

④ものづくり・商業・サービス経営力向上支援事業

それでは、お時間になりましたので、4コマ目「ものづくり・商業・サービス経営力向上支援事業」のセッションに移りたいと思います。

それでは、まず中企庁技術・経営革新課より事業の概要をご説明させていただきます。

時間が押してしまして、済みません、説明時間は5分でよろしくお願いたします。

○師田技術・経営革新課長　それでは、中小企業庁の技術・経営革新課長をしております師田でございます。よろしくお願いたします。パワーポイントのスライドにのっつてご説明をさせていただきます。

まずスライドページの2番でございます。「1. ものづくり・事業・サービス補助金の概要」でございます。本事業は中小企業の革新的なサービス開発・試作品開発並びに生産プロセスの改善を行うというための設備投資を支援するという事で、中小企業の生産性向上を図るプロジェクトでございます。平成24年から実施をしております、26年度までは基金事業として、更に行革の見直しを受けまして、27年度以降は下の事業スキームにありますように国から公募によりまして事業実施団体を選定し、その事業実施団体、全国中小企業団体中央会が受けておりますけれども、ここから中小企業、個別の企業に対しまして補助の形で、1/2ないしは2/3の費用を支援するというものでございます。予算額は下に書いてございますが、平成24年以降、大体1000億円に近い金額をいただきながら進めてございまして、延べ5万件を超える設備投資等を支援してまいっているというものでございます。

続きまして、おめくりいただきまして3ページ目、「2. 施策の背景」でございます。

図1をご覧くださいますと、中小企業の経常利益はリーマンショック以降非常に伸びておりますけれども、図2をご覧くださいますと生産性につきまして、この生産性というのは1人当たりの付加価値額ですけれども、これは大企業が改善傾向にある中で、中小企業はこの紫のところにありますように足踏みをしているという状況にございます。中小企業は人手不足というのが今後とも顕著になっていく中で、生産性を改善していかないと付加価値は伸びていかないという状況にございます。一方で図3をごらんいただきますと、中小企業の中でも生産性の高い企業は設備投資に積極的に取り組んでいるということで、資本装備率なり設備投資額が高いものは非常に生産性が高いということで、設備投資を応援することが大事だろうというふうに考えているものでございます。

おめくりいただきまして4ページ目、3. ですけれども、ロジックモデルでございます。インプット及びアクティビティ、アウトプットとしましては、予算を投入し約5万件を支援してございますけれども、中期のアウトカムとしまして、事業終了後5年以内に支援事業の成果物が市場取引となったという件数を50%という目標を立ててございます。更には、今度は企業全体としての付加価値額を年率3%、5年間で15%伸びるという目標を立ててございまして、その結果、中小企業全体の目標である黒字企業を140万社に増やすという目的に貢献したいと考えているものでございます。

5ページ目、スライド番号の5番ですけれども、4. で短期的なアウトカムでございます。補助事業の終了した後のアンケートですけれども、直後に実施をした調査でも給与支給総額を半数の企業が増やしたというような回答がございました。更には、今後3年間でも約8割以上が給与支給総額、売上高、取引先数を増加させるという見込みがあるというふうに回答してございます。更には右側ですけれども、補助事業を実施した企業ではいわゆるものづくり補助金の成果以外にも従業員のモチベーションが上がったり、信用が上がったりといった、こういう間接的な効果もあるという声もございます。

6ページ目、4. ですけれども、この目標としまして、事業終了後5年以内に事業化を達成した事業者が50%以上という目標を設定してございますけれども、例えばこの事業終了後3年目のところをごらんいただきますと、9600件のうち事業化段階、これは製品が完成したという事業者が約60%、事業化を達成した、これは製品が1つ以上売れたということを定義してございますが、この事業者が約40%を超えているということで、目標に向かって順調に進んでいるということかというふうに認識してございます。

おめくりいただきまして7ページ目、4. の定量的な評価でございますけれども、今度はこの対象事業者の補助事業を実施する前後の売上高及び付加価値額の比較をしてございます。売上高につきましては64%の企業が増えておりまして、更には売上高全体で見ましても12%、1兆3000億円の増加がされているところでございます。付加価値額につきましても4000億円、12%伸びてきているということで、これも目標に沿って順調に推移しているというふうに考えてございます。

最後に8ページ目、波及効果でございます。これは27年度の補正事業で実施した企業の売上高を産業連関表を用いて波及効果を計算いたしました。これをみても2000億円の経済効果を得られているというような評価もございます。

以上、投入した予算より上回る効果も得ているということで、一定程度の目標を達成し

てきているのではないかというふうに考えているところでございます。

最後のページは個別の事例ですので、説明を省略させていただきます。以上であります。

○渡邊審議官　ありがとうございます。

それでは、本事業の論点をご紹介します。本事業については、まず論点①「事業効果があったのか」、②「データや現場意見を活用する仕組み」、③「事業の改善のポイント」、以上3つの論点を中心にご議論いただければと思います。

それでは、委員の皆様、ご意見を

よろしく願いいたします。大屋委員、お願いします。

○大屋委員　済みません、ロジックモデルを4ページで紹介いただきまして、事業終了後5年以内の事業化率がアウトカムであるけれども、これは5年目にはかるのではなくてちゃんと継続的にみておりますということで、適切な進行の管理をさせていただいているというふうに思いました。ただ、対象の設備投資なのですけれども、2ページのほうで「革新的サービス開発・試作品開発・生産プロセスの改善等」ということとお書きいただいております。このうち、革新的サービス開発と試作品開発については市場がきちんとあるかどうかもちっとわからない、作ってみて売れるかどうかであるというやや投機的なというか、実験的な側面が否みがたいところであって、当たれば儲けだよねみたいのところも若干あるわけですけれども、生産プロセスの改善については、要するに既存製品があって、市場があって、しかしより効率的にとか、効果的にとか、フレキシブルにとか、いろいろな形でよりよい生産体制を作りたいということだと思えます。ということは、それは事業化はされるだろう、作ったものは売れるだろうということが高率に見込める類型だと思うのですね。そうすると、それらを合わせて50%という指標がいいものかどうかというところに若干の疑義がありまして、この2つの側面ですね、革新的な、あるいは実験的な側面と改善的な側面でどのぐらいの割合を占めているのか、どのぐらいのウェートになっているのかということについてデータ等をおもちでしたらお答えいただきたいのですが。

○師田技術・経営革新課長　スライド番号、参考資料の18ページをごらんいただきたいと思うのですが、ちょっと先のほうになります。12.で、これはアンケートで平成26年度の補正事業に応募しましたが、採択された補助事業者に対しましてどういう目的でこの補助事業に応募したのかというのをアンケートをとってございます。これによりますと、生産プロセスの改善に取り組みたいという目的が44.1%、製品開発関連、これは既存製品の改良であるとか、更には高付加価値化といったところが47.9%ということにして、

そういう意味では大体半々ぐらいになっているかと思います。今、大屋委員からご指摘がございましたとおり、確かに製品開発のほうは新しい市場にチャレンジするのでよりハードルが高い。生産プロセスにつきましては、比較的既存の製品と同じものができれば市場に入りやすいという面はあろうかと思しますので、ここの目的に対するご指摘については、ご検討ということについては、確かにそれは検討をとしたいと思いますけれども、一方で余り目標を低くしすぎると、例えば高くして、じゃあ5割ではなくて7割にしようとかにすると、むしろ簡単なものだけを作りたいというメッセージにとられるのも我々としては余り望ましくないという面もございまして、そういう意味で目標の設定の仕方につきましては若干ご議論があるのかなと考えているところでございます。

○大屋委員 その点については間違いないことだと思います。やはり国立大学の話をしてもよくないのですけれども、成果主義で、論文を出せというとなかなか簡単な課題に挑むやつが増えるということはよくわかっております。ただ、それに対する対策としては、例えば我々が挑む科学研究費補助金というタイプのものでいいますと、割と固いタイプの基盤研究と呼ばれるものと、これはもう挑戦なんだよね、挑戦的萌芽研究とかいうものを区別して、後者についてはもう半分博打でもいいよと、まあ博打とってはいけないのですけれども、ちょっとハードルの高いところに挑むというのを支援しようではないかというのを明確にしているようなケースもございまして、そういう手法も考慮に入れていただければなというふうに思います。

私からは以上です。

○渡邊審議官 ありがとうございます。

ほかにご意見、よろしく申し上げます。梶川委員、お願いします。

○梶川委員 7ページに付加価値の増加額についてお書きになられているのですが、この欄外の注に構成要素も書かれているのですけれども、これは要素ごとの付加価値額の内訳というのはそちらでおとりになられていますでしょうか。

○師田技術・経営革新課長 ちょっと字が小さくて恐縮ですけれども、注の7のところ小さく書かせていただいております。まず付加価値額の定義としましては、営業利益+人件費+減価償却費、この3つの要素を足してございまして、概ね人件費は約7割、それから営業利益と減価償却費はそれぞれ1割強程度というぐらいの数値でございました。

○梶川委員 それは補助事業の前と後でどんな感じかという。

○師田技術・経営革新課長 そういう意味では、大体全体の付加価値額の人件費が7割

で利益と減価償却費が15%ぐらい。今、それぞれがどれだけ伸びたという数字まで手元になくて恐縮でございますが、それぐらいのものが伸びているというような形でございました。

○梶川委員　わかりました。現在手元にないというか、統計的にはまだ正確にはないということでございますか。

○師田技術・経営革新課長　数字自身はございますので、もう少し分析をしてみたいと思っております。

○梶川委員　わかりました。

○渡邊審議官　上山委員、お願いします。

○上山委員　多分事前勉強会でも、あるいは前回のレビューでもお話ししていると思うのですが、5年以内に事業化されるということで置かれているのですが、これはお話を聞いていても、必ずしもそんなに革新的なものの開発ではないので、これはもう少し期間を短くしてスピードアップを図ったほうがいいのではないかと思うのですが、その点はいかがでしょう。これは前回のときも同じ話、前回というのは前回のレビューのときですが、同じ話を多分していると思うのですが、いかがでしょうか。

○師田技術・経営革新課長　これはおっしゃるとおり、我々としてなるべく早く事業化をしてもらって経済の活性化をしていただくというのが目的で考えるべきだというのはご指摘のとおりだと思います。それと一方で、先ほどの繰り返しになりますけれども、余り目標が簡単になりすぎるとチャレンジをする人たちを応援しているというメッセージとしてとりづらいうという面もありまして、我々は5年以内、50%というところで設定をしているというところでございますので、それらの是非についてはいろいろとご意見があるのかなと思っております。

○上山委員　済みません、目標が簡単になりすぎるとするのは、例えば3年とかぐらいの中で事業化されるようなものだとそれは易しすぎると、そういうようなご趣旨ですか。

○師田技術・経営革新課長　正に目標を達成することができるような申請がいっぱい来ることを期待しているわけではないものですから、むしろやはり革新的にチャレンジする中小企業の方々であって、なおかつ付加価値額なり利益を伸ばしていくということを我々は期待しておりますので、そういう意味でのチャレンジを応援するという意味で目標を高めに設定させていただいているというものでございます。

○上山委員　　ちょっとこの事業の位置づけというか、性格付けというのがややわかりにくいところがあって、革新的、この間もお話を聞いて、たしか地域で1番ぐらいだったら革新的というような、まあ地域というのはどの程度をとらえて「地域」というのかもよくわからないのですけれども、そうすると、かつ1件当たりの金額が1000万とか1500万とかそんな感じですよ。とすると、そもそもそんなに超革新的なものには一般的にはなり得ないだろうと思うのですけれども、そういったことを前提にしても5年も必要になってきますか。逆にいうと、これというのはスピードが上がらないと利益にも当然跳ね返ってこないということだと思えるので、事業化されるまでは収益は生まないという話だと思いますので、そのところはより早く、もちろん開発するものによっても違ってくるとは思うのですけれども、もう少し早くしてもいいのかなという、ちなみに5年というのは何で5年なのですか。

○師田技術・経営革新課長　　5年がなぜかというところについては確かに、当時予算を立てたときに決めたものではあるのですけれども、実際にこの6ページ目の4.をごらんいただきますと、先ほど申し上げましたように事業終了後3年目で今44%であったり、事業終了後1年目で35%、2年目のところ、この25年度補正の案件はちょっと事業化が早くて50%を達成してきている。この実績をみながらやはり必要に応じて目標の立て方は見直すということは検討しないといけないかなというふうには考えてございます。

○上山委員　　この6ページの事業化段階にあるというのは、2段目の事業化達成事業者数というのが実際に物が売れたのが……。

○師田技術・経営革新課長　　済みません、中段の事業化段階にあるというのは、製品なりサービスが完成をして、これは注の2にございますけれども、製品の販売に関する宣伝を行うなどこれから売るぞというような段階のものをここに書いてございまして、注3のところ実際に売れたものということでございます。今回の本事業の目標としておりますのは、この下段の1つでも売れたものを目標としておりますので、下の段の44%ないしは52.8%、35.1%というところが目標に該当する数字ということになります。

○上山委員　　2段目と3段目というのは基本的に数字が近くなるべきような気がするのですけれども、これは実際に宣伝まで行っているけれども、売れるまでにそれなりに時間がかかるということなんでしょうか、この10何%も差があるというのは。

○師田技術・経営革新課長　　おっしゃるとおり、これもアンケートの結果ではございますので、更にそこは深く分析をしてみたいと思いますけれども、声としましては、例えば

やはり製品ができて実際に販路を作って売り先を見つけてというようにしていくにはそれなりに時間がかかるという声もございますので、そういう意味で差ができていないのかなというふうに考えてございます。

○上山委員　わかりました。何でもかんでもむやみに早くしろというつもりはないのですけれども、ここら辺、統計をみながら、場合によっては将来的にこの事業化達成時期というのを早くするというのも検討していただければと思います。

○師田技術・経営革新課長　はい。

○渡邊審議官　ここで委員の皆様にはコメントシートへの記載を始めていただければと思います。12時35分を目安に完了いただければと思います。

では、引き続いて、木村委員、お願いします。

○木村委員　今の目標値とかあるいは期間についてはいろいろな考え方があると思いますが、私はこの辺は柔軟にといいますか、恐らくほかの補助事業でも出てくる話ですので、余りむやみに変えないで、できるだけ製品化とか事業化を急ぎたいというのはむしろ民間事業者は当然の欲求としておもちだと思いますので、補助的な指標として短期の期間をもってくるとかそれはあり得ると思うのですが、余りむやみにいじらないほうがいいのかなという感じで思っておりますので、5年とか50%というのはそれほど不自然な数字ではないというふうに私自身は思っております。

それとの関係で申しますと、先ほど来、問題になっていた水準の話で13ページの追加資料なのですが、この大まかな見取り図でいうと、本事業というのは2段目の事業ということで、超先端のものではなくて、中ぐらいのものということですよ。その右端のところ「成功事例を元に成果を普及」するなどというふうに書かれていると、普通のイメージとしては横並びで、ほかをまねすればいいのだというような感じに受け止められる可能性があると思いますので、この辺はもう少し工夫していただいたほうがいいのではないのかなというのが私の感想でございます。

質問としては少し戻って、正にフォローアップして5年間、きちんと補助事業の成果が得られたかどうかを見極めるというプロセスは必要だと思うのですが、そういう観点から、ちょっと細かいところで恐縮なのですが、8ページの青枠の一番下の注、「回答数」というところで4641社ということで、これが27年度の補助事業の採択者の60%、つまり40%は回答していないというふうにみえるのですが、これでいいのかどうか。つまり、きちんと回答を求めるべきですよ。この程度の回答率で果たして5年間のフォローアップ

ができていいのか不安を感ずるのですが、いかがでしょうか。

○師田技術・経営革新課長　　実はちょっと複雑で恐縮なのですが、調査の統計は2種類やっております、1つ目はこの6ページ、7ページ目に書いてあります事業化状況報告書というものでして、これは年度末にその終了した数字をその年の4月から6月の間に出示してもら。こちらについては正に補助事業義務者の義務として厳しく要求してございますので、これにつきましては非常に回答率が高くなってございます。実際に事業終了後3年の9666件ありますけれども、ほとんどこれに近い回答が上がってきているとご認識いただければと思います。逆にこれを回答していないと、例えば翌年以降のものづくり補助金に応募してもその採択資格を失うとか、こういうようなことをしながら回答させているものでございます。

一方で、実はこのものづくり補助金成果評価調査報告というのは、これはちょっと正確に書いていなかったのが恐縮ですけれども、これはむしろもう少し簡便にいろいろなアンケートをとっているものでございます。これは例えば、どれぐらいザクッと売上があったかどうかとか、先ほどのスライドの5ページ目などもアンケートなのですけれども、むしろちゃんと出すべきところは金額に限って、他方、余り事業者の負荷が高くなってもしようがないので絞って調査をし、それからアンケートのところにつきましては、割と幾つか広く求めていまして、こちらのほうはいわゆるシンクタンクに委託をして実施をしている関係上ちょっと回答率が低いということかと思えます。ただ、いずれにしましても、そういうことでなるべくいろいろな観点から成果を集めようとして取り組んでいるものでございます。

○木村委員　　アンケートとはいっても国費を使っているわけですから、それなりの回答義務があるという形にさせていただくべきだと私は思いますけれども、事情はわかりました。

もう一つちょっと細かいことなのですが、7ページ、先ほど来問題になっている付加価値とか売上高の関係ですけれども、この補助事業と抱き合わせで固定資産税の減免がなされるということで、ゼロというかなり例外的な措置も認められるということであれば、その辺の数字を考慮した売上高とか付加価値の算定をするべきではないかと思うのですが、その辺はいかがですか。

○師田技術・経営革新課長　　固定資産税ゼロの措置は今年度の採択分からになりますので、そういう意味ではまだこの事業には載ってございません。むしろこれも今ちょうど自治体で条例の議会での審議なりがなされているところですので、これもこの成果をみな

がらまた考えていくべきものなのではないかなというふうに考えてございます。

○渡邊審議官　よろしいですか。

ほかにご意見、ございますでしょうか。茶野委員、お願いします。

○茶野委員　ご説明ありがとうございました。非常に基本的なところで恐縮なのですが、この事業のタイトルが「ものづくり・商業・サービス」となっていますけれども、割と指標の話がどちらかというともものづくりに対応しているようなイメージを、ちょっと素人なもので受けたのですけれども、これはやはり商業とかサービスについても今の指標ということで適正なのでしょうか。あるいは余り商業・サービスというのは、ただ初めに革新的サービス開発というところであると、そこはサービスとか商業とかいうのが含まれるのかなとは思っているのですけれども、それはどういうふうに評価をされるのでしょうか。

○師田技術・経営革新課長　実はこの事業は、平成24年度はものづくりだけで始まっておりましてものでいわゆるものづくり補助金、「もの補助」という言葉が割と広まったという面がございまして、25年度以降から革新的サービスを追加してございます。例えば直近、28年度補正予算で採択したもので見ますと革新的サービスが大体3割ございます。残りがものづくり技術ということになってございますので、そういう意味では確かにものづくりに寄っている面はあろうかと思っておりますけれども、いずれにしてもサービスなり商業のところも対象にしているということでこのタイトルをとらせていただいているということでございます。

○茶野委員　そうしますと、指標は例えば事業化したとかというようなところが、ちょっとサービスであるともうちょっと違う書き方になるのかなという気がしたのですけれども、そこら辺はいかがですか。

○師田技術・経営革新課長　そこら辺も正にいろいろデータを分析しながら考えていくべきところだと思っておりますけれども、そういう意味では、これも繰り返しになりますけれども、一応なるべく革新的なものにチャレンジしていただきたいということでこの目標を設定してずっとこれを掲げてきているというのが現状でございます。

○茶野委員　もしかしたら今後、追々そういうことも、革新的サービスというのがどうということかと見極めながらも指標が設定されると、そういう理解でしょうか。

○師田技術・経営革新課長　正にちょうど今、漸く事業終了後3年目のデータまでとれてきているところでございますし、多分この4～6月期でもう1期分が出てくるということですので、そのデータの蓄積と併せてまたその目標なども考えていくということなのか

など考えてございます。

○茶野委員 わかりました。

○渡邊審議官 上山委員、次に梶川委員。

○上山委員 済みません、ちょっと素朴な疑問なのですけれども、この予算は常に補正なのですか。これ、当初予算ではなくて補正予算にする理由というのは何かしらあるのですか。

○師田技術・経営革新課長 この補助金はいわゆる経済対策の事業としてずっと実施してきているものでございます。ですので、毎年、毎年そのときの対策の必要があって設備投資が必要であるということで実施をしてきておりますので、補正予算で実施してきているということになってございます。実際に12ページ目のところに書いてございますけれども、この補助金、そのとき、そのときの政策課題に沿ってメニューを作ってきてございますので、例えば24年度、25年度というのはいわゆる競争力強化であったり、それから地方の活性化であったり、最近は生産性の向上ということでございますけれども、政策的な要請を踏まえましてそういうメニューなども見直しながら実施してきているというものでございます。

○上山委員 ただ毎年出されているわけですね。

○師田技術・経営革新課長 結果的にそうですね。

○上山委員 別にメニューを適宜、改良・改善されるのはいいと思うのですけれども、毎年出されているのだったら当初から入れられればいいのになというふうに素朴に思うのですけれども、何かしら理由があるのですかね。

○新居会計課長 毎年の予算編成で夏に予算要求するものと、必要に応じて政府全体の方針に従って出すものと、両にらみで一番効果的なやり方でやっています。中小企業の実産性向上というのは当初予算においても補正予算においても求められるものであります。確かに継続的にデータをとり、それを展開していくにはあらかじめ見通せる事業のほうがいいのですけれども、そもそも国の予算制度は単年度主義ですので、今、基金というのはほとんど認められないですし、従ってこの中で当初、補正、全体を見据えながら、単年度予算の制度的な限界の中で効果的にやっていくということです。

○上山委員 はい。

○渡邊審議官 では梶川委員、よろしくお願ひします。

○梶川委員 先ほどの委員のお話と重複するのでございますけれども、ものづくりとい

う製造業の分野から今3割ぐらいは違われてきているということだったと思うのですけれども、基本的にやはりここで財務指標を使われる場合、やはり少し業種業態で指標というのは一律になってしまいますので、そろそろ分析していただいて財務指標はお使いになられたほうがいいと思います。こういうはっきりした目標というのは大事なのですけれども、その率の妥当性もそうですし、やはり小売・サービス業と製造業では、これは「利益率」と書かれていますが、何利益率だかちょっとわからないのですけれども、明らかに意味合いが違ってきますので、その辺、少しよくご検討いただいて、適する形で考えていただければと、これはコメントに近いこととございます。

○師田技術・経営革新課長　そうですね。データは集まってきていますので、また更なる分析に取り組んでまいりたいと思います。

○渡邊審議官　ほかにごございますでしょうか。木村委員、お願いします。

○木村委員　先ほど7ページの話に戻ったので、私、固定資産税の話を持ち出したことに関連して1つの意見として申し上げておきますけれども、今、梶川先生ご指摘のように財務諸表を使ってこういった数字を出していくという事情もありますでしょうし、またほかの補助事業との関係もあるでしょうから、固定資産の減免分を入れるというのはなかなか難しいことだとは思いますが、こういった表の形で今後数字を変え、算定基準を変えるというのはなかなか難しいとは思いますが、その一方で正に法改正の趣旨からしても、固定資産の減免と一体になった正に設備投資の補助ということになりますので、この辺は実質的な数字を何らかの形で参考数値としてでもいいですから、盛り込んでいただく方向でぜひご検討いただきたいという意見だけ申し上げておきたいと思えます。

○師田技術・経営革新課長　ご指摘のとおり、正に今公募をして審査をしております29年度補正の事業につきましては、今回の固定資産税減免の措置と相まって実施がされていくこととございますので、そういう意味ではちょっと先になりますけれども、この事業が終わった暁には何らかそういうものができないかというのは考えさせていただきたいというふうに思えます。

○渡邊審議官　そのほか意見、よろしく申し上げます。もしあれでしたら、水戸委員、何か質問でもご意見でもございますか。

○水戸委員　私、実家が下町の中小企業でものづくりをしているので実感をもって聞いているのですけれども、コメントというのですか、どちらかという薄く広くやっていたというふうな受け止めましたけれども、これだけではないのでしょうかけれども、

ちょっと足りないかなというふうに、もちろんこの金額でも大変貴重な浄財だとは受け止めているとは思っているものの、実感として事業者様からすると焼け石に水になっていないかなというのをちょっと思いますけれども、その辺の実感というのは何かおありでしょうか。

○師田技術・経営革新課長　　そういう意味では、2ページ目のところに申請件数と採択件数を書いてございまして、これは倍率が書いていなくて恐縮ですけれども、大体2倍ぐらい、3倍から2倍ぐらいというような倍率でございまして、これからどんどんふえてくるようだと予算を増額もしなければいけないしということかと思っております。ただ、これは最後は財政当局との調整によって決まってくる面もございまして、我々としてはなるべく広くご活用いただきたいと思いつつも、こういうような数字になっているというのが実態的なところではございます。

11ページ目のところに倍率が書いてございましたね、申し訳ありません。もしよろしければご参照いただければと思います。27年度だけは3.35倍で高かったのですが、それ以外は大体2.2倍から2.5倍というぐらいの数字で推移してきているところでございます。

○渡邊審議官　　よろしいですか。

○水戸委員　　はい。

○渡邊審議官　　上山委員。

○上山委員　　7ページのところの売上高の総計の増加分なのですが、補助事業前の売上高と補助事業後の売上高、これは実際に補助を受けた事業による売上高の増というものは直接にはあるのですか、数字としては。

○師田技術・経営革新課長　　ここに書いております数字はこの会社全体の売上高になります。

○上山委員　　ですよね。

○師田技術・経営革新課長　　なかなか中小企業では厳密にこの補助事業による売上高の増加を計算するのは難しいということで、そういう意味では全体の売上高をここではとってございます。

○上山委員　　恐らく、何というのですかね、生産プロセスの改善とかだと難しいのだと思うのですが、新製品の開発だと割と容易に把握できるのではないかと思うのですが、そちらのほうも把握はされていらっしゃるのでしょうか。

○師田技術・経営革新課長　　基本的には、できる場合はとるようにはしてございますけれども、何分マクロの数字を計算しようとするとならぬものは全部揃わないものですから、今回は全体

の数字を掲げさせていただいております。一方で、やはり最終的な目標はもちろん物が売れることなのですから、この補助事業で認知度だったり信用力が上がって企業全体の売上なり利益がふえて、黒字中小企業を増やしていくという目的に近づくためにも、全体の数字で評価するというのも1つなのだろうかなと考えてございます。

○上山委員 別に全体の数字を評価するのが悪いと申し上げているつもりもないですし、それは間接的に認知度とかが上がって波及効果が出てくるということはあるとは思いますが、それは簡便にこの事業の効果を測定しようと思ったら、新しい製品の開発であればまずその売上高、あるいは利益というものの、あるいは生産プロセスの改善ということであればそれによってどれだけ、例えば人件費が減らせたとか費用が、コスト削減ができた、そういったものはやはり把握するように努めたほうがいいのではないかなとは思っています。ややこれだけだといろいろなものが入っているのでミスリーディングな部分というのは出てくると思うので、直接的な効果も多分一定程度は把握できると思うので、こちらは今後は把握して検証されるように努めていただければと思います。

○師田技術・経営革新課長 はい。

○渡邊審議官 ほかにご意見、よろしくお願ひいたします。梶川委員、よろしくお願ひいたします。

○梶川委員 ほかにご意見もなく時間もまだあるようなので、直接この事業ということではないのかもしれないのですが、この3ページあたりにそれぞれ企業規模別の労働生産性の推移というのが書かれているのですが、今回は個別に補助したものに3%ずつ付加価値を上げたいというようなこともあるのですが、これはかなり大規模に日本の中小企業の生産性というテーマで検討されているとすると、この1人当たり549万とか558万とか、正にこれこそ政府としてどんな水準にされたいのだろうかとか、ちょっと詮方ないことをいってはいるのですが、何かでもそういう大局的なお話というのは大前提にあるほうがいいかなというように気もちよつしたり、またそれは業態別にどんなものなのかとか、やはり差異が出てしまう分析的な内容ですね。特にサービス業などはやはり価格転嫁ができていないのではないかなどというのは前々から言われているのですが、ただこれは学者の先生もそうですが、やはりこういうところでデータベースがいろいろな意味で蓄積をおできる話なので、その分析の仮説ターゲットによっては何ゆえ売上に転嫁できないかというようなことも、また原因ルート構図が変わってきて、その商品の競争性がないとか、ないしは経営者マインドがなかなか高まらないとか、売上至上主義的な

運営にならざるを得ないとか、逆にいうとそれは固定費がある程度どうしても動かせないというようなことなのですが、ただ大分市場環境とか労働市場の環境がこれだけ変わってきて、低生産性でいる理由は、もう少し産業構造が合理的に動けば、何かこの国にとってもいいポリシーが出てくるのではないかななどというのはちょっと余分な話なのですが、ちょっとマクロ的に申しすぎてちょっとお時間をとらせてしまったのですけれども、ほぼコメントに近いのですけれども、ぜひ期待している分がございまして、よろしくお願ひしたいということです。

○師田技術・経営革新課長　　今、大変大きなお話をいただいたと思っております、もちろんこのものづくり補助金だけで生産性ができるわけではなくて、おっしゃった取引環境であるとかあとは IT 導入であるとか、様々な形で中小企業庁としては施策を取り組んでいるつもりでございます。ここでそれを細かくご説明するということではございませんけれども、そのうちの設備投資のパートを応援するという形でこれをやらせていただいているということですので、もちろんその他につきましてもしっかり取り組んでまいりたいと考えてございます。

○渡邊審議官　　そのほかご意見、いかがでしょうか。これまの、かなりいろいろ委員の方から意見をいただきましたので、そういったものを踏まえてということでも何かございましたら、大屋委員とかいかがでございますか。

○大屋委員　　この事業についてはやはり目標が極めて大きなところに本来はあるものなので、それが事業として細かく分割できているかというところには多少の、もっと改善の余地といえはそういうものがあるとは思いますが、ほかの事業と比べるとやはり経年的な変化もよくとられているし、一定の限界があるというご指摘はほかの先生方から出ておりますけれども、もう一つは補正ベースではあるのだけれども、やはり毎年着実にやっておられて、多分中小企業さんのほうでも来年もまたあるだろうという信頼感のある事業だというふうに思うのですね。これは結構重要なことで、もちろん先ほど会計課長から話もありましたけれども、単年度主義で憲法の建前がありますから、本当はなかなか難しいことなのですけれども、スポットで1年とか2年とかやるというとやはり駆け込み応募になってしまって、大変熟度の低いものが出てくるという傾向は否めないのだと思うのです。やはり我々の分野でいう科学研究費補助金が基盤的な研究支援として定評があるし、機能もしているのは、毎年やります、この規模でやります、こういう種目でやりますというコミットメントがはっきりしているからだと思うので、そういう形でいうと、もちろん補正

予算の性格上、中身についていろいろとご工夫をしながら進めておられるということはよくわかるのですけれども、こういう形で信頼感のある安定した事業が行われることの重要性というのはやはり特に中小企業さんにとっては機能しているのではないかなということを感じながら思っておりました。

以上です。

○渡邊審議官 ありがとうございます。何かコメント。

○師田技術・経営革新課長 ありがとうございます。

○渡邊審議官 それでは、時間になりましたので、取りまとめに移らせていただきたいと思います。

それでは、梶川委員、よろしく願いいたします。

○梶川委員 それでは、評価結果及び取りまとめコメント（案）につきましてご報告をさせていただきます。

評価の結果につきましては現状どおりが1名、事業内容の一部改善が5名でございます。以上の結果をもちまして、本セッションの評価結果は「事業内容の一部改善」としたいと思っております。

それぞれの論点につきまして各委員の先生方からご意見をいただきました。同趣旨のご意見が複数あるものを中心に当方で集約させていただきまして、以下、これから述べる点につきまして改善策の検討を行うこととし、取りまとめたいと思っております。

論点①「効果的事業なのか」ということで、1番、革新的サービス開発、試作品の開発、生産プロセスの改善等、支援対象によって効果の出方が異なるため、支援対象に分けてアウトカム等を設定すべきである。2番目、アウトカムの支援事業の50%を市場取引の対象とすることについては、支援対象の革新的な開発等の定義により目標の困難さが決まるため、どのようなものを革新的とするかの定義を踏まえ、目標値、達成時期等について再検討すべきである。続きまして、付加価値向上率3%の目標について、中小企業等経営強化法に基づく認定を受けた事業者と同水準になっているが、当該補助金の支給を受けた事業者についてはより高い目標を設定すべき。続きまして、設備投資をすれば付加価値は向上することになるため、国が関与する以上、付加価値額だけでなく、当該事業により生産性が向上したのか、他の事業者に展開したのかという指標で評価すること。続きまして、設定した目標を実現するため、本事業以外、すなわち他の中小企業向け補助金などの予算や制度、他の機関とどのように連携するのか再検討すべき。成果指標の設定がものづくり中

心の指標になっていることから、商業・サービスについての指標についても分析を進め、適切な指標設定を検討すべき。

続きまして、論点②として「データや現場意見を活用する仕組み」という論点に関しましては、景気変動等バックグラウンドの影響を排除した事業の真の効果を把握するため、支援を受けた主体だけでなく、支援を受けなかった主体のデータも取得し、比較検証できる体制を整備すべき。続きまして、データに基づいた適切な評価を行うため、効率的な仕組みでデータを取得し、分析する体制を構築すべきということでございます。

続きまして論点③「事業の改善のポイント」、1番目、データを用いた効果検証と事業者による利便性の確保を両立させるべく、電子申請の100%の統一的な活用及び基礎的な企業情報についても一元化されたデータベースを活用することなどにより、事業所ごとに管理された効率的なデータ収集体制を構築すべき。続きまして、当該事業で得られる多数の企業データ、約1万事業者を中小企業庁等において幅広く共有し、関連するその他の事業の検証や中小企業の状況に応じて最適な政策を提供するための仕組みを検討すべきというところでございます。その他はございませんでした。

以上、評価結果及び論点ごとの取りまとめ（案）について述べさせていただきましたが、先生方からご意見はございませんでしょうか。よろしいですか。

それでは、特段追加のご意見もないということでございますので、今述べた案を取りまとめコメントとして整理させていただきます。ご協力、どうもありがとうございました。先生方もありがとうございます。

○渡邊審議官　どうもありがとうございました。

では、この事業をもちまして本日ご議論いただく4テーマは終了いたしました。引き続き来週、6月15日にエネルギー特別会計の4テーマについてご議論いただく予定になっております。

本日は長時間にわたりご議論いただきまして、どうもありがとうございました。

以上