

○佐々木会計課長

それでは、定刻になりましたので、ただいまから令和3年度経済産業省行政事業レビュー公開プロセスを開催いたします。

本日は、6名の有識者の先生方に御参加をいただいております。大変恐縮でございますけれども、時間の都合もございますので、お1人お1人の御紹介は名簿の配付をもって代えさせていただきますと思います。

それでは、以降の議事進行は梶川委員長にお願いしたいと思います。委員長よろしくお願ひ申し上げます。

○梶川委員長

梶川でございます。よろしくお願いいたします。

本日は、岡下内閣府大臣政務官、佐藤経済産業大臣政務官に御出席いただいております。また、後ほど最後のテーマでは、河野行政改革担当大臣にも御出席いただきます。

開催に先立ちまして、佐藤政務官より一言御挨拶をお願いします。よろしくお願いいたします。

○佐藤経済産業大臣政務官

経済産業大臣政務官の佐藤でございます。

委員長の梶川先生、そしてまた外部有識者の先生、大変お忙しい中、御出席を賜りましてありがとうございます。心より感謝を申し上げます。

行政事業レビューでありますけれども、事業の目標を明らかにして、その達成状況を見ながらPDC Aサイクルを回していくというものであります。効果的、また効率的な事業を実施する上で大変重要な役割を果たしておりますので、先生方におかれてはしっかりと見ていただきたいと思います。

新型コロナウイルス感染症の状況に鑑みまして、今年度はオンラインを併用しての開催になります。行政事業レビューを通じて事業の改善、そして見直しにつなげてまいりたいと思います。

本日、取上げる事業でございますが、大変世の中の関心も高い事業でございます。Go To イベント事業、そしてGo To 商店街事業、ポスト5Gの情報通信システム基盤強化研究開発事業、そして感染症対策の関連事業であります。

いずれも大変重要な事業でありまして、質の高い行政を実現するべくぜひ忌憚のない御意見、また活発な御議論をお願いをしたいと思います。

今日は内閣府から岡下政務官、そしてまた河野大臣も途中参加をされるということでございます。ぜひとも皆さん、忌憚のない、またしっかりとした議論をよろしくをお願いいたします。ありがとうございます。

○梶川委員長

ありがとうございました。

佐藤政務官は公務の御都合でここで御退出となります。ありがとうございました。

次に、事務局より本日の会議の実施方法について御説明をお願いいたします。

○佐々木会計課長

本年度の公開プロセスでございますけれども、本日3テーマ、それから、週明け31日月曜日にも3テーマ、合計で6テーマを対象に実施をいたします。

本日は、先ほど佐藤政務官からもございましたけれども、3テーマ、1つ目がこれから行いますけれども、Go To イベント事業、Go To 商店街事業でございます。2つ目、ポスト5G情報通信システム基盤強化研究開発事業、3つ目、感染症対策関連事業の3テーマについて議論をいたします。

進め方でございますけれども、担当部局からの説明を大体8分程度、そのあと委員の先生方からの御質疑を経まして、それぞれ先生方にコメントシートを記載をいただきまして、それを事務局のほうで整理をしつつ、委員長にとりまとめを行っていただくという段取りで、全体を1テーマごとに約1時間程度で進めてまいりたいと考えてございます。

なお、先生方に御記載いただくコメントシートでございますけれども、今日、この会議室に御出席をいただいております委員の先生方については、目の前のパソコンを御利用いただいで記入をいただければと思います。また、オンラインで御参加いただいでいる先生方につきましては、事前に送付をさせていただいておりますWebキャスを利用して記入をいただければと考えております。何か不具合とか、これはどうするんだみたいなことがござい

ましたら、いつでも事務局にサインを送っていただければと思います。

それから、議論とコメントシートの記載を少し同時並行的に行うということで、議論の途中からでも先生方におかれましては、コメントシートへの記入を開始をしていただいて、記入が終わりましたら、確認ボタンをクリックしていただければと思います。そうしますと記載いただいたコメントを確認する画面が出てまいりまして、確認した上で提出ボタンをクリックしていただければ、事務方のほうに提出が完了するというところでございます。後ろに控えております職員がサポートいたしますので、御不明がある場合にはお声がけをいただければと思います。

また、本日の議論の様子は、インターネットを通じたライブ中継も行っておりますので、あらかじめ御承知おきいただければと思います。

以上でございます。

○梶川委員長

ありがとうございました。

それでは、最初のセッションを始めたいと思います。まず事業担当課より事業の内容の御説明をお願いします。説明時間は8分程度でお願いいたします。

○岩城商務・サービスグループ審議官（商務・サービス担当）

それでは、まず最初に Go To イベント事業のほうから説明させていただきます。お手元の資料をごらんいただければと思います。

Go To イベント事業は、新型コロナウイルス感染症の影響によりまして、イベントの開催が困難となったイベント主催者として、参加者に対しまして、新しい生活様式を取り入れたイベント、新たなイベントの在り方、これに対する認識や関心を促しまして、社会に普及・定着させるということを目的とした政策でございます。

これまでのところ、関係者の御努力によりまして、観客間でのクラスターの発生等の事例は少なく、感染拡大防止と、それから社会活動の両立に向けた流れが生まれてきていると思っておりますけれども、これをより確実なものとするために、本事業では、感染拡大防止と文化芸術やスポーツに関するイベントの需要喚起の両立を図る制度設計を行いまして、イベント主催者と参加者双方に対しまして着実な感染防止策を行うことを求めています。

また、産業振興の観点から、感染拡大防止策を徹底した上での従来型のイベントの振興、

また、これに加えて、オンライン等を活用した新しい取組にチャレンジするイベントの振興等、これを行うことで、コロナで大変な多大な影響を受けている日本経済の活性化を促すという目的でございます。

次のページをごらんいただきたいと思います。

Go To イベント事業のスキームでございます。これは対象となるイベントのチケットを購入する際に、チケット価格の2割相当分を割引をした価格での購入ということになります。この支援上限額は2000円ということに設定しているということでございます。

次のページをごらんいただきたいと思います。

イベント主催者・参加者への感染症の拡大防止策でございます。本事業におきましては、主催者と参加者の双方に対しまして感染拡大防止策を参加要件として課しております。

左のほうをごらんいただきたいと思います。まずイベントの主催者に対しましてでございますけれども、関係します業種別のガイドライン、これの遵守はもとより、下に書いてございますような参加者の連絡先の把握でございますとか、接触確認アプリの利用促進、あるいは検温等の体温チェック、マスクの着用の100%の担保、あるいは十分な換気の徹底、あるいは最後でございますけれども、クラスターの発生等に備えた速やかな連絡体制の構築、こういったものも求めておりまして、まさにやっていただいたことをわかりやすく参加者へ提示をして、また公表もしてもらうということをお願いしております。

右のほうを見ていただきますと、イベント参加者に対しましても、チケットの購入時におきまして、以下の同意をしていただくことにしております。

まずイベント参加者は主催者への連絡先の登録をしていただくということ。それから、ここに書いておりますようなCOCOA等の積極的な利用に加えて、マスクの着用の徹底、あるいは大声やラップ等の鳴り物の利用の抑制といったものでございます。

また、もし自身が感染された場合には、保健所等、あるいはイベント主催者に速やかに連絡をとるということをまさにチケット購入時に同意をしていただいているということでございます。

次のページをごらんいただきたいと思います。

今イベントの主催者と参加者双方をお願いをしておりますけれども、これに加えて、事務局にも感染拡大防止に向けた取組をお願いをしてやっていただいております。イベント受付時には感染拡大防止に向けた取組の周知徹底、あるいは対策についての事前確認をやっていただいておりますし、開催時におきましては、事務局による現地確認も実施してお

ります。また、情報共有、連絡体制の構築、これに加えて、事業期間を通じまして、感染防止のための様々な工夫がされている取組が出てきておりますので、こういったものについての発信でありますとか共有、こういったものも進めておるということでございます。

次ごらんいただきたいと思います。

これは参考として対象となるイベントの範囲ということで示させていただいておりますけれども、まさに新型コロナウイルス感染症の影響を受けました文化芸術やスポーツに関する行事でありまして、国内で不特定かつ多数を対象にして有償で消費者に提供されているものということを基本としております。また、オンライン等の新しい形のイベントも対象にしております。

御案内のことかもしれませんが、本事業につきましては、昨年10月末に開始をしたということでございますけれども、コロナ感染症の感染状況を踏まえまして、12月の下旬以降、オンラインイベントを除きまして、フィジカルなイベントに関しましては、現在事業を停止中ということでございます。

では次1枚またおめくりいただきたいと思います。

ロジックモデルを提示させていただいております。まずインプットといたしましては、今回の令和2年度の補正予算でいただいております1198億。

それから、アクティビティといたしましては、今申し上げましたようなイベントチケット価格の2割の割引というもの、それから、アウトプットといたしましては、感染拡大防止策を徹底した上での従来型のイベント、それから、オンライン等を活用した新しい取組に対するチャレンジ、これに対するイベントの需要喚起ということで、指標として執行額の917億ということ掲げさせていただいております。

また、アウトカムといたしまして、イベント関連産業の活動をコロナ以前と同水準に戻すということで掲げております。

そしてインパクトということで、まさに今のコロナで影響を受けている日本経済の活性化に資するべく新たなイベントのあり方への認識や関心を促して社会に普及、定着させるということをインパクトとしてあげさせていただいているところでございます。

簡単でございますが、以上でございます。

○梶川委員長

ではそのまま続いて次のページ、商店街事業のほうでございます。

○村上中小企業庁経営支援部長

一言口頭で補足しますと、Go To 4 兄弟の中でもこの事業はやや異質でございます。対象が消費者ではなく事業者でございます。直接的な消費喚起は目的としておりません。したがって、このGo To 商店街の力点も、商店街でイベントをやって何人集まるかという事業ではなくて、実はもうコロナの前から始まっていた商店街は商店街で地元の人々の絆を忘れ、一体地元の人々が自分に何を期待しているのかついつい忘れてたまま自分の店の将来を嘆き、住民のほうは住民のほうで地元の商店街に対する愛着をどんどんなくしている。この関係性を、ちょっと言葉を選ばずに言えば、コロナをチャンスにしてどうやってもう一度地元と商店街の絆と愛着のつながりを取り戻すか。Go To 商店街事業はしょせん一過性でございますので、この一過性のチャンスを変化のきっかけにするために何ができるかという視点から取り組んでいる事業でございます。

次のページのところにGo To 商店街事業イメージとして9つのボックスを並べていただきました。これは事業者の皆さんにビデオ等でもさんざん繰り返しお伝えさせていただいた、まず準備段階で、あなたたちがもう一度地域のよさとか、地域の生活様式とか、地域のハブにあなたがなっているか、まず調べてください。その上でそれを受けて何を伝えたいのかということをよく考えた上で、コロナ対策に留意をしつつ、伝えるためのいろいろな活動をしてください。最終的にはそれが次につながっていかないと意味がないので、それを次はどう残すかということも議論してください。繰り返し申し上げまして、個々の説明は避けまでするので、ちらちらとこんな例を言ったのかということをごらんいただければと思いますけれども、最終的には、右端のCのボックスにあるとおり、例えば共同事業化で個店ごとに嘆くのをやめろとか、これを機会にメディアをきちんとつくりあげろとか、実は需要の分散、平準化というのは非常に重要なテーマでございます。一過性でイベントに集まるのではなくて、むしろたらたらとでもいいから、客の切れない商店街をこの際上手につくるとか、お客さんの少ない時間帯に高齢者に来ていただくようにお客さんを誘導するであるとか、そういったようなことがいろいろ仕掛けられるチャンスなので、市民の株主化なんて余計なことまで書いていますけれども、そういったようなことに積極的に取り組んでほしいということをお願いをしている事業でございます。

次のページでございます。

事業の対象、概要ということですが、このページで簡単に予算的なこと、事業の対象を

申し上げますと、日本には So-called 商店街と呼ばれている団体は、恐らくしもは1万から1万2000あります。恐らくしもはと申し上げているのは、法人化されて根っこがあるのは2000でございます。そこから先の1万弱は、あるような、ないようなわからない幽霊任意団体も含めてということになりますので、実態上の活動があるものということですので1万2000フルにあるわけではございませんが、逆に言うと法人化されている2000はアクティブ、その残りについても何割かアクティブな人たちがいるでしょうという想定でございます。今回、予算額といたしましては、1次補正(※)で大ざっぱに51億、最初に出したときは定額補助でございます。まだ未執行でございますが、3次補正では30億をいただきましたが、大体数百件やって様子が見えましたので、財務省とも相談して3次補正のほうは補助率2分の1ということでやらせていただいております。

合計81億のうち1次補正(※)の半分分ぐらいの執行が終わっているという感じでございますが、件数で申し上げますと、1次補正分(※)の51億の予算のうち、全額まだ採択してないのですが、532件を採択をいたしまして、250件が実施済み、残りは一部実施したり、オンラインだけ実施したり、キャンセル料を払ってギブアップをしてやめたりといったような状況になっていきますけれども、3次補正の30億のほうは補助率2分の1入れますので、大体1000事業者採択できるのではないかと。一旦採択されても一部中止に追い込まれた方には再チャレンジのチャンスも1次補正(※)、3次補正で認めることにしていますので、結論からいえば、大体1500前後ぐらいの商店街に対して、それぐらいアクティブな商店街のうち、大体こういうことを積極的にやってみたいという方に8割方手が届く規模になるのではないかとということで、1次補正(※)のときは300万円定額、3次補正ではそれが半額助成のスキームになっていくというような事業の展開を考えてございます。

1ページとばしまして例を見ていただきます。株式会社みらいもりやま他2者(滋賀県守山市)とございます。この事業の場合どんなことをやりましたかという、これは全国から相当問い合わせが出ましたのは、主な取組内容、赤字の3行目、「はじめてのおつかい」でございます。どこかのテレビ番組のパクリのような内容でございますが、これはやったといううわさを聞きつけて、うちの商店街もぜひやりたいからやり方を教えてくれ、セキュリティ対策をどうするのだ、感染症対策をどうしたんだ、こっそり写真を撮りたい親御さんはどこから撮らせたのだ等々いろいろ話題を呼びました。ほかにもオープンテラスであるとか、触れ合う機会の提供であるとか、動画撮影であるとか、1つ1つはそう目新しいということでもございませんですけれども、私どもこれを評価しておりますのは、やはり地元の人が商

(※) 実際の発言は「2次補正」でしたが、事実関係を踏まえ上記のとおり修正しました。

店街のことを全く頭に思っただけでなかったのを、これを機会に思い出した。恐らく「はじめてのおつかい」をやられたお母様方は、恐らく「はじめのおつかい」をしたお店のことは一生覚えていてと思います。

そういったような絆をふやす機会があるということに気づいていただくという意味ではいい機会になったのではないかと思います。右側の本事業の目標と結果を見ていただいても、一応数字を見ても、来街者数については8%、売上高についても平均で5%増えてございます。裏側の次のページを見ていただきます。

山形県新庄市の例でございますけれども、中身の説明は割愛させていただいて、目標と結果のところでございますが、平日歩行者数は60%アップ、売上では30%アップ、あこはイベントに伴うのではなくて、これに伴う通常店舗の売上でございますけれども、ということでございます。これは直後だろうということ、つい直近がどれくらい効果が持続しているか。やったあと数カ月後どうだということも確認をいたしました。若干減ってはいますが、おむねこの30%アップであるとか、60%アップであるとかはそんなに大きくは下落しない水準で維持をしているというような状況だそうでございます。

最後のスライドでございます。

ラインで書いてございますが、1点私どもも若干反省しております課題がございます。アウトカムのところ、正直最初にGo To 商店街を要求して始めるときは、どういったような形になるのか、ちょっと私どもも自信がなかった。実は指標の設定のところ、各それぞれの商店街にお任せをアウトカムであるにもかかわらずしたという状況になってございます。結果としては、御紹介したような売上ベースであるとか、経済政策的にいうと、本質的にはむしろ来街者数とか、売上高というよりも、地域の商店街の生産性とか利益率が上がっているかどうかというところが最終的に見るべきアウトカムではないかと思っております。それが、それも事業の実施直後に出るかどうかというところが微妙な点だということと、やはり地元の皆さんとの絆を重視しているという意味では、地元の皆さんからの満足度であるとか、商店街との絆に対する思いがわかるようなアンケート指標をとってそれを指標化するとか、そういったようなことをあえてこちら側から積極的に決めるべきではなかったかと反省をしておりますけれども、現状はそここのアウトカムの設定については、商店街の設定した指標ということで、お任せをした上で、それぞれの商店街が設定する効果指標を達成した割合ということで書いています。今このところ事業執行途中で、このR3目標の50%は達成するペースで進んでおりますけれども、もうちょっとアウトカムの

指標ということでは考えるべきことがあったのではないかとということを反省しつつ、きょうはいろいろとアドバイスをいただければと思っている次第でございます。

以上です。

○梶川委員長

御説明ありがとうございました。

それでは、本事業の論点の御説明を申し上げます。

本事業に関しましては、1、効果的な事業実施の方法であるのか。2、支援の在り方を再度検討すべきではないか。3番目、成果指標を十分に検討すべきではないかという3つの論点を中心に御議論いただきたいと思います。

それでは、どなたからでも結構です。御説明者に対する質問も含め、御意見、コメント、御質問よろしく申し上げます。

それでは水戸先生。

○水戸委員

御説明ありがとうございました。

皆さんからも質問をいただきたいので順番にやりたいと思います。1つ目を私のほうから。Go To イベントのほうなんですけれども、私が聞きもらしたかもしれませんが、最後にスポーツに限らずオンライン以外は今停止されているという御説明でしたか。ちょっとそこを具体的に教えてもらいたい。

○岩城商務・サービスグループ審議官（商務・サービス担当）

フィジカルなイベント、それから、オンラインのイベントございますけれども、ちょうど昨年の末にやはり感染症の拡大に伴いまして、12月末からこの事業の執行は停止をしております。それが停止の延長が続いておりまして、今のところフィジカルにつきましては停止中ということでございます。オンラインは引き続きやっております。

○水戸委員

ありがとうございました。

再開の可能性は当然あるということですね。

○岩城商務・サービスグループ審議官（商務・サービス担当）

ええ、一応そう考えておりました、再開につきましては、感染状況を踏まえまして、政府全体として考えていく、決定していくということになろうかと思っております。

○水戸委員

わかりました。

それとの関連で、再開が先だということであると、ちょっと気が早いかもしれませんが、実施されるという想定で質問をこれだけさせていただきます。

スポーツに関しては大小いろんなイベントがありますし、リーグスポーツやシーズンスポーツのように、年間を通して安定的に試合を開催することで成り立っているものから個別の大会、あるいは単発の試合、いろんなパターンがあると思うのです。私が思うところ、もちろん小さいところを無視しろという意味ではなくて、効果的な資金投与という意味からすると、リーグスポーツやシーズンスポーツのように、年間を通じて一定の入場者数を確保することで成り立っている事業、それはプロ野球とかJリーグのJ1とかというトップリーグだけではなくて、J2、J3やバスケットやラグビーといった実業団も入っているようなところも含めての話なんですけれども、そういうところを対象とすることを厚くしていくことが効果的なのではないかという気はしてしまして、感染対策の普及ということにも意味がありますし、実際プロ野球とJリーグは話し合っただけで無観客試合から、入場制限から、どうしたら感染対策できるかと話し合っただけでいい対応をされていると思うんですけれども、スポーツ界全般にとってもそういうことを考えてほしいなと思うという個人的な意見があります。

そういうことについて何かお考えなりありますでしょうか。

○岩城商務・サービスグループ審議官（商務・サービス担当）

今御指摘のとおり、さまざまなイベントに我々も使っていただきたいと思っておりますし、特に小さい小規模事業者の方にもぜひ使っていただきたいと思っております。そのために私どもいろいろそういう小規模な事業者の方々にも使っていただけるような手続の簡略化でございますとか、あるいは登録の手続がございますので、なかなかそういったものに手が回らない、難しいとおっしゃる方には、コンシェルジュ的なサービスもやっております。

我々も今後はぜひ再開に向けまして、こういったこともやっておりますので、ぜひ使ってくださいということをやはり周知を図っていきたいと思っております。

○水戸委員

ありがとうございました。

○梶川委員長

よろしいですか。

○柏木委員

御説明ありがとうございました。

2点ほど質問させていただきます。

Go To イベントのほうですけれども、イベント主催者・参加者の感染症拡大防止策の中で、①のイベント開催前に交通機関・飲食店等の分散利用を促進実施とございますが、これはなかなか難しいなと思うのですけれども、具体的にはどういうふうに促進しようという取組をなさっているのかというのを教えてくださいというのが1点目です。

2点目なんですけれども、Go To 事業のねらいのところ、②のオンライン等を活用した新しい取組にチャレンジするイベントの振興等ということで、コロナになったのは大変残念なことなんですけれども、これを機会ととらまえて、イベントの新しいやり方というのを模索するにはいい機会かなと思っております、今回のこの事業にそこが目的として入っているのはよろしいかなと思っておりますが、具体的に何か新しいいい取組が出てきましたかというのが2点目の質問で、せっかくそういうのがつくれたとしたら、新たな形として継続されたほうが良いと思うので、そのあたりについてはどういうふうにお考えなのかなということです。2点です。よろしくお願いします。

○説明者（俣野） 御質問ありがとうございます。

まず1点目の分散して来る、また帰る、その手の取組でございますけれども、まずチケット購入時に、消費者のほうにそういったものを、いわゆる分散で来てください。帰るときも分散して帰ってくださいというようなことをまずチェックいただく、要請いただく、確認いただくということをやっております。

また、具体的には、例えばスポーツによって、ジャンルによってやや異なりはするのです

けれども、いわゆるここから先に帰ってくださいですか、順番に帰りましょうとか、帰るときも順番に来てくださいみたいな形でいわゆる時間をずらすというふうなことをやられていたり、例えば音楽、エンターテインメントですと、アーティストの方自体が、チケットを買ってくれたファン向けに、むしろこういうふうに分散して来てください、体温を計ってから来てくださいということで、ある種ファンの方向けに特別にVTRをつくってメッセージを届けたりというような取組を確認しております。

2つ目の新しいイベントの在り方ということでございます。本事業の目的の1つでございますけれども、例えば様々な取組として、普段見ることのできない水族館の裏側の紹介をするようなオンラインのイベントみたいなこととか、いわゆるフィジカルに来たものでは必ずしも見れないような楽屋の裏側をうまくコンテンツ化したりとか、様々な取組が出てきております。私どもGo To イベントのホームページで、例えばこのような形で新しいタイプのイベントの在り方が出てきているというのを幅広く周知しながら、あくまで私たち事業者様の支援といえは需要を喚起するということですが、ある意味、取り組まれる方のきっかけ、ヒントになるような取組というのはやってきているというところでございます。

○梶川委員長

ありがとうございます。よろしいですか。

それでは、Webで参加されている先生方から御質問、コメント等ございましたら、まず佐藤委員よろしくお願いたします。

○佐藤委員

まず現状を伺いたいのですが、今まさにイベント系もみんな企画が止まっているわけですが、今後、いただいた資料では執行の見込みというのがあるのですが、ただ、このまま緊急事態宣言が延長されればしばらくさらに執行されない期間が延びることになる。それから、逆にワクチンが普及してコロナが収束に向かえば、むしろこういう事業は要らなくなるわけなので、どこかの段階で、これだけの予算を組んではいただきますけれども、事業は行われなままになるケースという可能性というのはないのでしょうか。緊急事態宣言が延びたって事業は行えないし、逆に早く収束したら、それはそれで事業としての役割は終えていることになるので、このあたりはどういうコンティンジェンシープランというか、それが出ているのかな、あるのかどうかということ。

なぜこれを聞くかという、委託料だけは変わりなく出ているわけなので、契約はないけれども委託料だけは出ていくというので、これは本末転倒でありますので、このあたりはまず現状どうなっているのかなということを伺いたいのですけれども、それはイベント系もそうですし、商店街事業もそうなんですけれども。

○岩城商務・サービスグループ審議官（商務・サービス担当）

お答えいたします。

まずイベントのほうでございますけれども、今、フィジカルは確かに止まっておりますけれども、オンラインは続けているということでございます。そして感染がワクチン等の普及によりまして収まってきて、イベント等も始まるということで、需要は戻ってくると思えますけれども、必ずしもでは以前と同様か、同様に戻るかどうかというのは、これは一定程度の方々には、まだなかなか行けないと感じられる方も多いかと思っております。そういったものを含めまして、需要喚起を図っていくというのはやはり必要かなと思っております。

それから、もう1点目の停止しているうちの委託費ということでございます。これは今はオンラインも進めておりますので、一定程度の組織、体制は、登録でございますとか、現地の確認でございますとか、そういったものもございまして、必要だと思っておりますけれども、体制につきましては、大幅に今見直して、定期的にも見直しております。それでももちろん委託費は積んでおりますけれども、これはまさに実際に使った額であとで精算することになりますので、今の時期の体制はどれが一番適切かというのをしっかり見直しながら今やっている最中でございます。

○村上中小企業庁経営支援部長

商店街のほうでございますが、そのときの世論の理解が得られることが前程ではありますけれども、ゆるぎなくやるつもりでございます。

理由は2つございまして、1つは先ほども御紹介申し上げたとおり、実は直接の目的が集客事業ではございません。コロナで厳しい状況に追い込まれた商店街の皆さんに地元の絆を取り戻すということも含めた自分の立ち位置に気づいていただく大変いい機会で、それを積極的に活かしていただくためにもぜひやりたいということでございます。原理現状でもオンラインのイベントだけでもいいからやらせてくれという方には、実際今でもオンラインのイベントの部分だけはやっていただいておりますが、この状況につきましては、感

染症対策の要、不要にかかわらず、事業としての意義は変わらないと思っていますので、その他いろいろな事情が許す段階になりましたら再開したい。

細かいところで言いますと、実際には採択をした上で宣言が出たゆえに事業をサスペンドしてもらっている方々もいらっしゃいますし、採択をしたけれども、それがちょうど宣言前後だったものですから、事業には着手しないでくださいとって止めているものもございます。そういった方々のお取扱いという意味でも、そう簡単にやめられませんという事務的な事情も併せてでございますけれども、世論の理解が得られれば、そのときの状況を見て予定どおり執行したいというのは我々の意向でございます。

○梶川委員長

ありがとうございます。

○佐藤委員

そう簡単にやめられないのが困ったところで、こういう事業の。というのは、もともとはコロナで落ち込んだ売上とかを支えるというのが主な目的なので、逆に先ほどコロナが終わっても需要は戻らないかもしれないというときに、ここに2つの意味があって、1つはコロナが終わったのだけれども風評被害的な理由でなかなか戻らない。それはある意味、補助金を出すというのは1つのきっかけとしてはあり得る選択肢だと思うのです。Go To トラベルなんかそのたぐいではないかと思うことがあるのですけれども、ただ構造的に需要構造は変わることもあるわけなんです。ポストコロナ、前と後では違うと思います。例えばこれからオンラインによるイベントが多分増えていって、集客を使ったイベントというのはもしかしたらこれからだんだん減っていくかもしれない、こういう構造が変わっていくであろうというときに、果たしてコロナ前に戻していいのかというのが1つ出てくるとは思うのです。

あと商店街も、もし本音が商店街の構造改革、つまりコロナをきっかけにして商店街の絆を取り戻すということであれば、問われるのはイベントでなくて、商店街の構造改革ではないですかという気がして、確かに「はじめてのおつかい」とか、ああいうイベントは心がほっこりするものはあるのですが、単発ですね。あれを毎日やるわけではないですね。集客は毎日続けなければいけないときに、継続性のある、つまり集客であれ、売上であれ、イベントは単発なんで、継続的な売上と継続的な集客につながるようなやり方でないといけない。

ただ多分事業の中に入っていたと思いますし、新商品の開発もそうだし、SNSを通じた発信もそうだし、そういったものは確かに継続性は持つけれど、何かそういうイベントは恐らく単発で終わるもので、補正予算だからこうなるのはわかるのですけれども、コロナを理由にやっている割にはコロナの出口を見据えていない気がしたのですけれども。

あとはやはりくどうようですが、委託費をそのままちんたら出しているのはまずくて、もし事業の規模が縮小する、あるいは件数が少ないということであれば、それに応じてやはり契約はやられると思いますが、逐次見直す必要があると思ったのですけれども、このあたりどうですか。

○侯野商務・サービスグループ官民一体型需要喚起推進室長

イベントのほうからお答え申し上げますけれども、私ども最初に御説明させていただきましたけれども、第3次の活動指数を見ながら、逐次、今は前回の御指摘を踏まえていきますと、3月時点の数字を出しておりますけれども、この指標を見ながら、2019年度比で戻るように需要を刺激していきたいと思っておりますので、御指摘のように2019年をはるかに安定的に超えている状態でもなおかつ需要を刺激するかというと、御指摘のようにそうではないということがございます。今回のGo Toイベント、今回のコロナ禍、また政府全体の判断として止めておりますけれども、全都道府県と相談をしながらですけれども、止める判断はかなり早めに動いてやりますので、場合によってはこれ以上は必要ないなということが判断できれば、事業は止めるということになろうかと思えます。

また、そのときの委託費でございますけれども、御指摘のように契約をまた変えていくということもございます。また、御説明をさせていただきましたけれども、実際に使った分だけお支払いするという意味では、今はオンラインの審査やコールセンター部分はお支払いしていますが、もともといわゆるフィジカルのイベントもやるときに必要だったコールセンターの規模は今現実に維持しておりませんで、もともと2つあったコールセンターも今1つに縮小をしたりとか、日々事業規模を見直しながら、どちらかという縮小させながらやってきておりますので、では実際どれぐらい使いましたかというふうな確定検査のときには、契約額より現時点ではかなり低い額になると思っております。

○村上中小企業庁経営支援部長

商店街のほうでございますが、御指摘いただいたとおり、集客が目的ではなく構造改革が

目的でございます。実際一番これをやっていておもしろかったというか、よかったなと思っていますのは、実はなまじコロナ対策の中で、多くのイベントも考えなければいけない。これは実は商店街振興組合の世代交代の後押しをしました。そこまで難しいことを言われるともう俺たち無理だといって、簡単に言葉を選ばないでわかりやすく言えば、じいさんたちが若いやつに放り投げまして、その結果、若い人たちが生き生きと企画を考えてくれているという現場を多数見まして、直接委託事業や補助事業目的で説明できる内容ではございませんが、副次効果としては大変意義があった。

加えて実際に事業も、今やっている 100 以上の地域がオンラインでイベントを引き続きやっております。その中でオンラインでもどれだけのことができるかとか、あと御指導いただいた、例えば街の店舗の中で街ゼミをやるとか、地元のいろいろの方の取組を紹介するであるとか、店頭にQRコードを置いてそれを集客手段に使うとかという今回実験的にやってみた施設は、この後検証が必要ですが、事業終了後、補助事業対象経費後も継続的に使われたり、オープンカフェなども、それがうまくいったので、継続的にやりましょうという話になってきているところが多数出てきてございますので、まさにこのあとのモニタリングでありますとか、再開するときにもどういう事業内容を計画の中で積極的に推奨するかとかいったようなところを御指導を踏まえてよく工夫していく必要があるのかなと思ったところでございます。

○佐藤委員

御丁寧な説明ありがとうございました。

これは最後のコメントにしますけれども、まさにフォローアップが大事だと思うのです。もし本当に商店街の活性化が究極の目的であって、それが継続しているかどうかということについてはしっかりとこの事業は1回閉じたあとも含めて関連事業としてやられていると思いますので、フォローアップをしていく必要があるのかなという気はいたします。とりあえずありがとうございました。

○梶川委員長

このあと御質問、御議論を続けさせていただきますけれども、コメントシートへの御記入は 14 時 20 分までにとお願いしたいものでございますので、議論をさせていただきますながら御記入いただければと思います。

それでは、Webのほうで大屋委員、御質問よろしく申し上げます。

○大屋委員

まず事務方に確認させていただきたいのですが、今日、御説明のときに使われているスライドは、事前勉強会のものと恐らく違っていると思うのですけれども、それをこちらにお送りいただいていますか。申しわけない。Webからのカメラだと見せていただいているスライドは全く見えないのですが。

○佐々木会計課長

事務局でございますけれども、事前にきょう使われる資料についてはお手元に届くように手配をしているという認識でございますが、お手元には届いておらないでしょうか。

○大屋委員

申し訳ないけれども、少なくとも私はいただいていると思います。大学のほうにお送りしていただいているかもしれないので、一応大学のほうも自分のアドレスも探して見えますけれども見当たりません。コメントシートはいただいております。ダウンロードしてくださいということでいただきました。

○佐々木会計課長

すぐに今からメールで送付をさせていただきます。恐縮でございます。

○大屋委員

それでは、御質問させていただきたいと思います。

まずイベント事業のほうについてなんですが、Go To イベントのほうですけれども、アウトカム指標として第3次産業活動指数におけるイベント関連産業の活動指数の2019年同月比をとりますということで御提示をいただいております。

簡単にでいいですので、この指数の意味と、これを選択した理由について御説明いただければと思います。これは事前に資料をいただいておりますけれども、公開プロセスなので、見ている方にもわかるように情報をお伝えしないといけないので、すみませんが御協力ください。

○岩城商務・サービスグループ審議官（商務・サービス担当）

御説明いたします。

本事業は、コロナ感染症の拡大以前の事業に活動を戻すということでございますので、本来であれば、市場規模を示す統計というのが出てございますので、それを使いたいところなんでしょうけれども、それは年次統計ということになっております。それで数字が出てきますのが2年後ということになりますので、代替指標といたしまして、まさにイベントの動員数とかといったものを主に取っている数字でございます第3次産業活動指数というものを指標を持ち出していただいているということでございます。

○大屋委員

ありがとうございました。

おっしゃることは大変よくわかりまして、事業の性格も要するにコロナでダメージを受けた分の回復を実現することを目的にするということで、もちろん実際にきちんと動くかどうかということについては、佐藤先生が御指摘のように、様々な問題があるかと思えますけれども、事業自体の性格とアウトカム指標の設定については非常にわかりやすい数字ができていると拝見いたしました。

これに対してということで申し上げますが、Go To 商店街事業のほうについてお尋ねいたします。ちょっと反省があるということで、既に御言及いただいたところではあるのですが、今回は採択したそれぞれの事業について、それぞれが目標を設定して、その目標の達成度合いをもって事業のアウトカム指標とする。こういうことだと伺いましたけれども、1つは、その際に、それぞれの事業ごとに設定する目標の基準時点、つまりいつと比べてどのぐらい何を増やすとか、減らすとかということが目標としてあると思うのですが、その基準時点については統一されたのでしょうか。

○村上中小企業庁経営支援部長

イベント前後ということでは示しておりますが、イベント前の基準時点とイベント後をどこで基準とするかは特段指定をしてないというのが現状でございます。

○大屋委員

わかりました。ありがとうございます。

これは御紹介いただいた2つのケースを見ても、恐らく守山のものは来街者5%アップということなので、平常時を基準として5%これからふえるといいなというような数字をおあげになったのだと思われるのですが、それに対して新庄のほうは50%アップとっていて、本当にこれが前の日常ベースで50%増えたかという、それはちょっと考えにくいわけですね。減少したあとを基準時点として50%増を達成されたのではないかと。

これはやはりアウトカム指標の設定の仕方としてもともと事業ごとの目標の達成度合いという、各事業が自分たちのやりやすいように、達成しやすいように目標設定をして、それが全体としてこれが実現されたからいいのではないかということになってしまう懸念は少なくともあるだろう。そういう形で言うと、内容も統一していない。基準も指定していないということでは、やはりアウトカム指標としての意味がかなり減殺されておるのではないかと考えてございます。

ちなみにですけれども、これは何度かにわたって募集していただいていると思うのですが、競争率、どれぐらいの応募からどれぐらいを採択しているかという点についてのデータはどんな感じでしょうか。

○村上中小企業庁経営支援部長

採択時によって異なるということもありますが、大ざっぱに言うと3分の1から半分くらいと御理解いただければと思います。

○大屋委員

ありがとうございます。

ある程度競争性があるので、余りでたらしめな目標を掲げているものは採択していないのかということにはなるかと思うのですけれども。

○村上中小企業庁経営支援部長

御指摘のとおりです。

○大屋委員

しかし2分の1から3分の1はそれほど低いわけでもない、競争力がとびきり高いわけ

でもないということを考えると、ややそういう意味では事業の適正さの評価については問題があったのではないかと。

もう1つは、これははっきりと今日、御説明いただいたのですが、本質的な目的は商店街の再活性化であるとか、構造改革であるということと考えますと、これをコロナ対策事業として位置づけていることがよろしいのかどうか。もちろん短期的にコロナでいたんだ分について、緊急対策としてお金を出してやるべきだ。これは大変よくわかるわけですけども、少なくとも私どもの感覚からしますと、商店街が退潮に陥っているというのは、これはコロナが発生していきなりそうなったわけではなくて元からの事態であろう。そのような長期トレンドに対して何か手を打ちたいという気持ちはよくわかるのですけれども、それをコロナだからやりましょう、コロナの中に位置づけてえいやでやってしまおうというのは、非常に悪い言い方をすれば、ちょっとどさくさまぎれのところが無いでもないのではないかと。しかもそのまぎれ方が余り筋がいいとは申し上げられないところがあると思ひまして、そもそも商店街は何がうれしいかという、物理的に近くにあることだと思ひます。物理的に生活空間の近くにあつて、いざというときに物理的にアクセスしやすいとか、それこそ8ページの「はじめてのおつかい」をやるときに、その過程を見ることが物理的に簡単であるということがメリットだと思うのですけれども、コロナ禍においてそうですし、恐らくポストコロナにおいても結構そうなると思うのですけれども、新しい生活様式、物理的な接触とか移動をできるだけ減らしましょうという話になっているときに、商店街のこれまでのような在り方というものを再活性化することというのを、その事業の一環に掲げてよろしいのかという疑問はかなり強く持つところがあります。これはかなり私からコメント的に申し上げましたので、もし何らか反論があればということをお願いいたします。

○村上中小企業庁経営支援部長

恐縮ですが反論させていただきます。

まずどさくさまぎれに近い面はあるかもしれませんが、我々に言わせていただければ別件逮捕させていただいております。何がポイントかという同時性でございます。この手の構想改革を打つときに、全員が同時に追い込まれているときでないときとできないことがございます。今、実は全員が同時に追い込まれているからこそ、デリバリーをシェアしてみようとか、この際、この場合商店街にみんなでオンラインに入れるのを自己負担するのもしようがないかとかいうことができる状況でございますので、すみません。確かに

先生が御指導いただいたとおり、コロナ対策といっても通常の意味合いとは違います。そういう意味で別件逮捕ではございますが、コロナにある被害の同時性があるからこそできている事業だという意味で、キーワードとしては引き続きコロナを契機にみんなで頑張ろうと申し上げたいという趣旨でございます。反論という言い方をしたのは失礼だったかもしれませんが、申し訳ございません。

それから、近くにといった点も含めた後者の点でございますが、そもそも私ども商店街不要論をよくよく議論してございます。生きるための商業機能とか生活サービスということだけ考えたら、そこに商店街がある必要があるのかというのは我々の商店街政策で常に問われるところでございますが、私ども大所高所を事務方が申し上げて大変恐縮でございますけれども、やはり全国駅前どこに行っても同じ風景というのはよくない。地方創生・地域活性を考えると、地域の個性を大事にした経済づくりということを考えて、住民が誇りをもてる商店街というのは1つの大きな切り口ではないか。個性を取り戻してほしい。そのためにこそ商店街は地域が何を望み、何をしようとしているのかを知らないという現状はどうしようもないではないか。おのれの相続争いだの何だの置いておいて、もう一度地域のために役に立つ商店街ということをお出しきっかけにしてほしい。恐縮でございますが、事務方としてはそのような思いでこの政策を支えてございます。

○大屋委員

ありがとうございます。

大変に当事者の思いとしては伝わってくるものがございまして、ただ、別件逮捕はけしからんことであると言わざるを得ない立場については御理解をいただければと思います。

以上です。

○梶川委員長

御議論はまだ続くかもしれませんが、それではWebで御参加の滝澤委員よろしくお願いたします。お待たせいたしました。

○滝澤委員

Go To イベントについてなんですけれども、先ほど来、生活指標が第3次産業活動指数におけるイベント関連産業の活動指数の2019年度同月比を同水準に戻すということだったと

思うのですけれども、こちらは緊急事態宣言が解除されることで自然と回復する部分もあるかと思われまます。活動指数以外の成果指標も検討されているのかどうかということ、もちろん含まれるかもしれませんが、お伺いできればと思います。

少し今申し上げたことと矛盾するかもしれないのですが、先ほど佐藤先生もおっしゃいましたが、こうしたショックというのは構造変化を引き起こして、永続的な影響をもたらす可能性、ヒステレシスエフェクト (hysteresis effect) といいますけれども、そういう可能性もあって、目標を同水準に戻すということを設定されていますけれども、そういう効果のようなものが今あると仮定すると、どういうふうにお考えなのかというところを Go To イベントについてはお伺いしたいと思います。

それから、Go To 商店街については、こちらは質問なんですけれども、商店街等において消費者や生産者が地元や商店街のよさを再認識するきっかけとなるような商店街イベントや新たな商材開発、プロモーション制作等を実施するというところで、事業概要①の①専門的支援というようなことが書かれているのですけれども、これは具体的に専門的支援というのはどういったことをなさるのかということをお伺いできればと思います。

以上です。

○俣野商務・サービスグループ官民一体型需要喚起推進室長

ありがとうございます。

Go To イベントのほうからでございます。1つ目のそのほかの指標の検討ということでございますけれども、もろもろ検討した結果、ロジックモデルにはこの指標をまずメインで置かせていただいて、これを中心の指標にさせていただいております。そのほか細かい部分も含めてなんですけれども、私ども日々、事業者様、チケット販売事業者様を含めてコミュニケーションをとらせていただきつつ、そのほかアンケートでしたり、業界統計のほうも確認をしております。なので中心的には今ここで書かせていただいた指標をメインで確認しておりますけれども、できる限り多面的に実態を把握していきたいと思っております。

2つ目のコロナショック、コロナの対応における構造変化、ただ、戻すだけでいいのかというところでございますけれども、中心となるのはまず新規の参入もでございますけれども、このエンターテイメント、イベント産業がしっかりと戻ってくるというところでございます。私ども構造変容のうちの中心的なものとしてオンラインでの参加というものは1つあり得るかなと思っております。これもではオンラインでもともとフィジカルだけやって

いたイベントの方々が多くオンラインですとか、また、ハイブリッド型のものですとか、そういうふうな供給、提供の仕方をアップデートされているということも含めて需要喚起ということで御支援できればと思っております。

○村上中小企業庁経営支援部長

商店街の専門的支援のほうは、結果的に一番多かったのはITの専門家に入ってきていただいて、オンライン対応するところ、商店街のおっちゃんたちだとどうもつらいみたいなのところが多かったです。あと構造的には実はチラシがなくなったことで、新規の広告代理店業が大変いたんでいるのと、次の商売を探していらっしやいまして、そういった方々に発信の仕方とか、同じWebサイトでも単にITをつくるだけでなく、中身のデザインであるとか、そういったところがありますので、そういったところの協業、その他あと感染症対策のところでは集客イベントをやるときにプロの御意見をいただいたといったようなところがメインかと思えます。

○滝澤委員

わかりました。ありがとうございます。

○梶川委員長

追加の御質問等おありの委員の先生おられるようでございますけれども、ただいま岡下政務官からコメントをお願いする予定の時間でもございますので、よろしければ岡下政務官、コメントをよろしくお願いします。

○岡下内閣府大臣政務官

ありがとうございます。

いつも行政事業レビューで御活躍をいただいている識者の先生方、貴重なお話、御意見をいただきましたことまことにありがとうございます。

いろいろと今伺っております、実は私も以前商店街の会長をしたこともございまして、このGo To 商店街という、こういったものが出る以前に、もっと使い勝手の悪い、しかしながら商店街を活性化していく事業、そういったものを使って活性化の事業を1回やりました。確かに一過性です。一過性であるのですが、しかしながら、今まで商店街から足が遠の

いていた方々というのが、その日その商店街のお祭りに足を運んでくださるわけです。次回はいつやるの、そういったことも言っていただいて、非常に衰退していておりますけれども、その中でも1つ起爆剤になったのではないかと。継続性は別としてその日は間違いなく非常ににぎわったというのは事実です。

今コロナ禍で大変経済も疲弊している、商店街も大変衰退してしんどい状況にあります。まず復興のエンジンをかけるのではないですけれども、このGo To 商店街をもう1回そういうにぎわいを創出するような、そういったきっかけになればいいなと思っております。ただし構造的な問題というのは御指摘のとおりだと思いますので、こういったこともやはり経産省としてはとらえていただけたらと思います。

最後にGo To イベントのほうなんです、Go To イベントに対する意見と申しますか、今イベントができていないということで、イベントの主催者に対してはある程度の補償がある。しかし、イベントを行っていくには、それを周りににぎわいをつくってくださる方々の団体、組合もあるのです。例えばグッズを販売するところ、あるいはキッチンカーでいろんな飲食をふるまうところ、そういったところへの支援の手が落ちている。なかなかそこまで支援がなされていないということもこのGo To イベントの中身を議論する中で、今一度とらえていただけたらと思います。

私からは以上でございます。ありがとうございました。

○梶川委員長

コメントありがとうございました。

それでは、ただいま事務局でとりまとめ中でございますけれども、追加の御発言ということで佐藤先生、よろしくお願いたします。

○佐藤委員

Go To 商店街のほうなんですけれども、気持ちはわかるというのがまず1つなんです、やはりある程度自治体がやっている事業であれば、自治体の地元の商店街だけうまくいきました。よかったねで終わるのですが、これは国の事業なので、ある程度のマスというかボリュームが必要だと思うのです。成功した事例が散見しますではだめで、やはりどれだけ成功させているかという量的な評価が求められるかなという気がします。

それから、担当者の方の気持ちはわかるのですが、私が気になるのは目線が合っているの

かなという気がする。つまり地方創生事業でもそうなんですけれども、やっている内閣府は地方に実装してほしいと思っているのだけれども、受け取っている自治体や観光事業者たちは新しい補助金だと思っているのです。補助金頼みが前程になってしまっている。

だから恐らく今回はこういうイベントに対する補助を通じてある種きっかけを与えるというのが本来のねらいなんだと思うのですが、受け手側は果たしてそういうふうに理解しているかどうかというのは多少確認をしていたほうがいい、何か新しい補助金 came、次はどんな補助金 comes のかなと思っていたら、これはいつまでたっても実装にはならないということかなと思います。すみません。経済学者なんでこういうこともわかるのですが、これからコロナが収束していく中で需要はおのずから回復していくと思うのです。過程がどうかとして。回復していったときに、ほうっておいてもいろんなイベントやあるいは商店街の売上が伸びていくときに、恐らくそのすべてはこの事業のおかげというわけではないと思うのです。たまたま回復していくので伸びていくというだけだとすれば、やはり今回の事業の対象になったイベント、あるいは商店街と、たまたまそうではなかった。対象にならなかったところとある程度比較検証していかないと、やはり事業としての効果というのはわからない。つまり何もしなくても回復していたのではないのという結論も出かねないので、そのあたりの効果検証を、回復期に特になんなんですけれども、効果検証は絶対しておいたほうがいいと思いました。

以上です。

○梶川委員長

ありがとうございました。

それでは、時間になりましたのでとりまとめに移らせていただきます。

各委員からいただきましたコメントは委員の皆様へ配付しておりますパソコンからもごらんいただけます。不明の点がございましたら職員にお声がけいただければと思います。

ちょっとお待ちいただき、その間にもし何か。柏木さんよろしく願いいたします。

○柏木委員

Go To 商店街のことでお願いなんですけれど、抜本的な構造改革のいい機会だと私も思うので、またコロナが明けたら、地方であればあるほど、みんなが県をまたいで移動したりとか、また大型ショッピングセンターに行かれたりとかすることになるのではないかと思います。

ので、今コロナだからこそ地元が目が向いている、近くにお買い物に行かざるを得ないというところだと思うので、また回復されたときを見据えてしっかり集中して構造改革を進めていただけたらと思いますので、よろしくお願いします。

○村上中小企業庁経援部長

ありがたいお言葉を。今回コロナだからこそ恐らく1万2000あるうちの2000近くのアクティブな商店街がよほどこれという提案でない限りは結構拾えていると思います。そういう意味で補助金リピーターでない商店街にもリーチをしているきっかけは作れているので、今日御指導いただいたみたいに、これをきっかけにしてその商店街をどうやってモニタリングしていくのかということをよく考える必要があるということと。

ただ、やはり補助金づけは限界がございますので、制度的にはやはり上下分離や外部資金調達も含めた、もう少し商店街の人たちが自分の知見と資金だけでできるという改革だけですどうしても限界がありますので、本質的にはやはり人を呼べるような魅力のあるコマースコンテンツがないことには次にいけませんので、モニタリングをしつつもその中から思い切った商店街のガバナンスの構造改革に打って出るような方々と、ここを支援するような政策を次につくっていく必要があるというのが私どもの考えているところでございます。

○梶川委員長

申し訳ございません。いろいろ御意見をいただいているものでございますから少しとりまとめの時間がかかっています。

それでは、とりまとめの結果について発表させていただきます。

評価結果のとりまとめで評決の結果でございますけれども、現状通り1名、事業内容の一部改善4名、事業全体の抜本的な改善1名でございますので、本セッションの評決の結果としましては、事業内容の一部改善ということでお願いしたいと思います。

それぞれ論点に関しましてコメントをいただいております。少し長くなりますけれども、一部主なものを読み上げさせていただきます。

本件として効果的な事業実施の方法になっているかということで、国の独自の事業となっているが、自治体との連携を強化すべきである。

需要喚起を促進すべく事業のプロモーション方法を指導する仕組みを検討すべきである。

緊急事態宣言の延長もあり、執行が滞っている。このままの予算規模で事業が進むとは思えない。その場合、高額な委託料のみが発生することになりかねないので留意してほしいということ。

論点2の支援の在り方を再度検討すべきということで、支援対象が地域に偏り、地域間格差が大きくなることが予想されるため、是正する仕組みを検討すべき。

予算額が大きく、1件当たりの補助金額も大きいことから、振興策を必要としない商店街まで支援対象にならないか。今後の商店街支援、振興施策との在り方の中で位置づけを併せて検証して欲しい。

完全な収束をすれば需要はもっと回復するであろうから、その段階での事業意義について、イベント、商店街等のターゲットは適切に絞れているか、やや疑問である。

リーグスポーツ、シーズンスポーツのように年間で安定的な試合開催への支援が費用対効果の観点からでもよいのではないか。

論点3、成果指標を十分に検討すべきということで、採択された事業者みずから設定した目標を成果指標とすると甘い目標設定がなされやすいことから、再度検討をすべきだ。

採択事業ごとに効果指標を設定することは適切といえず、一定の基準を設け見直すべきである。

この効果指標に関しましては、基準の時期を統一すべきである等、また、消費者数の定着や売上の維持などフォローアップの指標があってしかるべきである等成果指標についての御意見がございます。

また、イベントのほうで、第3次産業活動指数は行動制限が解除されれば自然と回復する部分があるため、活動指数以外の成果指標も検討する必要があるのではないかとということでございます。

その他改善事項としましては、商店街事業について持続的な効果を発揮する事業のフォローに加え、成果・経験の横展開、共有について工夫を講じることが望ましい。

コロナ禍の状況を把握し、手離れができそうな段階にきたら、基本的に継続事業にならないようにすること。

事業者、商店街の自立を促すことというようなことでございます。

またいずれも感染状況を踏まえた柔軟な事業としての見直しが必要ではないかということございまして、商店街事業については、構造問題もコロナ以前からあるので、どうすべきか。

またイベントも、支援すべきイベントではなく、新しいビジネスモデルの構築や新陳代謝の促進の構造改革を主に行うべきではないかというような御意見をいただいております。この御意見の中には現行維持について志向しているのではないかという危惧があるということでした。

以上とりまとめの結果について御説明をいたしました。

今のとりまとめの結果について何か追加的に御意見のある委員の方おられますでしょうか。一部まとめて御説明したところもございますので、整理した内容は皆様のところにお送りしたのになっております。よろしいでしょうか。Webの先生方もよろしいでしょうか。

それでは、追加の意見もないということでございますので、ここまでとさせていただきます。

それでは、以上で1コマ目を終了させていただきます。どうもありがとうございました。

岡下政務官は公務の都合でここで退席となります。ありがとうございました。

続きまして次のセッションは14時50分開始とさせていただきます。

[暫時休憩]

○梶川委員長

それでは、所定の時間になりましたので2コマ目を始めたいと思います。

まず事業担当課より事業概要の御説明をお願いいたします。説明時間は8分程度でお願いいたします。

○西川商務情報政策局情報産業課長

情報産業課長の西川でございます。どうぞよろしくお願い申し上げます。

ポスト5G情報通信システム基盤強化研究開発事業、資料の御説明をする前に、ポスト5G、わかりにくい言葉でございます。1ページ目、何を指しているか。今後10年程度の情報通信システム、これを考えたときに、大きく5G時代と言われます。2020年代で新しい通信方法がスタートする。これは高速・大容量、多数同時接続、超低遅延、この3つが5Gの特徴でございますけれども、5Gが2020年から始まり、これが徐々に段階的に発展を始めてまいります。ポスト5Gというのはおおむね2025年ぐらいから社会実装されるようなテクノロジーのことを指しております。その2020年代後半に社会実装されるような、こうい

うシステムについて基盤強化を行うための研究開発がこの事業だということでございます。

2ページにいていただきまして、大きく2つのものからなります。スキームは経産省がNEDOに渡して、NEDOからいろんな研究者、企業へということでございますけれども、開発テーマと書いてございます。ポスト5G情報通信システムの開発、これはまさに通信デバイス、基地局なり、こういったものを開発していくもの。もう1つが、そうしたポスト5G時代に必要になる半導体の製造技術、より大容量、低遅延、同時接続だと、より高性能な半導体をつくる必要が出てまいります。そのための製造技術の研究開発をやる。この二本立てのテーマでスタートさせていただいてございます。令和元年度の補正で1100億円、また、昨年度の補正で900億円、合計2000億円をいただいて今実施に移っているということでございます。

まず1点目、その1つ目のテーマ、ポスト5Gの情報通信システム、デバイスのほうから今の状況を見てまいりますと、3ページでございますけれども、世界は4Gまでの間で寡占が進んでございます。1番Huawei、2番Ericsson、3番Nokiaというような3大ベンダーが基地局市場を寡占しているというのが今の状況でございます。一方で、こういった通信デバイスに各キャリアやいろんな人が支払うお金、ライセンス料というものもどんどん大きくなってきているのが今の現状でございます。

4ページでございますけれども、かつては日本の企業もこういった通信デバイスにたくさん出ていた時期もあったのですけれども、今の現状は、今申し上げたとおりでございます。こうした状況の中で、ポスト5Gに向けてこれから超低遅延や多数同時接続といったような新しいテクノロジーが必要になる。そうした通信デバイスの開発というところでもう一度日本を拠点として我が国が競争力を持ち得るような通信デバイスの開発をしていこうということが4ページの図でございます。特にすべてやるというわけにはいきませんので、我が国が現在でも一定の競争力を何とか保っているようなところを集中的に、これは基地局の無線部、アンテナの部分でございますとか伝送路、光ファイバーを使った伝送路ということでございますけれども、こういったところはまだまだ日本が強い部分がある。さらに少し専門的になりますけれども、仮想化技術というのがございます。これまで専用のハードウェアでしか実現できなかったものをソフトウェア上で実現してみよう、こういう新しい仮想化技術に日本の企業、産業が出ていっているという状況もございます。そういったところを中心に昨年6月に12テーマを採択させていただきまして、また、そういった大きなテーマに加えて、将来の先導研究という形で、規模は小さいですけども22テーマ、合計こうし

たテーマをポスト 5 Gの通信システムのほうはスタートさせていただいている。これが1つ目でございます。

2つ目、5 ページ目以降が2つ目のテーマの半導体の製造技術ということでございます。5 ページを見ていただきますと、半導体市場のシェア、これからのマーケットの伸びということを見ていただけたと思います。大体今 50 兆円ぐらいの市場でございますけれども、これが急速に伸びまして 100 兆円の市場になっていくということになります。そこで使われるものも、パソコンとか、スマホとか、こういったものから、我々産業用途とっておりますけれども、いわゆる今申し上げた 5 Gを活用した様々な新しい I o Tのテクノロジーもあれば、電動車とか、スマートシティとか、ロボティクスといったところにどんどん半導体が入ってくるということでございます。先ほど同時多接続でいろんなものを大容量でつないでいくということですが、決してスマホだけではなくて、様々なものが 5 G通信システムを用いてつながっていく。そのための半導体もいろんなところに入っていくという、また、その中で市場が伸びていくということでございます。

そうしたところで6 ページ目以降、そのポスト 5 G時代に必要になる半導体の製造技術ということで研究開発を行わせていただいております。ここに書いておりますのは、大きく2つのテーマを書いております。先端半導体をしっかり日本の地で製造技術を研究開発していくようにする。大きく2つの流れがございます。1つ目は More Moore といいますけれども、より小さな、より小電力で、より効率的な能力を上げるために微細化というプロセスがあります。半導体の先端度はナノメートルの数字であらわされるということでございますけれども、このポスト 5 G時代になりますと、足元では7ナノとか、5ナノとか、これが最先端なんですけれども、ビヨンド2ナノというような時代に入ってまいります。技術的に複雑になりますので省略しますが、この3ナノまでとビヨンド2ナノはある意味大きな技術的な壁がございます。新しい材料を開発する。新しい製造方法をつくるということが重要でございます。このビヨンド2ナノの More Moore の世界の次世代を開発するところ、次世代といっても半導体は時間が早うございますので、もう本当に 2020 年代半ば以降から実現するようなものがございますけれども、こういったものを開発していく。

もう1つは3D化でございます。このナノメートル、微細化がどんどん進んでまいりまして、微細化も進めるのですけれども、さすがにここまで微細化が進んでくると限界が生じてまいります。この3D化というのは、平面上の微細化だけではなくて、チップとチップをうまく組み合わせるといって3D化するということでより性能を上げていこうという取組に

なります。このいわゆる後工程といわれるのですけれども、More than Moore、微細化以外の手段で先端性を追求しようという大きく2つのテーマを中心に研究開発を進めていく。ただ、この研究開発を進めていくときに、日本の製造装置メーカー、素材メーカー、世界に冠たるものがございます。他方で応用技術でございますので、実際の量産をしている人、ビジネスをやっている方、こういう方と連携をしてやっていくことが大変重要でございます。他方で先端的な半導体の生産拠点が日本には今なかなかないというのが現状でございます。海外のファンドリー、海外の半導体生産している方に日本に来ていただいて、もしくは連携いただいて、こういった先端半導体に使う製造技術開発を日本の地でできるようにしよう、こういう構想で今研究開発を組んでいるということでございます。

そのうち1点目の前工程の部分につきましては、7ページにありますように、この春に採択をさせていただきました。つくばの産総研を中心に日本の製造装置メーカーに入っただけ、また海外の tsmc 、 intel というのは、ファンドリーのトップ3のうちの2社ですが、こういった方も入っただいて、つくばの地で新しい製造技術の開発をしていこうということをスタートさせていただいております。

大きく最後、インプット、アクティビティ、アウトプット、アウトカム、インパクトについては8ページに書いたとおりでございます。

8分たちましたので、これで御説明を終了したいと思います。どうぞよろしくお願いいたします。

○梶川委員長

御説明ありがとうございました。

それでは、本事業の論点を御説明申し上げます。

本事業に関しましては1、予算規模と事業の受け手について再度検討すべきであるのか。2、事業の成果目標を検討すべきではないかという2つの論点を中心に御議論をいただきたいと思っております。

それでは、どなたからでも結構でございます。よろしくお願いいたします。

では水戸委員よろしくお願いいたします。

○水戸委員

御説明ありがとうございました。

後ほど詳しい御質問が出ると思うのですけれども、私のほうは素人ばいのですけれども、ぶっちゃけ勝ち目があるのでしょうか。この国際競争力の中で。勝ち目があるとして、この2000億の予算というのはどのくらい意味を持つのでしょうかということをお尋ねしたくて、例えばインターネットプラットフォームの世界でG A F Aに対抗できる日本独自の闘いをしたりとか、あるいは昔のI S D Nと光ファイバーのHuaweiとの闘いとか、エキビジョン、テレビの時代のNHKのハイビジョンの規格との闘いとか、もちろんやらなければいけないし、頑張っしてほしいなと思いつつも、なかなか苦しい闘いを日本はずっとしてきているのではないかなと思う中、どうこのプロジェクトの展望をとらえ、この予算と取組をとらえたらいいのかなという抽象的な質問で申し訳ないのですけれどもお願いします。

○西川商務情報政策局情報産業課長

御質問ありがとうございます。

勝ち目があるのかどうか、勝ち目がある形でやっていかなければいけないという御指摘だと理解しております。デバイスの話、また、半導体の話、大きく2つに分けて申し上げますと、まずデバイスについてでございますけれども、例えばHuaweiにしても、Ericssonにしても、Nokiaにしても、これは実は昔はそれほど寡占ではなかったわけですが、少なくとも4Gで大きな寡占になっています。それなりに大きな設備投資をする。りっぱなデバイスをつくって世界中で商売をしているわけでございます。そういったところに、今おっしゃったように正面からHuaweiやEricssonがやってきたことと全く同じことを、フルラインナップで同時にやりますというのは、これはとても我々の研究開発資金では足りないということでございます。

ただ1つ大きな潮流がございます。オープンラン、こういった通信システムが各国にとって非常に重要なものになっていく。また、さらにこれから安全性と、コストと、クリーン性、これを両立させるような形で進めなければいけない。そうした中で最適なものをうまく組み合わせる各国の事情に合う形で通信システムを構成できるようにしよう、オープンな部素材の組み合わせの基準というものが世界的に、いろんなNTTとかAT&Tとか、グローバルな連携のもとでオープンランという基準がつくられてございます。これがある意味日本にとっては勝機の1つかなと思います。すべてのラインナップを整備することができなくても、日本が得意とする基地局なり、先ほどの伝送路といったような部分、ここに集中特化をして、規格はオープンランですから、他の例えばSamsungのほかのコアネットワークと

つなげていく、もしくはEricssonの他の基地とつなぐ、でもこの基地局と伝送路は日本が優れているから、ここを採用してください。こういったものがオープンランの構造の中で実現できるのかということが1つ目でございます。

もう1つはオープンランの考え方は同じでございますけれども、先ほど申し上げた仮想化でございます。ハードウェアをつくるには、なかなかやはりこういった通信システムのような信頼性が重要なものと、何度もテストをしなければいけない。形が非常に重要だ。また一度作ると作り直すのはなかなか難しいというのがございます。ここを仮想化、ソフトウェアでやってしまう。もちろんソフトウェアも間違えますけれども、トライ・アンド・エラーはソフトウェアのほうが早くできます。また、いろんな個別なハードウェアの製造をゼロからやる必要はない。このソフトウェアの仮想化というところで先端をいっているのが日本の楽天でございます。正面からぶち当たるのではなくて、新しいオープン化、仮想化、こういったテクノロジーと日本の強みをかけ合わせて何とか世界に出していきたいというのが通信デバイスの部分でございます。

もう1つ半導体の部分ですけれども、半導体につきましても、これは例えば tsmc についていえば、年間の投資額が3兆円でございます。様々な研究開発をその中でも当然やっている。これも同じことをやっていってはなかなか難しい。他方で彼らが重視をしているのは、パートナーとしての製造設備メーカー、素材メーカー、こういったものは3兆円の投資をする tsmc といえども、2兆円の投資をする intel といえども持っていない。そういった intel なり、tsmc なり Samsung が必要としているのが日本の製造装置メーカーだったり、素材だったりします。今年の春に tsmc が3D ICセンターというものをつくばに置くということを発表いただきましたけれども、これは日本にしかない素材メーカーがあるから、向こうからこちらに来るということでございます。こういった点も、彼らにとって日本が何が不可欠なのかというところに着目して、そこに集中投資をしたような研究開発をすることで、新しいビヨンド2ナノを世界に日本勢としてもしっかりと売り込んでいくというところをやりたいと思っております。

とりあえず以上でございます。

○梶川委員長

ありがとうございました。

よろしいでしょうか。

ほか御質問、御意見等ございませんでしょうか。Webでの御参加の佐藤先生よろしくお願いたします。

○佐藤委員

よろしくお願いたします。

まず論点整理のためというのもあるのですけれども、この事業は2つありますね、1つは5Gの開発、もう1つは半導体、無関係でないのはわかるのですけれども、しかし、これは直接つながるわけではないではないですか。この2つの事業はそもそももともとどっちから入ったのだらうというのがよくわからないのですけれども、もともとの2つの事業、2つのプロジェクトがなぜ1つの事業としてやらなければいけないのか。そこがよくわからなかったのですけれども。

○西川商務情報政策局情報産業課長

一番最初申し上げたように、ポスト5Gというのは2020年代半ばからの通信システムのことを指してございますけれども、通信とコンピューティングが融合する社会というのがポスト5Gの常識でございます。そういった意味では、従来はばらばらに開発をされていた通信デバイスというものと、通信デバイスを活用して情報を収集し、分析をし記録する半導体といったものも、これはむしろ一体的に開発、デザインをしていかないといけない時代に入ってきたと我々考えております。

したがって、もちろんばらばらの事業でやることも不可能ではないのですけれども、むしろ一体的な事業としてここは取組を進めていったほうが、通信とコンピューティングの融合というこの世界のトレンドに合っているのかなというのが我々の考え方でございます。

○佐藤委員 その一体的というのは、具体的にどの程度一体的なのか。きょうの御説明でも、前半が5G、後半が半導体できれいに分かれていますし、事業の形態も、前半の5Gは委託、半導体は補助事業ですし、もちろん採択されている企業は全く違うメーカーたちではないですか。逆にでは5Gを担う企業と、例えば半導体を担う企業の間で、ある意味5Gのほうがユーザーなのか、半導体が素材ですから。その間で何かニーズのやりとりとか、ニーズの確認であるとか、共同開発とか、ソフトとハードの共同開発、そういうプロジェクトを含んで、NEDOがやるのかどうか知りませんが、そういう意味での一体化なのか、その一体化の中身は何なんですか。

○西川商務情報政策局情報産業課長

ちょっと誇張してわかりやすく言うと、ITからIoTへという流れがこの通信デバイスも、また半導体の世界にも起きてくるということだ。特に先端半導体の世界です。

まずITからIoT、4Gから5Gに移って、単に大容量ではない。スマホにたくさんの動画を落とせれば良いというのが4Gの世界だとしますと、5Gは産業用途、モバイル以外のIoTの様々な現場で大容量、同時多接続、あと低遅延性、これを活用して、例えば工場の中で多くのデバイスを同時に接続をして、そこでデータを処理をしてAIを回していく。このような産業用途に使っていくというのが5Gの大きな流れになります。

一方、先端半導体の世界も、これまではパソコンやスマホをどんどん速くすればよかったです。こういう世界では、もちろん先端性も大事なんですけれども、これからさらにパソコン、スマホ以外の、さまざまな工場から、街角から、いろんなところにAIを埋め込んでいかなければいけない。そうしたところで、先ほど申し上げたような5Gのテクノロジーを使った超先端的な計算を瞬時にやらなければいけない。そういった意味で、これまで以上の先端的な半導体の開発が必要になっているということになります。

したがって、例えばユースケースが今のモバイルのままであれば、これはもちろんどんどん小さくするというのもあるのですが、さらに様々な場面で使っていくことにすると、より高性能で、より低消費電力で、より使いやすいような半導体が必要になってくる。そのためのビヨンド2ナノの開発ということになります。

また後工程で3D化というのも申し上げましたけれども、例えばこれまで半導体というものもメモリはメモリ、センサはセンサ、ロジック、CTはCTでばらばらでよかった。パソコンの中で使うのだったらそれでいいわけでございます。他方で街角のあらゆるところに入れていくということになると、例えばセンサにAIを用いたロジックチップをひっつけて、これを街中にいろんなところに置いていく。そうすることでエッジコンピューティングといいますけれども、それぞれのエッジの場面で情報収集と分析を同時にしながら、必要な情報を中央のクラウドに上げていき、全体として最適管理する。それを5Gでやるわけですが、こういったものが重要になる、可能になる。そうするといかに1つ1つのチップを精緻につくるのですかということに加えて、チップとチップを組み合わせでどうやって性能を上げていくかということがまさにポスト5G時代には必要になってくるということでございます。そのための後工程の3D実装というところに力を入れたいということ

でございます。

短い時間なのでお答えになっているかあれですけども、説明は以上でございます。

○梶川委員長

ありがとうございました。

○佐藤委員

余りここにこだわっても時間がもったいないのですけれども、ただ私は今の話を聞いていて、実際にビジョンですね。ロードマップは何なんですか。やはりさっきのロジックモデルもそうなんですけれども、5Gを開発します。半導体も開発します。そこまではそれぞれの事業として流れていて、この間でどんなふうなところで融合させるのか。例えば今それぞれの事業の研究プロジェクトが起きているわけで、その成果がどういう形で融合され、融合されるときにどういうコンソーシアムが組まれていくのかとか、どういう企業体がそれを担うのかとか、その流れが見えてないなという気がしていて、やはりこんなメッセージといったときは、国家安全保障的、経済安全保障的な意味もあるので、半導体は半導体、5Gは5Gみたいな2つの流れに、事業のビジョンはわかるのですけれども、事業のたてつけはそれぞれ別個になっているのではないですかというのが私の感想になります。

とりあえず以上です。

○西川商務情報政策局情報産業課長

ありがとうございます。

先ほど水戸委員のほうから、かつてのハイビジョンみたいなというのがございました。今佐藤委員の御指摘もごもっともかなと思います。我々もちろんこれは研究の中でそういった単なるビジョンではなくて、ちゃんと社会実装できるのか。しかもそれが5Gの開発、5Gの発展に応じたような半導体の製造技術開発になっているのかというところはしっかり見ていきたいと思います。ただ、このビジョンは日本一国で考えてはならない。グローバルワイドでしっかり考えていくことが大事だと思っています。

したがって、例えば今の日本勢の発展を見て、これとこれとこれを結びつけばこういうロジックが描けます。こういうストーリーで御説明することも可能でございます。もちろんそういうものもミクロにはございますけれども、我々むしろグローバルワイドで見て、例え

ば先ほどのO-RAN構想についていえば、当然日本企業だけでなくは世界のキャリアや、半導体メーカーや、そういったものたちがコンソーシアムを組んでビジョンを描いてやっっていく。そういったO-RANのビジョンを見ながら、この半導体の製造技術開発についても当然やっっていく。例えばintel は我々の半導体の製造技術開発前工程のつくばでのコンソーシアムにも参加しておりますけれども、5GのO-RANのNTTの重要なパートナーでございます。そういったところと意見交換をしながら、しっかりと社会実装をされるようなものを、両方のプロジェクトを俯瞰しながら実施していきたいと思っております。

以上でございます。

○梶川委員長

ありがとうございました。

御議論はまだ続く可能性がございますけれども、ほかでも御質問等ございますので、続きましてはWebで参加の滝澤委員お願いいたします。

○滝澤委員

R&D投資に関するマクロデータを見てみると、規模感で見ると、マクロだと19兆円ぐらいだったのですが、この事業規模1000億円ということで、これぐらいの規模感でインパクトのあるような効果が得られるかどうか、そこをお伺いしたいと思います。

○西川商務情報政策局情報産業課長

19兆円というのは何が19兆円でございますか。

○滝澤委員

国全体の研究開発投資が名目値で19兆円ということですか。

○西川商務情報政策局情報産業課長

これは水戸委員の御質問にもかぶる点だと思いますけれども、例えば通信デバイスの開発にしても、また半導体の製造技術の開発にしても、世界が兆円単位のお金を入れているというのが今の現状でございます。その中で日本の強みを活かしながら勝ち抜けるような場所について、研究開発と集中投資をしていくということが大事だと思っています。

例えばO-RANについて言うと、O-RANの準拠した実際の通信システムを、研究ではなくて社会実装していく。これで実は一番世界で進んでいるのが、これは海外の方に聞いていただいてもいいですけども、ジャパンという国でございます。これは我々が研究開発で支援をしている事業者がまずポスト5Gの研究成果がまだ反映はされていませんけれども、今のテクノロジーでまずO-RAN実装をやっていこうというところで、これはNTTにしても、楽天にしても、また、NECにしても、富士通にしても、実際のO-RANの準拠したデバイスを使うという最初のユースケースを日本でつくっていつているわけでありませぬ。そういったところをうまく使いながら、少ない、税金的には大変多いわけでございますけれども、2000億円を最大限活かして、ちゃんと世界レベルにインパクトを出せるようなものをしっかりやっていきたいと思っています。

ちなみに楽天の仮想化、VRといいますけれども、バーチャルのVですね、VRの世界でも、世界的には楽天はトップに位置づけられる企業でございます。

以上でございます。

○滝澤委員

ありがとうございました。

すみません。もう1点だけ。アウトカムは技術の実用化率ということなんですけれども、このことは例えば特許とか、例えば出願数とか思いつくのがあるかと思うのですけれども、ほかのものは考えていらっしゃらないということでしょうか。

○西川商務情報政策局情報産業課長

アウトプットの確認状況でございますね。

アウトカムについては、やはりこれは基礎研究ではございませんので、しかもまたポスト5G、2020年代後半ということは、もう数年後でございますから、実際に実用されたかどうかというところが何よりも最大だと思っております。

ただ実際の審査にあたっては実用化率だけを見るのではなくて、様々な指標をそれぞれの審査員の方に審査項目としてお示しをしてチェックをしていただいているというのが現状でございます。

○滝澤委員

ありがとうございました。

○梶川委員長

ありがとうございました。よろしいですか。

それでは、We bで参加の大屋委員よろしくお願いいたします。

○大屋委員

全体的には私はこの事業については頑張ってくださいという気持ちでおりますので、御尽力いただきたいということなんですけれども、1点は、お願い意見、コメントと、1件は伺いたいということで、この事業とはずれるかもしれませんがお答えいただければと思います。

1点は、今滝澤先生からも御指摘のあったところですが、事業のアウトプットについて、短期的にはとりあえず採用されたかどうか、実用化されたということではか期間内には見れないと思うのですけれども、多少長い期間で見た場合には、やはり経済的な波及効果、影響というものをどのぐらいの投資に対する効果としてあったかということで評価する必要がありますかと思えます。事業の直接期間ではできないかもしれないけれども、そこまで含めたフォローをお考えになっているか、それは当然やりますということなのか、ここについて一言いただければと思います。

もう1つは、今のオープンランについて、日本がリーダーシップをとってやっていきたいという話があったわけでございます。もちろん非常に期待するところなんですけれども、現在かなりのシェアを持っている大手どころ、例えばHuawei なんかを考えると、むしろこういうものが進まないほうが彼らにとってはありがたいわけであって、囲い込み、ロックイン的な施策を打ってくるであろうと想定されるわけですね。それに対してオープンランのほうはすばらしいということで、様々な事業者側にも、あるいは製品をつくる側にも乗ってもらえないといけないということがあろうかと思ひまして、ある種結果的には国際的な規格競争の中でこれを位置づけて普及させなければいかんということになろうと思うのです。であるところ、少なくともこれまで私の認識が間違っていたら申しわけないですけれども、割と規格に関する国際競争力というところで我が国はやや負けているところがあって、気がつくところヨーロッパ規格がI S Oに載っておるといようなことがあったやに思ひます。この点について取組をしていらっしゃると思うのですけれども、どういうふうにしておられて、

勝ち目がありますかということも含めて教えていただければと思います。よろしく願いいたします。

○梶川委員長

お答えいただく前に一言、議論をいただきながらで、また御質問、お答えいただきながらで結構なんですけれども、コメントシートへの記載をそろそろ始めていただければと思います。これからいろいろお聞きする段階でお願いするのも恐縮でございます。15時30分までに記載を完了していただければと思いますので、とりまとめの関係がありますので、記載のできた方から御提出いただければ幸いです。申し訳ございません。議論の途中で。

○西川商務情報政策局情報産業課長

それでは、答えを簡潔に。

まず御質問の前半の部分でございますけれども、実用化に至った件数だけではなくて経済効果というところ、これはもっともそのとおりでございます。これは各企業さんの企業機密に属しますので、どの企業がというのは御勘弁いただきたいわけですが、当然審査の中で国内外の売上高とかシェアの見通しというものをしっかり出していただいて、それをフォローアップするというのもやっていって、その中にはポスト5Gの時代に、例えば売上高を今は非常に小さいわけですが、数百億円から数千億円に拡大する。シェアを今は数%しかないのですけれども、数十%まで拡大するというようなコミットをした提案もございます。

また、半導体についても、もちろん研究開発だけで実際に半導体製造装置や素材のところにつきましても、使っていないといけないので、使う側の投資方針みたいなものもありますけれども、少なくともさまざまな実際の世界中の半導体のラインにしっかり入れていくというところ、ビジネスそのものですが、こういったものもしっかり会話をしながら進めていきたいと思っております。

2点目の部分でございますけれども。

○大屋委員

オープンランの規格競争。

○西川商務情報政策局情報産業課長

これはまず御質問の一番最初に Huawei とか今やっている人にとったら反対ではないのというのがございましたけれども、これは2つの観点で、キャリア側、実際にシステムを使う側にしてみると、ベンダーがロックインされて数社しかいないというのは非常によくない状況でございます。また、この通信システムの信頼性、これは安全保障の信頼性も含めてしっかりその中身がトランスペアレントになってチェックできるという形、これもなかなかオープンになっていないと確認できないということでございます。こういった観点から、規格についても、当然それに抵抗する勢力もございますけれども、賛成する勢力というのも十分あるのかな、そういったところと連携しながら国際規格に反映させていきたいと考えてございます。

以上です。

○梶川委員長

他にございますでしょうか。よろしいですか。

佐藤先生、追加で御質問、御意見おありでございますか。よろしければどうぞ。

○佐藤委員

くどのようなんですけれども、2点ほどなんですが、1つ採択された企業間の関係なんですが、さっきの御紹介いただいた半導体は幾つかの企業がコンソーシアムを組んでやる、いかに共同研究をして社会実装で先を見据えているというのは何となくわかるのですけれども、5Gはばらばらですね。これはそれぞれの技術ごとに1社ごとがそれぞれ研究開発をするのか。いやそうではなくて、産総研を含めて、国がこういったものを束にして、出てきた成果を束にして、コンソーシアム的なことをやる、彼らがコンソーシアムをやるというイメージなのか。さっきの大屋先生の話ともからむのですけれども、これまで国際競争力は日本はなかなか持てないので、このあたりどういう出口を考えていらっしゃるのかというのが1つと。

もう1つ、これは財政の質問なんですけれども、国はいつもこういうことで委託費だ、補助金だを出して、見返りは何なんだというのがよくわからないのです。ぶっちゃけ言うと、こういう5Gとか半導体というのは儲かるのは民間企業ではないですか。それはいくばくなりとも法人税を払いますけれども、でも彼らどうせ海外に行ってしまうかもしれないし

ということを見ると、我々としては、前に伺ったような気がするけれども、何か出資という形にして収益の一部を還元してもらおうとか、これからAIとか、こういう議論は出てくると思うのです。無形資産を国が関与して造っていくというケースがあり得て、ただ造って、それでバイドール法もあるので、民間企業に特許権を帰属するという場合では国としての見返りはないことになってしまうので、このあたりは何か工夫はないのですかというのが2番目の漠然とした質問です。

○西川商務情報政策局情報産業課長

2点目は本件と離れてしまう回答になるかもしれませんが、まず1点目についていきますと、まさにO-RANそのものが、ある意味ここで開発したものの顧客が誰かということで、O-RANという基準を定めて、その基準に合ったようなものを開発していく。ここでつながっていると思っていただければと思います。つまりこれは我々がやっているものがばらばらのように見えても、その上にはNTTや、ATTや、O-RANを世界でつづけているグループが数十社のグループというものがございます。そのリクワイヤメントにまさにつながるようにつくっていかないといけない。そうした意味で、ある意味ばらばらではない。むしろ全体共通するような世界的な基準があると我々は考えておりますし、またそういったものをしっかり見ていきたいと思っております。

後者の点は、これは国が一般論としていろんな支援をするときに様々なやり方があるのは御指摘のとおりだと思います。ただ、例えば一番最後の出資の話でいきますと、これは我々非常に難しいのは、グローバルに競争しているものであります。また技術の発展が非常に早い、こうしたところに国が出資をするのが果たして出資者責任という観点で本当にいいのだろうかという部分はございます。むしろ国は支援をし、もちろん研究開発なり設備投資の支援、一定のいろんな要件は満たすわけですがけれども、その要件を満たしたかどうか。例えばその要件が満たされなければむしろ補助金を返還してくださいというようなアプローチでやるのが重要な領域もあるのかなと思っております。

以上でございます。

○佐藤委員

ありがとうございます。

1点目はよくわかりました。あと今日、お答えいただけなかったかもしれませんが、ある

程度工程表というか、いつまでやるのかというある程度タイムテーブルというか、時間軸というのが何かあったらいいのかなと思って、つまりいつぐらいまで開発を進めて、いつぐらいまで社会実装する、そういう流れです。

○西川商務情報政策局情報産業課長

ポスト5Gに実装するということですから、2030年になってやっても意味がないですね。2025年ポスト5Gがスタートするまでに終わらせて、実装していくということです。

○佐藤委員

わかりました。ありがとうございます。

あとこだわるようですが、私は経済学者なので。こういう国の補助金は経産省を含めてなんですけれども、補助金といっても研究開発のところには一生懸命補助金をかけるのはいいんですけれども、もう1つはいわゆるパテントボックスみたいな、税制の世界でパテントボックスのかわりになるんですけれども、逆に成果を上げた企業に対してごほうびを与えるというのがやり方としてあるんですね。ある意味、なぜこれを言うかということ、成功させないといけないので、何となく区切って、インプットのところを一生懸命支援してあげるけれども、それはある程度民間企業のリスクは請け負っているわけですね。その部分で。ただ成功した果実は実はやはり企業に独占させてしまっているという面があるので、パテントボックスの逆の話になるんですけれども、国もやはり成功果実をある程度吸収できる仕組みというのはやはり別途考えておいたほうがいいのかなどは思いました。とりあえず最後は感想です。

○梶川委員長

ありがとうございました。

ほかに御意見と御質問ございませんでしょうか。

それでは、とりまとめ作業をさせていただきますが、今この段階でも、コメントシートもお出ししていただいているかもしれませんが、追加的にお聞きになりたいことがあれば御質問いただければと思います。

Webの先生もよろしいでしょうか。再度確認をしたい方。

とりまとめに少し時間がかかりますので、もし御説明者のほうで、今までのお話を合わせ、

思いを何かコメントしていただければ、思いが強いおありだったような感じがいたしましたので。

○西川商務情報政策局情報産業課長

恐らく皆様、通信デバイスもそうですし、半導体もそうです。特に半導体はこの予算で日本の半導体を変えることができるのかという御指摘はごもっともだと思っています。これは今日の御説明とはちょっと離れた話ですけれども、今回の研究開発はまさに研究開発でございます。通信デバイス、ポスト5G時代という非常に限られた空間での通信デバイスと、そこで使う先端の半導体の製造技術ということでございます。ただ、まさに2030年代にどういうテクノロジーでデータ処理をしていくのか、放電融合というのもあります。量子コンピューターというのもあります。そういったものは半導体やコンピューティングの世界、どんどん開発は当然続けていかなければいけないということでもあります。また、足元の今研究開発にフォーカスして、研究開発だけではなくてというのもありましたけれども、実際例えば今半導体の製造設備を支援する投資支援ということについては世界中が半導体の重要性に鑑みて、アメリカでは5.5兆円、ヨーロッパでは18兆円、ヨーロッパはいろいろダブリがございますので、実際はもう少し小さいと思いますけれども、少なくとも数兆円単位で企業の製造設備の投資を支援するというような、1件当たり3000億円、そういうような支援策が今世界でされているということでございます。

恐らく半導体を取り巻く環境が単なる一企業の支援ということから、国にとって必要な産業基盤の維持だ。これはいってみれば、過去、石油や食糧確保を戦後日本は懸命に税金と外交リソースを様々使ってやってきたものと同じような状況に半導体も徐々に変わっていているのかな、これは個人的な感想でございますけれども、以上でございます。

○梶川委員長

今とりまとめ作業をさせていただいておりますので、私から内容について不案内ではございますけれども、最後に御説明いただいたこういう先端分野の企業、産業支援という部分と、まさに研究開発支援という、多分政策的に桁が違われるところだと思うので、この辺がどういうふうに一体化して実際のまさに実装化というか産業政策につながられるかというところは全体の立ち位置とか政策的な気づきみたいなものを教えていただければと思います。

○西川商務情報政策局情報産業課長

これも本件はずれますけれども、半導体がわかりやすいので半導体の例で言います。20世紀、半導体、日本は世界を席卷したといわれますけれども、これは半導体を使う先端的なユースケースが日本から出てきた。これは計算機にしても、ウォークマンにしても、ハンディカムにしても、DVDにしても、テレビにしても全部日本の家電から出てきたわけです。だから先端的な半導体の生産設備を日本につくろうということで70年代から様々な半導体工場がつけられた。日本は半導体の工場の数だけでいけば世界一でございます。今でも。ちょっと古いのですけれども、結果半導体の製造技術や素材も磨かれた。これは20世紀の非常にいいサイクルでございました。ところが今の21世紀は、半導体のユースケース、新しいスマホにしても、パソコンにしても、いろんなものにしても、決して日本から出ているわけではない。これがある意味、先端的な半導体が日本に工場が立地しないというような状況になっている。まだ製造装置や素材は強い部分がございます。

したがって、我々がやらなければいけないのは研究開発、製造装置、素材の部分をするのは当然しっかりやらなければいけないのですけれども、まさに先端的なユースケースをしっかりつくっていくところを、これからまさにIoTの時代でございますので、スマートシティにしても、また次世代のデータセンターにしても、自動運転にしても、こういったものを半導体は非常に使いますから、日本の中でしっかりやっていかなければいけない。これはほかのいろんな予算を使って今やり始めてございますけれども、そういったものもやっていく。

また何よりも他国がやっているように、日本に生産設備をどうやってまた置いていくのかというところが大きな課題かな。この3つがそろって大きな全体の20世紀のグッドサイクルを取り戻していこうということが大事だと思います。

○梶川委員長

ありがとうございます。

それでは、とりまとめができましたので発表させていただきます。

各委員からいただきましたコメントは委員に配付しております。パソコンからもごらんいただけます。不明な点がございましたから後ろの職員または担当職員にお声がけください。

それでは、本セッションのとりまとめに移らせていただきます。

まず評決の結果でございますが、現状通り4名、事業内容の一部改善1名、事業全体の抜本的な改善1名でございます。したがって現状通りということで結構でございます。

論点につきまして、予算規模と事業の受け手について再度検討すべきということで、2000億円を民間企業に投資することで、世界市場のシェア獲得につながるのか検証すべき。

それから、2000億円という予算規模は十分か検証すべき。

事業の受け手は大企業が多い。個人では委託になっているが、こうした企業の応分の負担を求めるべきではないか。

続きまして論点2、事業の成果目標を検討すべきということで、成果目標が開発した技術の実用化率のみになっているが、経済効果に関する指標も検討すべき。

ポスト5G、半導体の市場獲得にあたって、どのような状態になったら成果が上がったといえるか、KPIの設定についても再度検討をしてほしい。

5Gと半導体開発の有機的結合とその実装を具体的なアウトカムとして示すべきではないか。

論点3の事業の成果目標を検討すべきということで、国から民間企業の支援を行うだけでなく、民間企業自身にも相応の関与を求めることを検討すべきであるということでございます。

それから、開発による成果はバイドール法により民間に帰属するような研究開発に補助、出資した国も収益を得る仕組みがあってしかるべきではないか。

その他本事業に関する改善でございますが、研究開発から社会実装に向けた工程表を見せるべき。

本来、こうした研究開発は民間の本業のはずで、資金を含めて民間企業の主体性をもっと引き出すべきではないかということでした。

国または産総研のプラットフォーム、研究のコーディネートに徹するのが望ましい。

5G関連の場合、採択された研究機関、企業間の協力関係はどのようになっているのか少し疑問が残るということで、企業間のコンソーシアムを組ませて研究開発の社会実装につなげることができないか。

肯定的な御意見で、意義ある政策で、アピールの仕方を国民に示したほうが国民の支持を得られる。

本事業に関しましては、強力に推進すべきという方が2名おりましたので、全体現状通りまたは強力に推進すべきだということでございます。

一部改善というところでも、どちらかいうと肯定的な思いというのがあるとは思いますが、そういうところで評決の結果及びコメントを発表させていただきました。

今読み上げたコメントの中で何か補足的な御意見がございますでしょうか。

申し訳ございません。強力に推進すべきという方の中で、理由がございましてコメントいただいています。3アンド 5.0の変化を支えるときに今後我が国が直面する想定される経済安全保障への問題への対応としても重要であり、強力に推進されることを期待したい。

これからの世界経済の中でこの分野、日本企業の存在感の回復に期待したい。国策として経済産業省がしっかり取り組んでほしい。国内外の市場での活躍を期待するという形で応援のコメントがございました。

以上、委員の皆様、評決の結果、また、とりまとめのコメントに関しまして何か追加的な御意見がございますでしょうか。よろしいですか。

○水戸委員

ちょっと気になったのが、これだけお金を出すのだから投資のように考えて、バイドール法があるにしても、リターンをとという御意見があって、それはそれで間違っていないと思うのですが、私個人的には余りダイレクトリターンを求めるような政府のひもつきというのはあんまりうまくいっている例が、私の経験の中では見てないので、逆に言えば、企業に利益が帰属するにしても、こういう政策でよいんだというロジックを、もしそちらをとられるのであれば、財政学的に言って正当化できるロジックがあるのかどうかというあたりなのかもしれませんが、ぜひ検討いただいたほうがいいのかと思います。

○梶川委員長

今のコメントはとりまとめ案の中で取り扱うことを御希望するわけではなくてということでございますね。

○水戸委員

そうでございます。

○梶川委員長

わかりました。それでは、とりまとめ案そのものとしましては、当初読み上げさせていた

いただいた分を、ちょっと口語でしゃべったところもございますので、文として修文してさせていただきますとということにいたしますので、よろしいでしょうか。

それでは、以上をもちまして2コマ目のセッションを終わりにさせていただきます。次のセッションは16時から開始させていただきます。どうも御説明の皆様ありがとうございます。

[暫時休憩]

○梶川委員長

それでは所定の時間になりましたので、3コマ目を開始したいと思います。ここからは河野行政改革担当大臣にも御出席いただきます。

それでは、河野大臣、一言御挨拶をいただければと思います。よろしくお願いたします。

○河野行政改革担当大臣

大変ありがとうございます。

公開プロセスのシーズンになりました。ぜひ有識者の皆様と一緒にしっかりと議論をいただきたいと思います。また、これをごらんになってくださっている視聴者の方もいらっしゃると思います。ぜひ経済産業省のやっている事業について理解を深めていただけたらと思います。ほぼ時間となりました。どうぞよろしくお願いたします。

○梶川委員長

ありがとうございました。

それでは、次に事業担当課より事業概要の説明をお願いいたします。説明時間は8分程度でお願いいたします。ではよろしくお願いたします。

○山本商務・サービスグループ商務・サービス政策統括調整官

御説明させていただきます。商務・サービス政策統括調整官の山本でございます。

感染症対策関連事業ということで2つの感染症対策関連事業、ウイルス等感染症対策技術の開発及び感染症対策関連物資生産設備補助事業、2つについてお時間をいただきまして御説明をさせていただきます。

まずウイルス等感染症対策技術の開発のほうからパワーポイントに基づいて御説明をさせていただきますと思います。

1 ページをごらんいただきますと、この事業につきましては新型コロナウイルス感染症の広がりが始まりのころ、従来と異なる対応が求められると考えられる新型コロナウイルスにつきまして、必ずしも現時点ほど知見が蓄積がなかったころでありますけれども、これらに早期に対応するための実証・改良開発や、感染症への対応力を向上するための基礎研究に対して支援を行ったものでございます。

まず春に補正予算を措置し、秋に予備費を措置しということになってございます。この具体的な中身につきましては2 ページでございまして、上の青枠囲い1つ目の●1次補正時点、これは春の段階でございまして、補正予算を110億円ということで措置をいたしまして対応をいたしました。これは日本の感染者数がまだ世界的に見て少ない状況でありましたけれども、今後の国内での感染拡大が懸念される状況下におきまして、早期の診断、感染拡大の防止、重症者への対応、こういった技術の開発、実証を行う必要があるということで、2 ページの下の(1)、(2)、(3)のそれぞれの事業、(1)については上の●でありますけれども、こういったものの対応を行ったのが春の時点のものでございます。

上の青枠囲い2つ目の●予備費の時点とありますけれども、これは秋の時点でございます。これは冬場のインフルエンザの流行がございまして、これにつきましては、検査体制の構築、これに備えることが必要だという問題意識、課題認識でございまして、早期大量な検査体制を実現するためのプール検査方式やロボットの活用などの開発・実証を行ったというプログラムでございました。

これらの実績でございまして、3 ページをごらんいただければと思います。全体で85件の案件を支援しておりまして、(1)、(2)、(3)それぞれごらんとおりでございます。

(1)で例としてPCR等の検査関係というようなグルーピングをしておりますけれども、これらについては38件中の23件というような案件。

(2)の感染拡大防止等の機器・システムの開発につきましては36件採択したわけなんですけれども、遠隔モニタリング関係というようなことで7件採択しております。

(3)につきましては、11件中、ここに掲げている人工呼吸器ECMO、人工心肺でありますけれども、こういった治療機器関係を11件中7件採択しているということでございます。

4ページをごらんいただきたいと思います。

これらの事業の執行につきましては、85件の案件多数にわたっております。4ページの左側、レビューシートの資金の流れをそのまま写してきたものでございますけれども、この中に85件様々のものが溶け込んでおる形になっておりますので、4ページの右側、採択案件の具体例ということでイメージをお持ちいただくことでお示しをしております。

まずAMEDから採択案件としてこの場合、産総研が研究委託案件として採択をされております。その先の再委託先として右側の上下株式会社2社があり、左側に上下東京大学、京都大学、国立大学法人があるというような形で、このような連携が組まれております。このような連携は案件ごとに非常に多岐にわたっておりますけれども、これらについてそれぞれ対応しているということでございます。

4ページの下に今後の社会実装の予定ということで、割合数字をお示ししております。これは社会実装の予定時期が明らかになっている開発課題より算出されますけれども、既にマーケットに出したものの、またマーケットに出す見込み予定を現段階で明示している案件からお示ししております。そのような段階に至ったもののうち、昨年度において14%、令和3年度、今年度におきまして57%ということでございまして、今年度中までに7割超の案件で社会実装ということになってございます。

その後も令和4年度、令和5年度ということになっておりますが、今後もこの数字は上がっていくことが期待されるということでございます。

5ページをごらんください。

そのような案件のイメージを3つ例としてお持ちいただくためにお示ししたいと思います。まず5ページ、ナノポア技術とありますけれども、これはナノサイズの穴でウイルスを検知するという技術でございまして、唾液のみを使用しまして10分以内に検査が可能となるような技術でございます。これについては性能を無事発揮することは確認されまして、機器として販売というような段階に至ったようなものでございます。

6ページをごらんいただきますと、これは遠隔モニタリング関係であります。医療従事者の感染リスクを低減するため、すなわち感染者と医療従事者の接触回数をできるだけ合理的にするという観点でありますけれども、遠隔管理システムの実証として患者のバイタルデータを多数の部屋から一括管理をして、必要な場合に対応できるようにするというようなシステムでございます。これは介護関係のシステムをさらに改良するような形で研究開発を行ったものでございます。

7ページをごらんいただきますと、先ほども触れましたECMO、人工心肺であります。重篤化した場合に使われるECMOでありますけれども、推奨されている連続使用時間はわずか6時間でございます、コロナの今回の対応では2週間以上利用するというケースもこの段階でわかっておりました。長期間、安全に利用できる機器を開発するというので、このような研究テーマを採択してR&Dを行ったものとなっております。

最後8ページでございますけれども、ウイルス等感染症対策技術開発事業としてインプット、アクティビティ、アウトプットについてであります。

アウトプットにつきまして実証・改良研究開発支援で42件、基礎研究支援で43件となっております、アウトカムとしてそれぞれ社会実装の準備ができた課題の割合等を示しておりますけれども、先ほど社会実装の見込みのところ申し上げますと、非常に手ごたえのある結果に至ったということでございました。

では1つ目の事業は以上とさせていただきます、続きまして感染症対策関連物資生産設備補助事業ということでお願いしたいと存じます。

1ページをごらんいただきますと、まずこの事業でございますけれども、春の段階での着手及び予備費での着手ということで、春と秋、やはり2段階において行ったものでございます。

まず最初の段階でありますけれども、先ほども触れましたけれども、国内においても新型コロナウイルスの感染の拡大が懸念され、急拡大も懸念されるような状況の中で、2つ目の●でありますけれども、感染症の拡大により感染症対策関連物資の需要が急増しております。これに対する十分な供給力を確保するというので、生産設備への支援を行ったものでございます。

3つ目の●でありますけれども、これも先ほどと重複いたしますけれども、冬場のインフルエンザの流行に備えた形で、インフルエンザの検査もPCR検査等を用いた新型コロナウイルスの検査も行う必要があるということで、この体制の整備をするため必要な物資、機器を増産するというようなことを行ったものでございます。

2ページをごらんいただきますと、具体的な増産支援を行った物資の例でございます。これらにつきまして、厚生労働省におきましては、増産要請を行うとともに、必要なものについては買取り保証を実施してしっかり増産をしていただくというような後押しをしております、このような動きと連携しつつ、経済産業省においては、ここにお示ししているような物資、上の段左端がN95マスクでございます、これは医療従事者が使う高性能のマス

クでございます。

下の段の一番左が抗原検査キットになっておりまして、下の段真ん中がPCR検査に用いる検査試薬、下の段右がPCR検査機器といったような例でございます。

3ページにお進みいただきまして、本事業、このようなことで早期の増産体制の構築、事業者の適格性を確保することで進めるということございまして、補助の要件として生産実績、薬事承認を既に取得している。またしようとしている。③として令和2年度中の生産設備の設置を要件とさせていただきました。

また、2つ目の●でありますけれども、政府の要請を受けて早期の設備投資を行う事業者、これも補助対象とすることで、3ページの一番下にございます事前着手制度というようなことも事業の仕組みとしては造り込んだことになってございます。

このような形で進めました事業でございますけれども、結果4ページでございまして、左側の7事業者で補正予算で22億円を用いまして7事業者を採択、右側が予備費17億円で8事業者を採択となっております。いずれの事業者も生産設備の導入を完了してございます。

5ページをごらんいただきまして、その具体的な成果、効果についてでございます。ここでお示ししたとおり、月産の供給体制のキャパシティを上げるということになってございますが、一例を申し上げますと、下から2番目の検査試薬でございます。これは月238万テストでありますけれども、これを1日あたりに直しますと、30で単純に割りますと約8万件となりまして、1日8万件のPCR検査ができる試薬を増産できる体制を整えたというような形になってございます。

最後の6ページでございます。

ということでインプットとして予算を投入しまして、アクティビティ、アウトプット15件を採択し、今5ページで申し上げましたような効果を上げたということございまして、インパクトとしましては、感染症対応に資するような物資の確保ということに結びつけることができたということでございます。

事務方からの説明は以上とさせていただきます。ありがとうございました。

○梶川委員長

御説明ありがとうございました。

それでは、どなたからでも結構でございます。委員の皆様、御質問また御意見をいただ

ければと思います。

柏木さんどうぞ。

○柏木委員

御説明どうもありがとうございました。

コロナ禍が急に始まったので大変だったと思います。それで今御説明いただいたとおり、必要なものに注力していただいていると思うのですけれども、需要に対して供給というのはほとんどカバーされているのでしょうか。例えばN95 マスクですとか、あとパルスオキシメーターですとか、あげていらっしゃる6種類の増産体制になったというのは御説明でわかったのですけれども、実際に本当に必要な分に対してどのぐらい今供給がなされているのかというのをお聞きしたいというのが1点目です。

もう1つのほうなんですけれども、こちらのナノポア技術などがもう実装されているとお聞きしたのですけれども、それ以外のものについても供給状況がどうなのかというのは少し追加で教えていただければと思います。よろしくお願いします。

○田中商務・サービスグループ生物化学産業課長

まず増産のほうの御質問でありましたけれども、これはものによって、需要に対してどれぐらい今回生産能力を拡大したことによってカバーできたのかというのは少々違いまして、かついわゆる需要量をきちんと統計で取れるものと、結構テクニカルなもので取れないものがある、他方、そもそもそういった中で、国内での生産できる人も結構限られているので、とにかくそういった意味では生産できる人にできる限り生産してもらおうというアプローチをとったものがあります。

まずN95のマスクについては、これは通常の需要が月55万枚ぐらいということでありました。ただ、これはいわゆる通常の需要なので、こういった感染症が増えたことによって、いわゆる有事のときの需要がどのぐらいだったのかというまさに足元の数字が正直言ってわからなかった。したがって、N95という非常に特殊なマスクをつくれる国内メーカーというのは限られておりましたので、とにかくその人たちのキャパを最大限上げるということで対応して月プラス196万枚という格好になりました。

ただ、それでも実際は足りなかったので輸入をしようというようなところは考えたのですが、これは結構3Mとか限られたメーカーでしかないの、なかなかそこは大変輸入する

ときも苦勞したということですが、ただ我々としては国内でつくれるメーカーというのは限定されていたので、この人たちにできる限りつくってもらおうということの手しかなかったのです。そういった意味で結果的に196万枚増産したということです。

あと体温計やパルスオキシメーターについても、これは正直申し上げて需要量というのがきちんと統計でないので、これも大変我々としても、どのぐらい果たしてふやしたらいいのかというところは正直言ってかなり苦勞したところです。

ただ、当時の国内での生産がパルスオキシメーターでいきますと約2万6000個でありましたので、それに対して大体5000ちょっと月ふやしたということと、あと体温計については、当時国内での生産というのが大体5000ぐらいだったので、これは非常に大量にふやすことができたという結果であります。

あと抗原の検査キットについては、これは当時としてはコロナ用では承認されていたものが1社しかなかったものですから、その会社に最大限つくっていただくということをまず行いまして、ただ、これは冬のインフルとコロナが同時発生するのではないかということ懸念して増産したものでありまして、大体冬のインフルエンザのはやる時期というのは11月から3月の5カ月間、大体通常ですと2000万人から3000万人がインフルエンザ、はやるということを厚労省から知らされておりましたので、そうしますと月565万キットですので、これは5カ月にして約2500ちょっとということなので、恐らくこれはカバーできるだろうということで、そういうことで増産しました。

あと検査キットについては、先ほど説明がありましたように、当時の検査数が大体1日6万件、今ですと20万件ぐらいやっていますけれども、当時そんなに多くなかったものですから、そういった意味では、これを1カ月当たりで割りますと大体8万と先ほど申し上げたとおりですけれども、そういった意味ではカバーできたのかなと思います。

あと最後の検査機器、これはPCR装置なんですけれども、全自動でやるPCR装置なものですから、そういった意味では非常に当時珍しくて、そういった意味での全自動型のPCRということで月400台ということです。一般的なPCRはもう既に結構大型のがありましたので、そういった意味での全自動でできるという意味でこれだけ増産したという結果でございます。

○廣瀬商務・サービスグループ医療・福祉機器産業室長

それでは2つ目の質問です。

今回3つ例示を出ささせていただいて、ナノポア等を示させていただいたのですけれども、ほかにどのようなものができたのかということでございます。そういう意味では、1つ目は診断というところではあるのですけれども、当時、早くPCR、コロナを発見するということが求められていたので、非常に迅速にコロナウイルスを発見するための診断機器、こういったものを求められていましたので、この開発を行ったりですとか、診断という意味では、抗原ですとかといったもので見つけるという方法もありますので、そういった診断の中でいろいろな手法をためして研究開発をしたというのを行っておりました。

またほかの例えば治療とかでいいますと、こちらECMOを示させていただいたのですけれども、去年とかですと人工呼吸器とか非常に話題になったときなんです、人工呼吸器も当時足りなくなるかもしれないということで、そちらも国内に供給するための研究開発というものを行って、これは実際に完成して世に出すことができたということができました。

そういう意味では、当時必要になるだろうというものを、診断ですとか、治療ですとかいうものの研究開発を幾つか行いまして、実際に上梓まで、世に出すことができたというのは一定の効果があつたのではないかと考えております。

以上でございます。

○梶川委員長

ありがとうございました。

ほか委員の皆様方よろしいでしょうか。

それでは、Webで御参加されている大屋委員、よろしくお願いいたします。

○大屋委員

御説明ありがとうございました。

基本的にはこれは緊急事態への対応という事業なので後知恵であんまりどうこう言うのはよくないという気はしておるのですけれども、1点伺わせてください。

生産設備補助事業のほうで、先ほど一部御説明いただいたかと思うのですが、5ページのところに、これだけの供給力を確保、増加を達成しましたという数字があがっていらっしゃいます。これをアウトカム指標としても書いておられるのですが、これについては、大ざっぱに結構です。どちらかという要するに引き受けてくれそうなところがあって、やれそ

うなことを積み上げていったらこの数字になりましたという形の設定であって、社会的な需要量を考えて、これだけやらなければいかんよねということで、だから演繹的に出した数字ではないという理解でよろしいのでしょうか。

○田中商務・サービスグループ生物化学産業課長

御質問ありがとうございます。

結論から申し上げますと、要は薬事法の承認を取らなければいけない製品であるとか、あとは直ちに垂直立ち上げしてもらわなければいけないので、これまで生産をして実績があるとか、そういったところで考えますと、国内で造れるメーカーというのは限られます。したがって、国内で造れるメーカーに最大限どこまで造れるのかということに対して支援をしたということでありますので、演繹的にこれだけ需要が要るので、これだけ造らなければいけないというものではありません。

○大屋委員

ありがとうございます。

そうやらざるを得ないというということはよくわかる場所ですし、技術開発についても、そういう形でいつ、どこまでいけるかわからないけれども、とにかくやりましょうという事業展開になったことは理解できると思います。それはそれで前向きにはやむを得ないと思いますので、今回やったことからの教訓を次回に活かすために、2、3年かけて事後的な検証をしっかりとやっていただきたいということだけをお願いしたいと思います。

私からは以上です。

○梶川委員長

ありがとうございました。

○山本商務・サービスグループ商務・サービス政策統括調整官

コメントありがとうございました。

今の件に関しましては、直ちに日本政府全体として、先ほど厚生労働省と経済産業省の中での情報交換も御説明の中で触れさせていただきましたけれども、このような有事のときに必要となる物資は何であるか。その把握、こういったところについて苦労したというの

がまさに我々の身にしみた経験でございまして、そのようなものについてのアンテナを高くモニターをする。そういった体制については、もう政府部内でとっておきまして、さらに検討、対応を深めていくというようなことをとっておりますので、一言申し添えさせていただきます。ありがとうございます。

○梶川委員長

ありがとうございます。

ほかよろしいでしょうか。Webで御参加の佐藤委員よろしく申し上げます。

○佐藤委員

よろしくお願いいたします。私から2点まず質問なんですけれども、1つは先ほどの大屋先生の話の続きですけれども、この生産設備補助事業、こちらも今と同じ5ページなんですけれども、これは全体としてこれだけの生産量ができたとして、マクロ全体、日本全体でこれが果たしてニーズを満たしたかどうかというのはひとつあるのですけれども、果たしてこれが本当に医療が逼迫しているエリアにちゃんと行き届いたのかということは、つまり流通ですね、造ったはいいですけれども、実際現場まで行き届いているのかどうかということについてはどのように把握されているのかということ。

それから、もう1つはやはり値段です。マスクも高騰したみたいに、物が足りなくなれば値段は上がるわけで、例えばこういった機器を導入することによってどれぐらい医療機関側のコストが抑えられたのかどうかということについて、もし何か情報とか知見があれば教えていただきたいというのと。

それから、もう1つは、もう1つの事業、ウイルス感染症対策関連事業のほうですけれども、こちらの社会実装について伺いたかったのですけれども、事業概要の御説明資料ですけれども、今後の社会実装の予定ということで、例えばことしは57%というふうな書き方をされているのですけれども、この社会実装というのはどこまでの段階を社会実装とおっしゃっているのか。こうしたものは認可も必要ですね、そういう認可を得たという意味での社会実装なのか、あるいはちゃんと製品として開発されたという意味での社会実装なのか。というのは、これは社会実装されたということをもって現場に行き届いたと理解していいのか。いやそうでなくてまだ川上段階、流通過程でいけば川上段階にいると思っいいのかということ。

その上の図がちょっと気になったのですけれども、資金の流れとして随分ややこしい、再委託先とかいろいろやっているなど思ったのですけれども、これってなぜ、例えば産総研で採択されて、その後採択されてとやっていますけれども、では産総研とか上のほうの独法でもいいのですけれども、彼らの役割はそもそも何だったのかということについて、3点になってしまいますけれども御説明いただければと思います。

○廣瀬商務・サービスグループ医療・福祉機器産業室長

先に2つの研究開発事業について私のほうから答えさせていただきます。御質問ありがとうございます。

そういう意味では、ウイルス等発生の研究開発のところでは社会実装というところが今回求められているわけなんですけれども、それがどの段階なのかということについてお答えさせていただきます。

その意味で最後のロジックモデル、資料にございますが、右のところ、実際に世の中の中のようなインパクトを与えたかというところがこちらの資料で整理させていただいておまして、こちらのほうでは上梓ということで、世の中に届いたというところをもって整理させていただいております。

そういう意味では、今御説明いただきましたように、医療機器ですと、当然研究開発をして、それが性能を発揮できるのかというのをちゃんと研究して、それをもとに薬事承認をして、通ったら売る。領域のあるものについては性能を発揮して売るというプロセスがあるのですけれども、こちらのほうでは、ちゃんと世の中に届いた、上梓したというものをもって成果として整理させていただいております。そういう意味では、世の中に届いているもので、それなりの数が出てきているのではないかと考えております。

2つ目の研究体制のところでございます。こちらのほう、医療関係の機器等を開発する際に、要は技術開発を行うことと、実際に臨床現場でそちらの機器の性能を確かめる、臨床サイド、そういうものが合わさって全体で医療機器の開発等を行うということになっていきます。そういう意味では、こちらのほうですと産総研でまず全体のマネジをして行うに対しても採択先、下にぶらさがっているところについては、その技術開発を改良、開発したりですとか、左の領域担当についてはその臨床を行って抗原、抗体を行う。そういった形で役割分担をして全体をコーディネートして成果に結びつけている。そういうものがこちらのスキームでは包括的になって見えづらかったのかなとも思います。

ざっとですが、私からは以上でございます。

○田中商務・サービスグループ生物化学産業課長)

物資のほうで御回答を申し上げますと、ものによっていろいろ供給の仕方、あるいは価格については考え方がございます。N95 は本当に医療機関で使われるということでありましたので、これは厚労省に買上げをしていただきまして、厚労省から必要な医療機関、特に当時コロナ患者を対応していたような医療機関に集中的に配付してもらおうというようなことをやりました。

併せて抗原検査キットについても、これはインフルがはやるところで、最初に来た発熱患者をどうやってスクリーニングするかということにまず使ってもらおうということでもありますので、これもやはり医療機関が使いますので、これについても厚労省に買上げをしていただいて、厚労省が必要な医療機関に配付をするというような格好になっております。

あと検査機器や検査試薬については、当時はいわゆる保健所であるとか、あるいは地方衛生検査所、厚労省の所管の中にあります、そういったところでの試薬、機器といったところが必要ということでもありますので、これについては買上げこそしていませんけれども、いろいろ地衛検であるとか、保健所で足りないところに優先的に供給するというようなことをやりました。

それ以外の体温計とかパルスオキシメーターについては、これは買上げ等はやってないのですが、いわゆる通常の医療系の卸とか、そういうところを通じて必要なところに販売したということでありまして、価格については、こういうときだから不当に値上げをしてとかいうことは実際に観察されなくて、きちんと普通の価格で供給していただいたということでございます。

○佐藤委員

ありがとうございました。

ちょっと気になったのは、こういう時期なので、もちろんスピード感のある形での研究開発であるとか生産の増強が多分求められるとあって、造ったはいいのですけれども、現場に行き届かなければ全く意味がないということであって、そこで社会実装のことが気になるのですけれども、例えばその次の優良事例としてあげられているナノポア技術と機械

学習を用いたという検査機器の開発ですけれども、理化学機器としての販売はしているけれども、医療機関の機器としての承認はまだなんですね。どこで使うか次第だということはよくわかるのですが、医療機器としての承認がなければなかなか現場、つまり医療機関への利活用もならないではないですか。多分スポーツイベントとかコンサートとか、そういうところは使っているのかもしれませんが、このあたりはどこまで、厚労省からの薬機法に基づく承認を含めてスピード感をもって現場に行き渡るとしてよろしいのですか、これは厚労省の話なのかもしれませんが。

○廣瀬商務・サービスグループ医療・福祉機器産業室長

お答えさせていただきます。

そういう意味で言いますと、まさにこちらのナノポア技術、技術としましては、春の選抜高校野球のほうで175人に実験を行いまして、100%陰性ということでPCRと同等ということがわかりました。ただ、コロナの陽性の方というのは見つからなかった、そういう意味ではそこを見つけることができなかったというところがございまして、そういう意味ではその実証はできていない。患者さんが少ないことはいいことだと思うのですが、その性能が確認できていないというところで、医療機器としての道をもろもろ目指しているわけでありまして、まだそこには至っていないという途上にあります。

○山本商務・サービスグループ商務・サービス政策統括調整官

一言補足させていただきますと、今先生がまさにおっしゃっていただきましたように、厚生労働省ともよく連携して対応しなければいけない関係にありまして、私ども医療・福祉機器産業室と厚生労働省のほうでこの機器の性能、また、医療機器、薬機法上の手続、その課題、こういったところについてもよく連携をして意見交換、情報交換をさせていただきます、必要な機器の開発の加速化、これが経済産業省の役割だと思いますので、こういったところに活かしているという状況でございます。ありがとうございました。

○梶川委員長

ありがとうございます。

御議論途中でございますけれども、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。16時40分までに記載を完了していただければ幸いです。とりまとめの関係があり

ますので記載のできました方から御提出いただければと思います。

佐藤先生どうぞ。

○佐藤委員

御丁寧な御回答ありがとうございました。

先ほどの生産設備の増強については薬機法の関係があつて、従来医療機器とか、マスクとか、検査機器とかつくっていたメーカーに最大限の増量をお願いしますと言いますが、逆にいろんな業種の人たちがこの分野に入ってくる機会でもありますね。餅屋は餅屋で経産省は企業との関係が強いので、そのあたり異種業種であっても、こういう新しいというか、こういう医療機器、いわゆる医療設備の検査機器も含めて、こういったものに対する参入というのはあり得ると思うので、私も厚労省とのつき合いが長いので彼らの思考はわかるのですけれども、どうしても彼らは安全性と有効性でいつも判断が遅いのですけれども、ここはかなりスピード感をもってやらないと、やはり研究開発の裾野、生産の裾野が広がらないのなかという気はしました。だから頑張ってくださいと言うしかないです。ありがとうございました。

○梶川委員長

ありがとうございました。

それでは、Webで参加の滝澤委員よろしく申し上げます。

○滝澤委員

私からは単純な数字の質問を2点お願いしたいのですけれども、1つはウイルス等感染症対策技術の開発で特定指標なんですけれども、こちらは研究支援件数のうち臨床研究もしくは1次プロトタイプ作製へ進んだ課題の件数でいうと最終目標20%ということなんですけれども、これが妥当なのかどうかということをお伺いしたいと思います。

それから、感染症対策関連物資生産設備補助事業のほうなんですけど、こちら医療現場での必要な物資の供給が本来の目的だと思われすけれども、政策評価として、製造業の生産性向上の伸び率2%というものがあげられています。私自身生産性の研究をしているのですけれども、本事業と製造業全体の生産性向上というのはある程度距離にあるように思われるのですが、これを設定されたことに関して教えていただければと思います。

以上です。

○廣瀬商務・サービスグループ医療・福祉機器産業室長

それでは、先に御質問いただきました1点目、ウイルス等開発事業のこちらの目標の妥当性について御回答させていただきます。

そういう意味では、当方で行っております研究開発の成果目標の大体率と同程度の目標を設定しておりまして、上のほうの改良・実証についてはそれより高めの確率、下のほうは基礎ということなので、それよりは少し柔らかめの目標を設定をしておりまして、目標設定については、そういう意味では妥当な設定をさせていただいたと思っております。

また、こちらのほうは、開始にあたっての先生方の審査を得て、こういう目標設定をさせていただきます。

私からは以上でございます。

○田中商務・サービスグループ生物化学産業課長

生産のほうをお答えします。

私も正直、これを書いているいろいろ見て正直違和感があったのですけれども、今回の事業というのは、ある意味、経産省の事業としては緊急の事業だったものですから、選ぶカテゴリーが、ものづくりというカテゴリーしかどうもないのです。正直言ってほかに選びようがなかったものですから、そういった意味で、こういう生産性向上、要は生産能力がどれぐらい伸びましたかというのが一番近いところだったものですから、これを選択した次第でありまして、もうちょっと本当に適切な指標できちんと選べるのであれば、本当はそっちのほうがよかったのかなと思っております。

○山本商務・サービスグループ商務・サービス政策統括調整官

私からも一言補足をさせていただきますと、今説明がありましたように、今回、これを始めるときに設定した目標につきましては、今現時点までにあがっている成果、また、今後あがってくる成果を踏まえて、どのような成果目標が正しい、どのような成果目標が適切なのか、これについては相当研究の余地があると思っております、これについてのレビューと、我々がまた知恵を絞って、ないと幸いですけれども、このような緊急対応をする際の手段としてどのようなものを持っておくべきかということについては我々としてもしっかり考えていかなければいけないという問題意識を持っておりますので一言申し添えさせて

いただきます。ありがとうございました。

○梶川委員長

ありがとうございました。

ほかございませんでしょうか。

水戸委員よろしく申し上げます。

○水戸委員

どうも御説明ありがとうございました。

私からは、感染症対策関連物資のほうの事業の理解のために1つ伺いたいのですが、事業名からわかるとおり、これは生産設備の整備増強に日本企業にお金を出すという仕組みですね。スピード感ということからすると、例えばN95 については3Mから購入して、例えば厚労省が購入して医療機関に転売するという方法もあるかと思うのですが、やられていると思うのですが、それはこの事業と関係ないですねという話と、輸入転売をやられているとしたら、厚労省単独でやられているのか、やはり同じような感じで経産省も取り組まれているのかというのは、もし御存じでしたら教えてください。

○山本商務・サービスグループ商務・サービス政策統括調整官

御質問ありがとうございました。

私どもが担当した部分については、国内企業の能力のある企業にしっかり増産をしていただくというところの後押しということでございました。厚生労働省のほうで別途、先ほどの説明にもありましたけれども、輸入品の確保、またそういったところの対応は恐らく行っていたと思いますけれども、これらについては申し訳ございません。厚生労働省の事業ということで詳細を承知しておりませんが、全体としてどのぐらいのマスク、N95 のような医療現場でのマスクの需要の逼迫感があるのかどうかというところについては、そのような状況については常に情報交換をしながら、早くいえばこれら採択先の事業者にもっともっとというようなことをお願いさせていただいたというのがその時点での対応だったと思います。

○水戸委員

御説明伺って安心しました。輸入量の不足をにらんで国内への支援のアクセルをどれぐらい踏むか、そういう意味では関連があるかなと思ってお尋ねしたのですけれども、よく理解できました。ありがとうございます。

○梶川委員長

ありがとうございました。

ほかにごいませんでしょうか。

それでは、とりまとめができましたので、これから発表をさせていただきたいと思います。

まず評決の結果でございますが、評決の結果、現状通りが5名、事業内容の一部改善が1名ということでございますので、現状通りということで評決の結果とさせていただきたいと思います。

論点別のコメントでございますが、緊急対応の成果を検証し、成果を発信すべきではないかという点で、緊急的な対応が求められるため、技術開発・生産能力の増強の結果、スピード感をもって現場に行き届いたかを検証すべきである。

また、緊急的な対応であったものの、社会ニーズに十分応えることができたか、補助対象は適切であったかを検証し、成果について十分に説明をしていくべきである。

現場での普及率、実績数の成果として把握してほしい。

生産能力の増強の目標は必要十分なものであったのか検証すべきである。

今の読み上げた点は、成果指標を十分に検討すべきという論点に関しまして、生産能力の増強の目標は必要十分なものであったのか検証すべきであるということでございます。

その他本事業に講じるべき改善の事項としましては、緊急事態への対応であったために目標設定等達成可能な内容の積上げが中心であったり、ある程度低い水準の実用化水準にあったことについてやむを得ないと思われる。事後検証により、次期の機器に向けて体制構築と制度改善に結びつけるように努力してほしい。

まだ充足されていない物資、装置について必要な現場にきちんと行き渡ることを見届けてほしい。

技術開発が機器・システムになるまで見届けること。

契約から研究開発、認可、社会実装に至るまで非常時ではスピードが求められる。

技術開発について、許認可権を持つ厚労省との関係、新しい技術、製品、現場への浸透についてのフォローアップが重要であり、仮に普及していなければ、そのボトルネックの把握

に努めるべきである。

総量が確保できていても、医療が逼迫する現場に行き届いていたか検証する必要がある。

度重なる緊急事態宣言、自粛要請で国民のストレスが最大になっている。新型コロナ対応について国は考え得るあらゆる措置を適宜適切にとっていくことを不断に開示して国民の不安を取り除いてほしい。

本事業について強かに推進すべきという方が1名おられます。ほかの方も同様の意見だと思いますけれども、理由としまして、技術開発、生産拡大にとどまらず、現場での活用まで一気通貫した事業であるべきではないだろうかということでございます。

以上の評決の結果、また、とりまとめコメントに対しまして、何か追加的な御意見はございませんでしょうか。よろしいでしょうか。

委員から追加的なコメントがございませんので、ただいまの評決の結果、またとりまとめコメントとさせていただきます。

それでは、最後に河野大臣からコメントいただければと思います。大臣お願いいたします。

○河野行政改革担当大臣

お疲れさまでした。ありがとうございます。

日本はこれだけ高齢化社会になっている中で、本来なら様々な健康を管理するアプリですとか、いろいろな健康に関する機器などの開発が進んで、世界的に引っ張るような産業として育てていかなければいけなかったのだらうと思うのですけれども、残念ながらそれができていません。結局規制でアプリケーションなんかもどこまでバージョンアップをしたら承認を取らなければいけないのか、そういうルールもはっきりしてないという中で、なかなか医療関係の産業化というのが厚労省にできないなら、経産省にそういう分野を引っ張っていってもらわなければいけないのかもしれない。

そういう意味で、今回のコロナに関してこうした予算、いろいろと社会実装に向けて努力をしてもらったというのは実は大きな一歩なのかもしれないと思っております。

今回、こういう公開プロセスでこの予算を見てもらいましたが、こういう短いスパンで見ると大事だと思いますけれども、もう少し数年というスパンで、果たしてやってみてどうだったのだらうかということ振り返ってみるのも大事なことですし、これがもちろんコロナ対策としてどれだけ効果があったという視点から見なければいけないのはもちろんですけれども、新しいこういう分野の産業が、あるいは技術が日本から発信

されたということに、この予算がどれだけ使われてきたのかというのももうしばらくして振り返ってみるといいうのも大事なのではないかと思っております。

そういう意味で、この医療、健康産業というものを日本の新たな経済を引っ張っていく担い手として育てられるのは厚労省なのか、あるいは文部科学省なのか、経産省なのか、その辺が問われてくるのだらうと思います。そういう視点でもこれからこういう予算を考えていっていただきたいと思えます。

きょうはどうもありがとうございました。

○梶川委員長

河野大臣ありがとうございました。

それでは、以上をもちまして3コマ目を終了させていただきます。

この事業をもちまして本日御議論いただく3テーマは終了いたしました。

委員の皆さん、事務局の皆さん、どうもありがとうございました。

——了——