長が可能である。

¹²⁰ 米国国土安全保障省、米国移民局 [Understanding B-1 Requirements](#).

¹²¹ 米国国土安全保障省、米国移民局 [Understanding F-1 OPT Requirements](#).

¹²² 米国国土安全保障省、米国移民局 [Understanding O-1A Requirements](#)

¹²³ 米国国土安全保障省、米国移民局 [Understanding E-2 Requirements](#).

¹²⁴ 米国国務省領事局 [Treaty Countries](#)

- **L-1 企業内転勤者ビザ**¹²⁵ - L-1 企業内転勤者ビザは、外国企業の関連会社で働くために米国に入国する役員、管理職、あるいは従業員を対象とする。対象となる転勤者は、当該外国企業で専門知識を有し、米国着任後も同様の職能分野で業務を続ける必要がある。このビザの保有者は、当該企業で新規に採用された従業員であってはならない。L-1 ビザの有効期間は最長 3 年間であり、2 年ずつの延長が認められる場合がある。一般的な最長滞在期間は、管理職で 7 年間、他の従業員で 5 年間である。

2. 中小企業のための移民制度改革

移民制度、特に H-1B ビザ制度には、中小企業にとって不利な要因が存在している（上記 IV-D-1-b 項参照）。一例を挙げると、中小企業が優れた専門能力を有する労働者のために H-1B ビザを取得する場合、大企業との競争が難題となっている。また、同ビザ制度では処理上の遅れが生じており、これが移民起業家にとってのフラストレーションになっていると同時に、ビザに関するすべての規則に従ったとしても、永住者として米国に滞在できるかどうかの不安につながっている。

米国のビザ制度および他の移民法の改革は、中小企業オーナーにとって重要な問題である。中小企業の擁護団体であるスモール・ビジネス・マジョリティは、移民改革が中小企業の利益につながるための基本的な要素として、以下の 2 点を提案している。（1）該当するビザに関するすべての規則に従っている中小企業の従業員に対して、将来的に必ず永住者資格が取得できることを保証する新たな法律、（2）中小企業があらゆる技能レベルの外国人労働者を確保できるようにするための包括的移民制度改革。¹²⁶ 移民制度改革の中でも特に H-1B ビザ制度改革は、多くの中小企業に支持されている。

a. 移民制度に関するオバマ大統領の大統領命令

2014 年 11 月、オバマ大統領は、移民に対する USCIS の対応を改革するための一連の大統領命令を発令した。¹²⁷ これらの大統領命令は、包括的な法律に代わるものではないが、議会における法案通過を待たずに移民制度の一部を直ちに変更するという大統領の意図に基づくものである。

この大統領命令によって変わる最大の点は、法的な書類を持たない約 400 万人の不法移民に対して暫定的な合法的資格を認めることである。この変更によって合法的資格が認められるようになる書類のない不法労働者には、米国市民の親で、かつ米国に 5 年間以上居住している者が含まれ、企業はこのような親を制限付きで合法的に雇用できるようなる。しかしながら、これらの

¹²⁵ 米国国土安全保障省、米国移民局 [Understanding L-1 Requirements](#).

¹²⁶ スモール・ビジネス・マジョリティ [The Agenda for America's Economic Future](#), September 16, 2014.

¹²⁷ 米国国土安全保障省、米国移民局 [Executive Actions on Immigration](#).

労働者が非合法の立場で居住していたときに、それを知りながら雇用した企業は、こうした過去の行為について、今回の大統領命令によって保護されることはない。

今回新たに合法的資格を得た労働者は、労働組合への加入、退職金制度への加入、保険の受給、および年金受給をはじめとする雇用福利厚生の対象となる。また、雇用者に対する苦情に関して法的に告訴する権利が与えられる。

オバマ大統領による大統領命令は、すでに合法的に米国に滞在している専門能力保有労働者が対象の H-1B ビザ制度にも影響を与えるものである。大統領命令では、USCIS に対して、H-1B ビザ保持者の家族へのビザ発給許可に関する規則を最終的にまとめることを指示している。さらに、この大統領命令によって、H-1B ビザ発給許可のためのより効率的な制度が構築されることも考えられる。ビザ延長や永住者資格への変更の手続きが、新たな大統領命令の下で、迅速化・簡素化される可能性がある。

b. 議会上院で提案された起業法

2015 年 1 月、2 人の上院議員が新興企業および起業家に対するビザ発給機会を拡大することを目的として、移民法を改正する法案を提出した。¹²⁸ この新たな法案は「起業法」と呼ばれ、共和・民主両党からの支持を得ているものの、これまでも 2011 年以降、同様の法案成立を目指した 3 件の提案が審議時間切れとなり、議会通過に失敗している。

新たな起業法には、移民および中小企業の労働力ニーズに影響を与え得る以下の 3 つのポイントがある。

- **移民起業家ビザ制度の新設** - 新たなビザは、すでに H-1B ビザまたは F-1 ビザを保有している移民起業家が、家族以外で 2 人以上を雇用する新規事業を設立する場合に、特別に 3 年間のビザ延長を認めるものである。起業家が立ち上げる新規事業は、最低 10 万ドルの投資を募らなくてはならない。ビザ期間の 3 年間の延長によって、起業家は事業経営のためにさらに時間が与えられる。ビザ有効期間の終了時に、当該起業家は永住者資格を申請することができる。これらのビザの発給枠は全体で 7 万 5,000 件となる。
- **STEM 分野で学んだ移民の学生を対象とする移民ビザの新設** - この新たなビザは、米国の大学で科学、技術、工学、あるいは数学（STEM）の分野の上級学位を取得した移民に対して、永住者資格を与えるものである。要件となる学位は修士号または博士号に相当するものでなければならない。該当する移民は、学位取得後の 5 年間、継続して米国内で STEM 分野に従事する必要がある。その後、該当者は米国に帰化することができる。このビザの発給枠は全体で 5 万件である。

¹²⁸ ジェリー・モラン米国連邦議会上院議員 [Startup Act Introduced by Sens. Moran, Warner in 114th Congress](#), January 16, 2015.

- **特定国ビザ割当枠の廃止** - 特定国に対するビザ割当枠は廃止される。全体のビザ発給数は現状レベルを維持する。

3. 移民起業家に対して連邦政府が提供するリソース

移民起業家が米国で事業を設立する際に直面する難題を乗り越えるための支援として、2つの連邦政府機関がオンライン情報を提供している。こうしたリソースとしては、USCIS 客員起業家制度チームの「起業家への道」ウェブサイトや商務省の SelectUSA プログラムが挙げられる。これらのリソースはいずれも、移民起業家が、政府の事業規制の理解、地元市場の調査、および信用機会の獲得に関する政府支援プログラムを探す援助をすることを目的としている。

a. 「起業家への道」

米国移民局（USCIS）は新たに「起業家への道」と名付けたウェブサイトを開設した。¹²⁹このウェブサイトは、移民起業家を目指す者が起業家や中小企業に関連するビザ制度について学ぶことができるポータル・サイトである。

b. 客員起業家制度

「起業家への道」ウェブサイトは USCIS 客員起業家制度（EIR）チームによって開設された。¹³⁰ EIR チームは、オバマ大統領による新興企業設立促進のための全面的な取り組みである「スタートアップ・アメリカ」プログラムによって設置されたチームであり、移民起業家が直面する諸問題を解決することを目的として、民間部門の専門家と USCIS の移民の専門家で構成されている。EIR は、移民起業家のビザ申請手続きの簡略化に取り組んでいる。

また EIR では、定期的に米国内の大都市で「移民サミット」を開催しており、移民政策について広く経済界からのコメントを受け入れている。EIR の使命は、経済界と協力して、現行の移民法の制限内で新興企業の立ち上げを促進することである。

c. SelectUSA

SelectUSA は、米国商務省が米国への外資直接投資を誘致することを目的として実施しているプログラムである。¹³¹ SelectUSA は米国で事業を行うメリットを宣伝する役割を担っている。このプログラムでは、外国企業が米国に移転する際に利用できる補助金、融資プログラム、および税制上の優遇措置

¹²⁹ 米国国土安全保障省、米国移民局 [Entrepreneur Pathways](#).

¹³⁰ 米国国土安全保障省、米国移民局 [Entrepreneurs in Residence \(EIR\)](#).

¹³¹ 米国商務省 [About SelectUSA](#)

に関する連邦ならびに州による支援プログラムへのリンクをまとめたオンライン・リソース・ガイドを提供している。

SelectUSA のウェブサイトでは、民間部門のビジネス・ガイド、輸出入に関する情報、および知的所有権保護に関するアドバイスを得られるサイトへのリンクも提供している。また移転に関するアドバイスとして、外国の新興企業が米国の異なる地方の地域社会の分析を行って、立地選定のための調査ができるように、クリックして情報を得られる米国の地図を掲載している。

第Ⅴ部 中小企業を支援する大学または州・地方政府のプログラム

米国には、連邦政府以外の団体が運営する多くの中小企業支援プログラムがある。こうした非連邦組織としては、大学、州・地方政府、および非営利団体がある。

振興企業向けに訓練を提供している非連邦プログラムとして広く利用されているのは、インキュベーターとアクセラレーターの2種類である。インキュベーターは起業家を対象として、新規事業の立ち上げを支援する。一方、アクセラレーターは、すでに事業を行っている中小企業を対象に、その拡大を支援する。またアクセラレーターは、中小企業に対して資本投資を行い、その対価として株式を得る。インキュベーターとアクセラレーターは、営利目的の企業、地域社会に拠点を置く非営利団体、地方政府や大学など、さまざまな組織によって運営されている。

大学は、これとは異なる形で中小企業支援も行っている。公立私立を問わず多くの大学が、起業や経営スキルに関する学位プログラムやオンラインコースを提供している。また中小企業庁（SBA）と連携して、中小企業のためのリソースセンターを運営している。リソース提供を目的としたこうした連携には、SBAのSBDC、PTAC、VBOC、およびクラスター（これらの説明は上記第Ⅱ部および第Ⅲ部を参照のこと）などがある。

州および地方政府も、多くの機会を利用して中小企業に対する独自の支援を行っている。こうした支援では、特に地域レベルで移民起業家による事業設立を援助ことに重点が置かれる。移民への支援の具体例としては、語学および文化教育や全体的なビジネスの実務教育が挙げられる。

さらに、いくつかの非営利団体や官民連携パートナーシップが、中小企業に対して技術援助訓練を提供している。これらの団体は、多くの場合、経験の少ない中小企業オーナーに助言や指導を行う経験豊かなビジネスリーダーたちのネットワークを構築して活動している。

A. 大学のプログラム

公立および私立の大学は、さまざまな形で中小企業および起業家のためのプログラムを提供している。例えば、SBAとの共同技術支援、インキュベーターとアクセラレーター、起業に関するオンラインコースと学位プログラムなどである。

1. 技術支援および補助金を提供する SBA とのパートナーシップ

多くの大学が SBA と連携して、さまざまな中小企業向け技術支援プログラムにおけるリソース・パートナーとなっている。例えば、SBA の中小企業開発センターは、その多くが大学の構内に設置されている。¹³²また、調達技術援助センター（PTAC）、復員軍人ビジネス・アウトリーチ・センター（VBOC）、およびクラスター事業の事務所の多くも大学内に置かれている。さらに、SBA の中小企業技術移転（SBTT）補助金プログラムには、大学およびその研究者たちが直接参加している。

2. インキュベーターとアクセラレーター

インキュベーターとアクセラレーターは、新規企業のグループを共通の指導プログラムの下に集め、リソースの共有およびロジスティクスや融資の支援を提供する2つの異なるタイプの組織である。インキュベーターは、革新に焦点を当て、個人の起業家を集めたグループを対象に、それぞれが持つアイデアを実現する新規事業を立ち上げるための事業計画の策定や資本調達の支援を行う。これに対しアクセラレーターは、事業の規模に焦点を当てる。アクセラレーターが対象とするのは既存の中小企業のグループで、その成長の加速を図り、事業拡大に向けた支援を行う。いずれの組織にも、非営利あるいは営利の両方の形態がある。

大学を拠点としたインキュベーターやアクセラレーターはさまざまな形態を取っている。AcceleratorInfo.com の「アクセラレーターおよび大学の起業プログラムの総合リスト」¹³³には、大学を拠点とした 243 のプログラム（学位プログラムおよびインキュベーターとアクセラレーター）へのリンクが提供されている。インキュベーターとアクセラレーターは、公立および私立いずれの大学でも運営されている。

大学を拠点としたインキュベーターとアクセラレーターは、その地域社会に対して経済発展の可能性を提供することを目的としている。こうしたプログラムによって、起業家は、大学が提供するプログラムと密接に連携しながら事業を立ち上げるための援助を受ける。通常、大学側は、プログラムに参加する事業に対して出資者という立場をとらない。したがって通常は、参加者に対して補助金を供与することもない。

大学を拠点としたインキュベーターあるいはアクセラレーターへの参加者にとって大きなメリットとなるのは、大学が有する優れた人材や能力、実験設備、およびその他の物的インフラを利用できることである。また、助言や指導を得ることができるのもメリットである。多くの場合、大学は、ビジネスリーダーとしてすでに成功している卒業生に対して、インキュベーターやア

¹³² America's SBDCs, [Find Your Nearest Small Business Development Center](#)

¹³³ AcceleratorInfo.com, [List of All Accelerator and University-Based Entrepreneurship Programs in the U.S.](#)

アクセラレーターへの参加者に助言や指導を行うように積極的に働きかけている。

一般的に、大学を拠点としたインキュベーターとアクセラレーターのプログラムでは、参加者がその大学の学生か卒業生であることを義務付けている。ビジネススクールなどの特定の学校が大学での運営者となることもあり、その場合、参加者を、大学コミュニティといった広範囲ではなく、その特定の学校の学生および卒業生に限定することもある。

3. 起業に関するオンラインコースおよび学位プログラム

多くの大学では、起業に関心のある学生を対象とした教科指導も行っている。大学が拠点となった起業プログラムには、正規の学位プログラムまたは無料で一般に公開されているカリキュラム外のオンラインコースや公開講義がある。以下のリソースでは、米国の大学において受講可能な起業プログラムのリストが提供されている。

- セントルイス大学「起業あるいは中小企業に関する専攻を持つ大学リスト」¹³⁴ - 起業あるいは中小企業研究に関する学位プログラムを提供している米国内の 170 大学（および 54 の海外の大学）の名前を掲載している。
- AcceleratorInfo.com「米国のすべてのアクセラレーターおよび大学の起業プログラムのリスト」¹³⁵ - 大学を拠点とした 241 のプログラム（学位プログラムおよびインキュベーターとアクセラレーター）へのリンクを提供している。

以下の大学では、起業のスキルに関する無料のオンライン授業や講義を提供している。

- カーネギー・メロン大学¹³⁶ - 大学の TalkShoe コミュニティー・サービスを通じて「起業と事業計画」というコースを提供し、事業構想の構築、資金調達、マーケティング、販売、およびチーム作りに関する 16 回の講義を実施している。
- マサチューセッツ工科大学¹³⁷ - 同大学の OpenCourseWare (OCW) 無料プログラムを通じて 20 の起業コースを提供している。コース内容は、顧客関係、マーケティング、流通、価格設定戦略、事業計画の構築、および資金調達である。OCW プログラムでは、経済、会計、および経営に関する複数の無料補足コースも提供している。

¹³⁴ セントルイス大学 [List of Colleges with Majors in Entrepreneurship or Small Business](#).

¹³⁵ AcceleratorInfo.com, [List of All Accelerator and University-Based Entrepreneurship Programs in the U.S.](#).

¹³⁶ カーネギー・メロン大学 [Course Materials, Entrepreneurship and Business Planning](#).

¹³⁷ マサチューセッツ工科大学 [Entrepreneurship Courses](#).

- **スタンフォード大学** - 同大学の起業リーダーによるレクチャー・シリーズで、「2世代の起業家精神」というオンライン講義を提供している。¹³⁸講義内容は、企業の使命とベンチャー基金である。またスタンフォードでは、著名なスタートアップ・インキュベーターであるIdealabの創始者ビル・グロス氏による「企業の失敗を招く2つの原因」というオンライン講義も提供している。¹³⁹グロス氏の講義は、資金調達とチーム管理の重要性に関する内容である。
- **カリフォルニア大学アーバイン校** - 同大学の起業家フォーラムで、「徹底した市場評価」¹⁴⁰および「簡潔で効果的な会社説明（The Elevator Pitch）」¹⁴¹という2つのオンライン講義を提供している。1番目の講義の内容は顧客開拓方法、そして2番目はマーケティングについてである。

B. 移民起業家を支援する州および地方政府のプログラム

いくつかの州および市では、移民住民の起業家精神を促進するために独自の地域プログラムを設けている。こうしたプログラムは、地方経済の成長に果たす移民起業家の重要性の認識に基づいたものであり、提供される支援サービスの種類は、語学クラス、事業許可申請の支援、および個別ビジネス指導などである。

こうしたプログラムを有する市の例 - オハイオ州デイトン¹⁴²、ミシガン州デトロイト¹⁴³、イリノイ州シカゴ¹⁴⁴、コネティカット州ハートフォード¹⁴⁵、ケンタッキー州ルイビル¹⁴⁶、テネシー州ナッシュビル¹⁴⁷、ニューヨーク州ニューヨーク・シティ¹⁴⁸、ペンシルバニア州ピッツバーグ¹⁴⁹、ワシントン州スポケーン¹⁵⁰、ミネソタ州セントポール¹⁵¹、およびアリゾナ州ツーソン¹⁵²。

¹³⁸ スタンフォード大学 [Two Generations of Entrepreneurship](#).

¹³⁹ スタンフォード大学 [Two Reasons Companies Can Fail](#).

¹⁴⁰ カリフォルニア大学アーバイン校 [Conducting a Thorough Market Assessment](#).

¹⁴¹ カリフォルニア大学アーバイン校 [The Elevator Pitch](#).

¹⁴² Welcome Dayton, [Workshop focuses on supporting immigrant entrepreneurs in Dayton](#), April 7, 2014.

¹⁴³ Crain's Detroit Business, [ACCESS launches program to help immigrant entrepreneurs](#), April 14, 2013.

¹⁴⁴ Accion Chicago, [Chicago "Office of New Americans" Will Provide Support to Immigrant Entrepreneurs](#), September 16, 2011.

¹⁴⁵ WNPR, [Hartford Boosts Immigrant Entrepreneurs](#), October 11, 2013.

¹⁴⁶ Greater Louisville Inc., [Assistance for Immigrant Entrepreneurs is on the RISE](#), March 12, 2014.

¹⁴⁷ The Tennessean, [Immigrant entrepreneurs boost 'main streets' in Nashville](#), January 14, 2015.

¹⁴⁸ ニューヨーク市中小企業サービス [Deputy Mayor Glen, The Department of Small Business Services, and Citi Announce the Immigrant Business Initiative, to Help Immigrant-Owned Businesses Start, Operate and Grow \(PDF\)](#), May 16, 2014.

¹⁴⁹ Imagine Pittsburgh, [Pittsburgh Immigrant Entrepreneurs Program](#).

¹⁵⁰ スポケーン市 [Equipping immigrant entrepreneurs in the YARD](#), September 18, 2014.

¹⁵¹ Neighborhood Development Center, [Plan It! An Entrepreneur's Guide to Success](#).

¹⁵² Arizona Public Media, [Tucson Launches New Web Portal of Resources for Immigrants](#), August 15, 2013.

移民起業家プログラムを有する州の例 - インディアナ州¹⁵³、アイオワ州¹⁵⁴、ミシガン州¹⁵⁵、ミズーリ州¹⁵⁶、ニュージャージー州¹⁵⁷、ニューヨーク州¹⁵⁸、およびオハイオ州¹⁵⁹。

C. 非営利組織による技術援助および起業家のためのプログラム

多くの全国的な非営利団体や中小企業指導者の民間ネットワークが、起業家や新興中小企業のための技術援助および訓練プログラムを提供している。以下に、そうした組織のうち代表的なものを挙げる。

- **米国中小企業・起業協会 (USASBE)**¹⁶⁰ -- USASBE は、個々の団体から成る職業団体で中小企業を援助するものとしては最大の組織である。メンバーは 1,000 を超え、大学、非営利団体、営利事業、公共事業主体などが加盟している。USASBE の主な目標は、起業教育、起業調査、起業アウトリーチ、および公共政策支援を提供することである。
- **スタートアップ・アメリカ・パートナーシップ**¹⁶¹ -- スタートアップ・アメリカ・パートナーシップも、中小企業を援助する非営利組織および営利事業の全米ネットワークである。ホワイトハウスは 2011 年にこのプログラムの導入を援助したが、政府がプログラムを財政的に援助したり監督したりすることはない。このネットワークにはいくつかの地域ネットワークがあり、それぞれ独立して、各地域で成長の可能性の高い新規事業にメンタリングと支援を提供している。新規事業は、その規模と年間収入に基づき、新興企業、強化段階の企業、スピードアップ段階の企業の 3 種に分類される。スタートアップ・アメリカの非営利スポンサーには、カウフマン財団とケース財団、法人スポンサーには、アメリカン航空、アメリカン・エクスプレス、OPEN、デル、インテュイット、NYSE ユーロネクスト、マイクロソフトの各社がある。
- **カウフマン財団**¹⁶² -- カウフマン財団は、企業と青少年教育を支援するための補助金を提供する。また、年次米国中小企業友好度調査など中小企業に関する調査を援助している。¹⁶³ 同財団は、Entreworld¹⁶⁴ とい

¹⁵³ Inside Indiana Business, [Program Targets Immigrant Entrepreneurs](#), August 30, 2012.

¹⁵⁴ アイオワ国際センター [Immigrant Entrepreneurs Summit](#).

¹⁵⁵ アソシエイテッド・プレス [Michigan program launched to help immigrant entrepreneurs](#), April 14, 2013.

¹⁵⁶ セントルイス・モザイク・プロジェクト [Missouri: Immigrant Entrepreneurs, Innovation, and Welcoming Initiatives in the Show Me State](#), October 3, 2013.

¹⁵⁷ NJ.com, [Second annual New Jersey Immigrant Entrepreneur Awards set for Dec. 9 in Madison](#), November 26, 2014.

¹⁵⁸ ニューヨーク州 [Governor Cuomo Launches Immigrant Entrepreneurship Training Series](#), April 8, 2014.

¹⁵⁹ The International Entrepreneurs Ohio, [About TiE Ohio](#)

¹⁶⁰ [United States Association for Small Business and Entrepreneurship \(USASBE\)](#).

¹⁶¹ [Startup America Partnership](#).

¹⁶² [Kauffman Foundation](#)

¹⁶³ Thumbtack, [U.S. Small Business Friendliness Survey](#), 2014

¹⁶⁴ [Entreworld](#)

うオンライン・ポータルで、中小企業オーナーのための資料や記事も提供している。

- **エドワード・ロー財団¹⁶⁵** -- エドワード・ロー財団は、同財団が「第2段階企業」と呼ぶ中小企業を支援する。第2段階企業とは、立ち上げの段階を過ぎているが、まだ失敗の危険を脱するほど成熟していない企業である。同財団は、こうした企業に、市場動向や競合の情報、ソーシャル・ネットワーキングなどのマーケティング戦略開発、サーチエンジンにおける検索最適化などのサポートを提供している。
- **起業連盟 (EntreLeague)¹⁶⁶** -- EntreLeague は、経験の浅い起業家が、育成を援助してくれる「コーチ」を探すための仲介制度である。起業スキルを個別に評価した上で仲介を行う。
- **農村地域起業センター¹⁶⁷** -- 農村地域起業センターは、農村地域の特徴を維持するために農村地域における起業に資金を提供する目的で寄付を募る慈善組織である。センターは、地域社会の各組織と直接協力して、地域の起業家を援助する。農村地域起業センターは、カウフマン財団からの補助金で開設された。
- **シロリ・インスティテュート¹⁶⁸** -- シロリ・インスティテュートは、農村地域起業センターと同様の組織で、新事業が地域社会で成功するよう、その地域社会をサポートする。シロリ・インスティテュートは、起業家に1対1の支援を提供している。
- **全米ビジネス・インキュベーション協会 (NBIA)¹⁶⁹** -- NBIA は、インキュベーター管理者のための職業団体である。NBIA の使命は、新しいインキュベーターの設立を援助し、インキュベーターが起業の支援に成功できるようにすることである。
- **エンジェル・リソース協会 (ARI)¹⁷⁰** -- ARI は、中小企業に資本を提供しようとするエンジェル投資家のための訓練を提供する慈善団体である。
- **米国中小企業連合 (ASBC)¹⁷¹** -- ASBC は、政府機関および民間のベンダーと協力して、政府契約のプロセスを当事者全員にとってより良好なものとする 것을 目指している。中小企業は、ASBC に、政府契約に関する訓練および技術援助を求めることができる。
- **レメルソン財団¹⁷²** -- レメルソン財団は、発明を基盤とする事業に関心のある若い学生のための教育プログラムを支援する補助金を提供する。同財団は、各地の大学と提携して、全国的なインキュベーターを運営し、学生発明家を探して彼らの起業を支援する。このインキュベーターは、発明家（起業家）に、メンタリング、工学研究所へのアクセス、マーケティングなどのサービスを提供している。

¹⁶⁵ [Edward Lowe Foundation](#)

¹⁶⁶ [Entrepreneurial League System](#)

¹⁶⁷ [Center for Rural Entrepreneurship](#)

¹⁶⁸ [Siroli Institute](#)

¹⁶⁹ [National Business Incubation Association \(NBIA\)](#)

¹⁷⁰ [Angel Resource Institute \(ARI\)](#)

¹⁷¹ [The American Small Business Coalition \(The ASBC\)](#)

¹⁷² [Lemelson Foundation](#)

- **全米マイノリティ・サプライヤー育成評議会（NMSDC）**¹⁷³ -- NMSDC は、事業規模にかかわらずマイノリティの所有する企業に訓練と支援を提供する。1,750 社から成る企業ネットワークを運営し、1 万 2,000 を超えるビジネス・クライアントにメンターシップを提供している。NMSDC は、全米に 24 の地域評議会を有する。
- **全米女性経営者協会（NAWBO）**¹⁷⁴ -- NMSDC と同様の組織で、事業規模にかかわらず女性の所有する企業を対象とする。NAWBO 企業育成機関という、特に女性所有の新興中小企業を対象とするプログラムを運営している。

¹⁷³ [National Minority Supplier Development Council \(NMSDC\)](#)

¹⁷⁴ [National Association of Women Business Owners \(NAWBO\)](#)

2015 年 3 月作成

作成者 日本貿易振興機構（ジェトロ）
ニューヨーク事務所

＜問い合わせ先＞
〒107-6006 東京都港区赤坂 1-12-32
Tel. 03-3582-5545
（海外調査部 北米課）