

○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2日目ということで開催したいと思います。

本日も6名の有識者の先生方に御参加をいただいております。時間の都合もございますので、大変恐縮でございますが、お一人お一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。

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。よろしくお願い申し上げます。

○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。

本日は宗清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を予定していただいております。

開催に先立ちまして、宗清政務官より一言御挨拶を申し上げます。よろしくお願いいたします。

○宗清経済産業大臣政務官

お疲れさまでございます。ただいま御紹介いただきました、経済産業大臣政務官の宗清皇一でございます。よろしくお願い申し上げます。

梶川委員長様初め、外部有識者の先生方におかれましては、大変お忙しいところでございますけれども御出席いただき、本日御議論賜りますけれども、心からお礼を申し上げたいと存じます。

先週28日に実施をいたしました第1回目の会合では、委員の先生方から数多くの貴重な御意見を賜りました。ありがとうございます。例えば、適切な目標の設定など政策効果の検証に関する御指摘から、事業の全体像といった大枠の政策論まで、さまざまな角度から御意見を頂戴しているところでございます。こうした御指摘は、先日議論いたしました事業に限らず、貴重な観点であると存じます。

本日は3つのテーマについて御議論いただくわけですが、1つ目に中小企業等事業再構築推進事業、2つ目に中小企業生産性革命推進事業、3つ目に燃料電池自動車の普及促進に向けた水素ステーション整備事業費の補助金の3つのテーマを取扱っていただくわけですが、前回同様に忌憚のない御意見と活発な御議論をいただければと思います。

本日も引き続きでございますが、よろしく願い申し上げまして一言の御挨拶といたします。よろしく願い申し上げます。

○梶川委員長

ありがとうございました。

宗清政務官は公務の御都合で、ここで退室となります。ありがとうございました。

○宗清経済産業大臣政務官

どうぞよろしく願いいたします。

○梶川委員長

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

はい、かしこまりました。本年度の公開プロセスですが、先週金曜日の28日に3テーマ、それから本日も残りの3テーマ、合計6テーマを対象に実施ということでございます。具体的なテーマは先ほど政務官が申し上げましたとおりでございます。

進め方といたしましては、担当部局からの説明を大体8分ぐらいで収めていただきまして、その後、委員の皆様方からの質疑を経て、コメントシートの記載・回収・取りまとめという段取りで、全体を1セッション、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、各委員に御記載いただきますコメントシートでございますが、実際に本日、会場に御出席いただいている委員の先生方は、お手元でございますパソコンにて記入をいただければということでございます。オンラインで参加いただいております委員の先生方につきましては、事前に送付いたしましたウェブキャスを利用して御記載いただければと存じ

ます。

大変恐縮ですが、議論の途中から記入を開始していただきまして、記入が終わりましたら確認ボタンを一度クリックしていただければと思います。コメントを確認する画面が出てまいりますので、内容を確認の上、提出ボタンをクリックしていただければ提出が完了するという運びでございます。御不明がございましたら、いつでも事務局にお声がけ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、あらかじめ御承知置きいただければと存じます。

以上でございます。

○梶川委員長

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。

○村上中小企業庁経営支援部長

先週に引き続き、よろしく願い申し上げます。1コマ目は事業再構築補助金、資料を1ページめくっていただいて、まず事業の概要から御説明させていただきます。

前例のない金額の補助金でございます。少し紙に書きにくいことも含めて申し上げます、コロナで1年、まだまだ補助金ではなくて給付金、釈迦に説法でございますが、全く用途を指定しない形での財政出動への期待値も相当程度高い中で、1年前は何が起きるか本当に分からなかったと、どの業種に影響が出るかも分からなかったと。法人に対する給付金というのは、ある意味、財政政策上から見ると、ほぼ禁じ手のような施策であっても、それをなお必要とされていたという認識でございますが、政策当局としては少なくとも用途目的がはっきりし、確定検査の入る補助金の形に、制度の主軸をシフトしたいという強い思いがございました。

結果的には政治的に御判断をいただいて、協力金や一時支援金も継続しているわけですが、そちらのほうは休業要請に直接関わっている方、もしくは間接、直接にその影響を受けている方のみを対象とした制度にしてございまして、できるだけしっかりとした政策目的を確認できる補助金という制度に、まずシフトするというのを、世間様から

の期待値とのギャップの中で何度か試行した上で、財政当局と調整をして生まれたのが、この前例のない事業再構築補助金でございます。

簡単に言えば、足元のランニングコストは対象にしておりません。対象経費も全部決まっております。将来に向けて事業の方向転換をすることに対して補助をするという補助事由ははっきりさせた制度にしたいということで、制度の運用もそれにかなうものでありながら、金額的には相当な規模のものということになってございます。

1兆1485億円、採択予定件数は6万7000社——子細はお尋ねをいただければ、また後ほどお答えいたしますが、大変大雑把に言いますと、詳細は別にしまして、この制度は売上高が10%以上減少している方を対象にしてございますが、全業種で見ますと、サンプルベースでございますが、大体50%ぐらいの方が10%超の売上げを落としてございます。

逆に言えば、残る50%の中には海運業でございませうとか、増やしている業種もあるということで1年がたちまして、業種によるある種の業態の有利、不利がはっきり出てきているという状況の中で、10%以上減少しているということは、少なくとも今の業態が何らかの形で変更を迫られているというポテンシャルのある方々であると考えてございます。

それに事業再構築の意向がある企業の割合でございませうとか、100万円以上の事業再構築費用を要する方々の割合、それに本事業で採択すべき割合等を勘案いたしました結果、後ほど御説明する特別枠分と合わせて、大体これぐらいの数字ではないかということをはじき出しているところでございます。

その補助対象事業の要件といたしましては、直近6か月のうち任意3か月の売上高が10%以上減少していること。別途お示しをします指針の事業再構築の定義に該当をすると。簡単に言いますと、作り方が新しいか、商品・サービスが新しいか。そのことにおいて、新しい商品・サービス、もしくは新しい製造方法が、業態としてそこが一番ウエートが高い業種になっているか、もしくは総売上の10%以上を占めることといった考え方を、ラフに言うと示してございます。

この場合、我々は生産性や付加価値額を見てございますので、新しい事業が10%以上、売上高で占めることと言っているときも、全体の売上げをただ伸ばせばいいということではなくて、事業をスリムにした上で、スリム化後の10%でも結構ですよというように、極力生産性や利益率を重視したような価値観で、ただ単純に売上げを伸ばせばいいということにはならないように留意してございます。

別のコマで御説明をさせていただきます、もの補助、その他等でも最近積極的に組み入

れてございますが、付加価値額の年率3%以上の増加を求めています。もしくは、従業員1人当たり、これは全体の事業規模を縮小するケースもあろうかと思っておりますので、1人当たりで見ると、全体で見ると年率3.0%以上増加する見込みということでございます。

なお、コロナだからという御意見がございますが、これは補助事業終了後でございますので、3.0%の分母の起算点は補助事業が終了した後、簡単に言えば1年後が起算点になるということでございます。

補助金額は100万円からスタートいたしますが、これは商店街にあるラーメン屋さんなどがどう再構築をしていくかという問題も、製造業で既に立派な航空会社さん等と取引があるような、もう中堅に近い、中堅企業そのもの場合も含めての設備投資も含めて――我々は事業規模や事業の業態によって事業再構築の優劣は差別しないという方針をとっております。

別のコマで御説明させていただきます、持続化補助金という制度が別途ございまして、こちらが100万円以下をカバーしてございますものですから、100万円以上のもので1億円までということで、類型により2分の1～4分の3ということでございます。

先に類型によりということで、次のページを御覧いただきますと、中小企業等通常枠が6000万円までで補助率3分の2、これがメインのカテゴリーでございます。恐らくはほとんどがここが中心になるのではないかとございます。

卒業枠ということで400社を対象にいたしまして、1億までということでございます。ただし、卒業枠の400社につきましては、通常よりも4000万、枠が多いわけですが、ここについては先ほど御説明した、1人当たり付加価値額の目標を達成しなかった場合は、6000万円を上回る部分は返還をしてくださいというルール。これは毎年5年間、フォローアップをしていくことになってございますけれども、事業計画期間終了後に目標を達成していなかった場合、卒業枠の方は返していただくと。通常枠の方は、その目標値を立てて説明していただかないと補助要件に該当しませんということになっておりますが、こちらのほうは返還義務までは課していないという運用をさせていただいております。

それに対しまして中堅企業等は100万円から、設備投資等の実態を見まして8000万。ただし、100社を対象にグローバルV字回復枠ということで1億までということでございます。

1点訂正がございます。先ほどの中小企業等の卒業枠のところは、併せまして大事なこ

とを申し上げるのを忘れておりました。これは中小企業から卒業していただくことを要件にしてございますので、設定をされた事業期間終了後までに中小企業を卒業していただかないと返していただくこととなります。申し訳ございません。類似の中小企業施策として、中小企業がきちっとスケールアップをして、中堅に向けて育っていくというところについてのインセンティブが弱いのではないかという御指導を、秋のレビューの時点でもいただいております。それも踏まえまして、卒業枠につきましては、卒業しないと6000万を上回る部分は返してくださいという制度設計になってございます。中堅企業の場合は、その財政力に鑑みて2分の1、中小企業の場合は補助率3分の2でございます。

なお、緊急事態宣言特別枠は、年末、緊急事態宣言が再度出たことに加え、改めまして、ここについては少し給付金的制度等の真ん中的な性格のものを求めましたが、ここは売上げ減少要件が30%ということで、それを満たすようであれば補助率4分の3ということです。

特に、事業規模別の対策予算をとという声が世論にも多数あったことから、従業員5人以下、6人から20人、21人以上、例えば、チェーン店系の飲食店なども念頭に置いてございます。

ただし、これは給付金ではございませんので、特別枠でありますし、4分の3ではありますけれども、しっかりとした事業の再構築のプランを書いていただいて、その再構築の費用に対して助成をするということについては、その他枠のものと何ら変わるものではないでございます。

なお、1ページ前のページの下のところ少し書いてございますが、今回の事業のもう1つの特徴は、申請前に経営戦略を必ず書くこと。その経営戦略、計画策定については認定支援機関、これは万の単位でございますが、実態は商工会、商工会議所、地域の金融機関、それから登録をされている場合の税理士先生、会計士先生等がございまして。必ずそういった、ある意味、中小企業の場合、腕は立つけど筆は持ったことがないという方がたくさんいらっしゃいますが、事業を再構築し、これまで取引関係のなかった方ともお話をしていくという意味では、経営者の方の意思を持った計画を筆で書いていただくということがないと、いわゆる脱サプライチェーンの時代は身動きがとれないと。

ところが、多くの経営者の方がそもそもその経験がないというところで足踏みをしているという問題も別途ございます。したがって、全件について認定支援機関から伴走支援をいただいて、きちっとした事業経営計画を書くということ、全体補助をするに当た

っての要件としてございます。

なお、補助事業終了後5年間は毎年1回事業化状況報告を求め、支援の効果をモニタリングするというのと併せまして、今回、できるだけ財務状況等も含めた中小企業の情報もこの際、吸い上げたいという思いもありまして、ここには書いてございませんが、ローカルベンチマークというものを、金融庁と弊省とで一緒に作っているものがございます。定性的な御説明までは難しいと思ったのですが、定量的な6指標については併せて出すよというということで申請時にお願いをしております、このような経営計画をきちっとプロのアドバイスを受けて作ること。それから、最低限の財務の指標についてはこの際、それを明らかにし提出することを求めています。

制度といたしましては、再構築を転換させることももちろん当然の目的でございますが、これを機会に足元の経営を見直していただくいい機会にすると。ちゃんと自分の考えている事業を言語化して次に進むという、ある意味、経営戦略をきちっと作ろう国民社会大運動みたいなものを目指しているところもございます。

次の3ページは先ほど申し上げましたので割愛をさせていただきます。

4ページの事業再構築のニーズでございますけれども、簡単に言えば、事業再構築の検討状況として5割くらい、それから再構築に要する金額別分布ということで見ますと、大体100万円から1億程度。1億5000万未満のところとってございますが、補助率3分の2の制度でございますので、大体1億5000万の再構築事業に対して1億がマックスという計算でございます。

次のページでスケジュールでございますが、いろいろな方のそれぞれのペースの事業再構築に合わせるために1兆円の予算がございまして、大体5回程度に分けて公募することを検討してございます。最終的な公募は年明けに締めるというくらいの形で検討してございます。

例えば第1回で見させていただきますと、既に1回目のみ採択が終わり、交付決定作業に向けた審査作業を今しているところでございますが、採択交付決定をしてから補助事業実施期間を12~14か月、約1年間置いてございます。遅い回に採択をされた方は、そこから1年間ということで、それぞれの業態や実情に合わせてしっかりと準備をした上で臨んでほしいということで検討してございます。

なお、1事業ワンチャンスと考えてございますので、仮に1回目、事業計画不十分ということで落選した方も、1事業であれば次の機会も挑戦するチャンスはありますよという

ことで、担当部長としてあまり言い過ぎてはいけないかもしれませんが、1年度間の事業でございまして、再構築がこの補助事業だけで完成するという事は必ずしもなく、その後のフォローアップも含めて、そちらは大事だと思いますが、併せて何より自分の経営の足元をしっかりと見つめ直して、いい計画を考えていただく機会にするという観点からも、1 事業者ワンチャンスと。ただし、より多くの方にチャンスを提供したいということで、2 事業は御遠慮いただきますという整理でございます。

アウトカム指標のところにつきましては、先ほど御説明をしたとおりロジックモデルで見ますと、アウトカムを上から順に見させていただければ、付加価値の年率3.0%以上を達成する事業者割合が7割を超えるところを目指すと同時に、卒業枠を設定してございますので、その実績が400社中のうち300社は確実に超えていくこと。V字回復枠については100社中75社を超えていくこと。

その結果のインパクトといたしましては、測定指標のところでございますが、中小企業の従業員1人当たりの付加価値額を今後5年間で5%向上させ、まさに中小企業から中堅企業へ成長する企業を400社以上にするというのは、中小企業政策全体の政策指標としても、実は政府全体のコミットした数字として既に約束をさせていただいております、当然ながらこれに貢献することを目指している事業でございます。

秋のレビューとの関係のところにつきましては、個々の説明は省かせていただきますが、それぞれお答えをしているつもりでございます。御指摘等を賜ればと思います。

コロナ対策との関係性につきましては、冒頭趣旨のところ御説明をさせていただいたという認識で、事務方からの説明は一旦ここまでとさせ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 御説明ありがとうございました。

それでは、本事業の論点について説明申し上げます。本事業に関しましては、無駄な補助がなされていないようにされているか。効率的な事業運営が行われているか。成果測定の実施方法が十分検討されているかという3つの論点を中心に御議論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す。よろしく願いいたします。

ウェブで御参加の佐藤先生、お願いいたします。

○佐藤委員

御丁寧な御説明ありがとうございます。論点に即してということになると思うのですが、まず、無駄な補助がなされないようにすべきということですが、6万7000社というのはその後、事前勉強会の後の回答資料から、こういうふうに計算したのだというのは見せていただいたのですが、これはある意味、数値目標として理解するのか、あるいは別に6万7000社である必要はない、これは手挙げ方式なので応募がなければどうにもなりませんので、6万7000社という数字にどこまでこだわるのか。あまりこだわり過ぎると逆に審査が甘くなりますし、ニーズがもっとあったとすれば逆に渋ちんになってしまうということもあるので、この辺り、様子を見ながらだと思うのですが、この数字にどこまでこだわりがあるのかということ。

それから再構築とは言いますが、撤退という可能性もあるわけですね。だから、本来撤退すべき企業を支援することにならないか。例えば事業計画があるとか、認定支援機関があるとは言いますが、認定支援機関だと銀行などですね。あるいは税理士の方かもしれないけれども、自分たちが負担をするわけじゃないと。事前勉強会では申し上げたのですが、自分たちがマッチングして、融資も併せて行うというのであれば彼ら自身慎重になりますし、彼ら自身で責任を取ろうと思いますが、単に事業計画を作って、あとは補助金にお任せということになれば、当然彼ら自身のモニタリングも甘くなりますよね。この辺りはどういうふうに担保するのか。本来、撤退を予定されている事業者に対する延命措置になっていないかということ。

この2点が大きいのですけれども、少し一般論というか、この後次の事業もあるので、この辺りのすみ分けはどうなっているのだろうと。再編成と言おうが、生産性革命と言おうが、何となく同じという言い方は変ですが、受け手のニュアンス次第ですね。ある意味、ファミレスのメニューみたいなものでいろいろなメニューが並んでいて、その中から選んでいると考えると、あまりメニューが多過ぎると混乱しないかということ。

それから委託機関——委託費にこだわるようですが、経産省はいろいろあったので。委託にこだわるようですが、窓口を一本化してしまえば1つの事業者に委託して、あとはいろいろなメニューをそこからワンストップで示していくというアプローチもあったような気がするのですが、この辺りのすみ分けはどうなっているのか。あるいは逆に連携関係はどうなっているのかということについて、御説明に追加いただければと思います。

とりあえず以上です。

○梶川委員長

ありがとうございました。

それでは事務局、よろしく願いいたします。

○村上中小企業庁経営支援部長

まず、冒頭の6万7000社の微妙なところは、多分自分も先生と考えていることは同じではないかと信じております。具体的に言えば6万7000にこだわって採択率を調整する気もありませんし、極端なことを言えば、本当に再構築に値するものが出ていなければ、予算は不用を立てるべき性格のものであると思いますし、あまり足りない、足りないというところでは財政当局に怒られますが、中身と是々非々を見ながら。

ただ、一応採択者数の想定は作って動かないと、5回に分けて採択をするというときに、5回にわたっての不公平感が出てはいけないというところでの見通しの数字が必要という観点からも、この数字を活用させていただいてございます。

大体これで逆算いたしますと、基本的に2000万とか3000万とか、特別枠がありますので簡単に申し上げられませんが、平均的な3分の2、6000万の枠のところでは2000～3000万くらいの案件が出てきて、その採択率になるだろうとにらんでいたのですが、1次申請の状況を見ると、大体想定していたような金額規模で出てきていますので、引き続きそこも含めてよく注意をしながらやっていきたいと考えてございます。

次に2点目、撤退の可能性のところも含めてですが、我々の審査能力となろうかと思いますが、逆に言えば再構築の意味がないと思えば採択しないということでございます。

大きくは2つ見てございまして、1つはまず、再構築に該当するかというところの指針に、かつて製造していたことがあるといけないとか、何をしていたことがあるといけないとか、政治的には中小企業の皆さんから厳し過ぎるという御指導をいただきましたけれども、経営者の目線から見ると、マリオブラザーズの面をクリアするくらい、割と厳しいと。ただ、書いてみたら意外とよかったという声も、ビフォー・アフターではいただいておりますので、そのところは緩めないということが1つ。

それからもう1つ、審査委員の先生方には、方向性の是非はともかくとして、ちゃんと事業化できそうな話になっているかどうかというところは、よく見てくださいますようお願いをさせていただきます。再構築性がきちっとあるかどうかというところと、事業としてフィジブルな夢物語や、何かそういうことを言っているものではないですねというところは厳し

く見ていただくということで、逆に言えば再構築というような状況でない企業の方の御提案は採択をされないという運用になるように、しっかりと引き続き審査の先生方にもお願いをしていければと思っております。

メニューが多過ぎというのは、恐らく指針のところの冒頭で類型が多いことを申し上げているのだと思います。それこそマリオのゲームではございませんが、比較的客観的にハードルのバーを立てて、そこをクリアするゲームみたいな形に再構築の定義をいたしたものですから、どうしてもその先に定義の都合上、同じ産業分類の中なのか、小分類を出るのか大分類を出るのか、製品ではなくて製造方法を変えますというのか、それからM&Aした場合どうなのとか、なまじきちんと細かく定義をして、足元を類型化しないと整理ができないという事態が発生をいたしまして、財政当局とも相談をして、5類型、6類型という整理になってございます。これが非常に分かりにくいということにつきましては私どもも反省はしております、ビデオ等でも、別にどの類型だからといって優劣があるわけでは全くございませんので、そのことは気にせず当てはまるものを探してくださいということも含めて、十分に周知するようにしたいと思っております。

窓口はそれぞれのところに出していただくということでありますが、併せて今回、電子申請化をしてもらいまして、申請先としては1本というところで、そこはクリアかなと思っておりますが、引き続き現場の皆さんの声をよく聞きながら、分かりにくいということがあれば、しっかりと声を踏まえて対応するようになっていきたいと考えてございます。

とりあえず以上でございます。

○佐藤委員

ありがとうございます。短めにコメントだけ。御丁寧な御説明ありがとうございました。おおむね事情は分かりました。

私、前回も申し上げたのですが、全く別件の事業で、現場と政策をやっている人たちの目線が合っているかどうか、常にこういうのは不安なんですよね。恐らく経産省さんとしては真面目に企業の再構築・再編成を目指しているとしても、現場から見ればこれまでの経緯もあるので、いろいろな補助金をもらってきた人たちでもありますし、結局新たな補助金のメニューが追加されたという、その程度の受け止め方であれば、要は事業計画なんて作文じゃないですか。

大学もいろいろ人のことを言っただけとはいけないのですけれども、新しい補助金のメニュー

が追加されただけということになれば、自ら率先して、本当に真摯に構造改革に取り組むようになるのかどうかという、この辺の危機感というか、これが最後なんだよとか、これでうまくいかなかったら次はないよぐらいの、ある意味強いメッセージを送らないと、よく言いますが自走しないというか、この補助金の後は、また次の補助金何だろうねとみんな探し出すということになりますと、全くもって本末転倒といえますか、本当にただの延命になってしまいますので、その辺りの目線がどう合うのかなというのは現場との認識――特に現場とは距離がありますから。しかも、相手は6万7000社もあるとどうなのだろうと。

それからこだわるようですが、審査の基準が少し定性的かなと思っています。これはしようがないといえばしようがないのですが、いろいろな業種について差別化しないで、広く業種を募っているので、当たり前ながら1つの物差しで評価はできないと思うのですが、逆にそのことが審査において、例えば審査をする人間の裁量が働きやすくなってしまったり、地域差、あるいは業態差が出てきてしまったりすればどうなるのかなと思いました。

最後に一言だけ。今回、コロナでもよく分かりましたが、私、こちらの仕事をしているので、本当はBCPの視点もあってよかったのかなと思います。要するに、こういう危機というのは災害を含めていろいろとありますので、単に事業を再編するだけではなくて、次の危機に対して自分たちはどう備えるのかということについても、きちんと真剣に考えてもらう機会にすればよかったのかなと思いました。

ありがとうございました。以上です。

○梶川委員長

佐藤先生はコメントということでおっしゃられたと思うのですが、もし、担当課で1～2お答えがあれば、お答えいただいても結構でございますが。

○村上中小企業庁経営支援部長

基本的には先生の御指摘のとおりだと思います。特に最後のBCPの点や、それから最近、中小企業政策だと賃金の話要件の加点要素に加えたりするのですが、今回はまずは経営計画を書かせるというところ、そこにちゃんとしたカップリングを作るということ、それでどうやら現場は手いっぱいという感じでしたので。

いずれにせよ、引き続き御指摘をいただいた現場との接地感を重要にしなが、逆に言

えば5回必ずしも全部同じ基準でやらなければいかんということもないものですから、少しずつフィードバックを利かせて工夫していきたいと思います。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した。

それではウェブで御参加の上村先生、お願いいたします。

○上村委員

関西学院の上村です。御説明ありがとうございました。

今、佐藤委員が言われたことと若干かぶるところがあるのですが、論点1、無駄な補助がなされないようにすべきについてです。論点3についても言いたいことはたくさんあるのですが、それは後回しにします。

やはり審査がどこまで丁寧にできるかが肝だと思います。この規模で、かつこのタイムスケジュールでどこまで丁寧にできるか、やや心配しています。事業の方向転換に対する補助なのですが非常に規模が大きいことと、国が補助をすることによって市場への影響がどうなるかが気になっています。

新たな製品やサービスとか、新たな市場に進出するということですが、ポストコロナ社会で有望だと思われる業態に、一斉に多数の企業が参入したときに競争が非常に激しくなって、収益率が落ちるということが起こらないのかどうか。

例えば、ある地域にこの補助金を使って業態転換をした店が多数参画すると、もともとの既存の店の売上げにどのように影響するのかというところを、本当はモニタリングすべきなのかなと思います。ただ、こういうものが出ないような工夫というのが、この補助の仕組みの体制の中になかなかできないのではないかなという気がしています。

とりあえず以上です。

○梶川委員長

ありがとうございました。

○村上中小企業庁経営支援部長

当たり前ですが、本質を突いた御指摘ありがとうございました。まず審査の質ということ

の1つの担保といたしましては、必ず中小企業診断士資格を持っている方3人以上のクロスチェックが入る仕組みにしてはございます。逆に、それ以上はなかなか決める基準もなかったというところがありますが、そこは一定程度を見ていただいていると思ってございます。

ただ、正直申し上げますと、私も1次申請が出てきた後、数百にわたって申請書を読ませていただきましたが、若干共通した特徴がございまして、顧客規模の想定の数値根拠が甘い。なぜ、それだけのお客さんがとれるのですかというところについては、厳しく見ると8割落第しそうな勢いがあります。

逆に勉強させていただいたのは、経営指導すべき立場の方がついてもなお、マーケティングに必要な基礎的情報がなかなかとれないということなのかなと。ちょっとした工夫をすれば、それぞれの市場規模やラフなマーケティングの算定根拠は出しようがあると思うのですが、これだけこぞって、そろいもそろって申請書の顧客規模の見積もりが甘いところを見ると、マーケティングに必要な基礎的な情報やノウハウが日本中どれだけないのかということ、改めて実感をさせていただいているところでございます。

実はこの話を先ほどの、1社1社を見ればよかったかもしれないけれども、結果的に無駄な競争をあおっているだけではないかということも含めて、合成の誤謬を多数生み出すおそれがないかということになるわけですが、これも確かに1社1社見ると、あまりちゃかした言い方をしてはいけません、今まで焼き肉屋をやっていたのですが、周辺にラーメン屋が少ないのでラーメンにすることにしましたということを前提に、一生懸命経営計画を書いている方がいらっしゃる。ただ、同じように4軒の焼き肉屋さんが同時にやれば、じゃあ、どうするのだということにもなるわけですが、そこまで調整しきれていないのが現状でございます。

その辺はまたどうしていくかは工夫の余地があれば考えたいということと、逆に言えば、特に同一地域や絡み得るところは共同申請にする必要はないですが、東ねて考えてください。例えば皆さんで、同じデリバリーの仕組みを採用するのを飲食店同士で共同してやるなど、これを機会にいろいろな業種やいろいろな方々と、集団業転ではないですが、東ねてするようなケースをすると加点になりますよということを申し上げております。

予定調和、合成の誤謬を事前に防止するのはなかなか難しいところもございしますが、片方でできるだけみんなで一緒に再構築の方向を考える人は考えてください。これもどこまで功を奏するかは様子を見ないと分かりませんが、引き続き御指摘の点については工夫

を積み重ねていきたいと考えております。

○梶川委員長

ありがとうございました。

○上村委員

ありがとうございます。若干コメントです。認定系革新等支援機関の県単位で指定されていますけれども、横の連携をつなげると、その中の彼らの連携をつなげると、ひよっとするとそういった地域ごとの合成の誤謬が緩和できるかもしれません。

とりあえず以上です。

○村上中小企業庁経営支援部長

ありがとうございます。

○梶川委員長

それではウェブで御参加の滝澤委員、お願いいたします。

○滝澤委員

御説明ありがとうございました。私は1点、質問をさせていただきたいと思います。

数ある中小企業支援の中で、今回、事業再構築促進事業ということですが、基本的には売上げが減っている、困っているところで事業を再構築して成長していきましようというのが目的だと思うのですが、この中で卒業枠を作られたモチベーションをお伺いできればと思います。

先ほど御説明の中で、必ずしも規模拡大をしなくてよくて、インプットとアウトプットの比率である生産性で見ていくのだというお話がありましたが、ここで卒業枠を設定された意図といったものを――先ほど佐藤先生もおっしゃっていましたが、いろいろとほかにもあって、最初に説明していただいた50%の企業は必ずしも売上げが減っていないで、今の段階でも成長しているところが、恐らく規模拡大していくスピードが大きいのだと思うのですが、今回はそこをターゲットにしていけないということで、卒業枠の設定の意図と。

それから卒業枠を設定して、これを達成できなかった場合、6000万を超える部分につい

ては返還ということですが、うがった見方をすると基本的に資本金の操作ができてしまうのかなと思うのですが、その辺りはどのようにモニタリングをされていくのかというところでは、

以上、お伺いできればと思います。

○梶川委員長

それでは原課、お願いいたします。

○村上中小企業庁経営支援部長

ありがとうございます。秋の行政事業レビューのときもアトキンソン先生含め、スケールアップの議論がございました。あのとき私ども、スケールアップとパワーアップと伸びる企業もいれば、必ずしも規模拡大ではない企業もいると。両方それぞれに向けて政策を用意したいと御説明させていただきましたが、前者について思いがないわけでは、もちろん当然全くございません。

先生の御指摘のとおりというところが多数ございまして、ある意味戦っているのは、少し違う角度からの言い方になりますが、オーナー経営の壁と戦っている感じがしてございます。スケールアップをし、グローバルで戦える方々ということと言えますと、どうしても私的なガバナンスを手放したくないと。もちろん、全て全員にそれを求めるつもりはないのですが、あまりにもそこの循環ということと、私が発言していかどうか分かりませんが、ある種の補助金リピーターの量産体質というところは、表裏の構図になっているという意味では、資本金も含めて他人のエクイティーを積極的に引き受けて、次の成長を目指すというところは、やはり政策として大事にしているのだということ、強烈なメッセージとして出す必要があると思っておりますし、中小企業政策のKPIとしても、まだまだ不十分と言ったら怒られそうですが、400社以上、中堅企業に卒業させるということ、もともとコロナの前から掲げているところでございました。

資本金操作につきましては、逆に言うと資本金操作して中小企業になられる方も最近多いので、それについての問題意識を持つ一方で、本事業につきましては、レビューの瞬間だけ資本金を上げて、その後また資本金を戻すという作業をされると、「そのときにはもう返していただきますよ」と一応申し上げてございますので、安易な資本金操作の最低限のところは、一応それでカバーできるのかなと思っております。

基本的には秋のレビューでもいただいた、中小企業からの卒業が進んでいないという問題意識と、私ども従来から持っている部分と併せて、むしろ400では少ないというお怒りをいただくのではないかと思いつつ、ここはここでしっかりとやっていきたいと思っている部分でございます。

○梶川委員長

ありがとうございました。

それでは途中でございますが、議論をいただきながら結構でございますので、コメントシートへの記載を始めていただけるようお願いいたします。14時20分までに記載を完了していただければと思います。取りまとめの関係がございますので、記載ができました方から御提出いただければ幸いです。

それでは水戸委員、よろしくをお願いいたします。

○水戸委員

弁護士の水戸でございます。御説明ありがとうございました。

趣旨はすごくよく理解できたつもりです。コロナ禍にあって、単なる売上げ減分の補填という意味の給付金などではなくて、そういうことはそういうことでやるのですけれども、むしろここに類型として挙げられている新分野の展開と業態転換、要はイノベーションする気のあるところにお金を出しますということで、裏を返せば市場から退場していくのにふさわしいところは、退場ということを1つの視野に入れられているのかなと思いました。

そういう意味では、あまり厳しい基準をああだこうだ言うよりは、そこの作り込みに時間をかけるよりは、採択した後の検証に重点を置いていただきたいなと思います。それは採択に参加された、審査される方々の目利き度の検証でもあると思うのですが、それでうまくいったのだったらこういう感じでいいのだなというのは積み上がっていくと思いますというのが、1つコメントです。

質問としては、その中で採択する際に基準というのは、例えば銀行の融資基準や、あるいは民間のファンドの投資判断の基準などに比べて厳しいのでしょうか、同じぐらいなののでしょうか。これは多分、お答えしづらいとは思いますが、通常、銀行の融資基準辺りで言うと相当厳しいですし、ファンドの投資基準などにしてもイグジットも見据えて、いろいろなものを最後に取り上げられる危険もあるような——危険もあるという語弊があ

りますかね。うまくいったときの回収をするような仕組みがきっちり決まっていたり、私はそこまでやってしまうと、この制度は少しつらいのではないかなと思って、本音としてはもう少し下の基準ですという感じのお答えを期待するのですが、言いづらければ別にいいのですけれども、お考えを聞かせていただければと思います。

○村上中小企業庁経営支援部長　審査基準についての総合的なお尋ねをいただきました。ありがとうございます。審査よりもレビューというのは、全く思いは同じでございます。

ただ今回の指針、厳し過ぎるかなと思いつつも、財務当局と相談して作った基準をそのまま適用してみたところ、始める前はこんなのとけるかといって非難ごうごうだったのですが、一回終わってみたら意外と――障害物競争みたいなものですね。意外といい訓練になりましたと、書いてみてよかったと。そう思っていない方もいらっしゃるのですが、一律に申し上げるのは若干危険な面もありますが、そこそここれだけ障害物のお題を置いていただいたことで、自分に気づくいい機会になりましたという声もいただいておりますし、これはあくまでも指針でございまして基準ではございませんので。

そういう意味では、これくらいの感じでいくのであれば指針は大きくは修正せずに、基本的にはこの問いかけ、この障害物の状態で障害物競走の50mを走りきってくれと引き続き申し上げようかなというのが、今の時点での感触でございます。

他方で、私、個人的に留学させていただいたときに、無給でキャピタリスト修行をしておりますが、たくさんの案件のデューデリの評価もお手伝いさせていただいているのですが、その目線で見たら多分9割落第だと思います。正直言って無理というか、最近、細谷先生の「具体と抽象」という本が売れているようでございますが、やはり抽象化能力が徹底していない。抽象化能力が徹底していないと、理想像とTo-beモデルが書けず、したがってその現状との間の差分にあるべき課題が書けない。

これは相当深刻だなと思ひまして、恐らく直感的に考えていることが、そこまで重点に捨てるわけではないのですが、書き物にするというところで、逆に言うとしようもないことを考えていても、書き物上手だとよく見えてしまうと。まだそのレベルでございます。

片方でこれだけの数の方の御支援をしなくてはいけないという、補助制度としての社会的役割もございまして、融資基準や投資基準よりもある意味緩くなるのは、仕方がない面があると考えてございます。

さりとて、先ほど冒頭、佐藤先生やほかの先生方にも御指摘いただいたとおり、撤退す

べき者の延命に役に立つようなことがあってはいけないというところは譲るつもりはございませんが、キャピタリストの投資基準から見るとというのは、若干御勘弁をいただこうかなど、担当部長としては考えてございます。

○水戸委員

1点だけ。そういう意味では応援コメントですが、やや寛大な審査をされているというふうに私は受け止めましたということだけ。お答えは必要ないですけれども、理解しました。

○梶川委員長

ありがとうございます。

では藤居委員、よろしく申し上げます。

○藤居委員

2つ3つあるのですが、少し細かい数字になるかもしれませんが。

まず1つ目ですが、特別枠と通常枠で、採択率はどうも同じように設定されているように思うのですね。数年前のある基準を利用されて、先ほどの6万7000社という数字を予想されているようですが、これは間違いはないですかね。数字は申し上げられなければ結構なのですが。

○横田中小企業庁技術・経営革新課長

特別枠の考え方でございますが、まず、緊急事態宣言特別枠は優先採択としておりますし、加点も設けておりますので、採択率は通常枠よりも高くなるということでございます。

それと卒業枠、V字回復枠につきましても、実務的には卒業枠に落ちた人は通常枠で再審査するというようにしておりますので、これも結果的には高くなる可能性の方が高い。つまり、卒業枠のほうが通常枠よりも採択率が高いということを想定しております。

○藤居委員

ありがとうございます。それであれば私は結構だと思います。数年前の、いわゆるこういうコロナの状況ができる前の経産省がお持ちの、ある一定基準だけを全てに当てはめて

しまうと、今回の事業の額と、それから特徴から言ってかなり無理があるように思いましたので、数字合わせだけに陥らないようにしていただければなと思いました。

もう1つ、数字に絡めて言いますとアウトカムなのですが、かなり先の令和9年度の目標が、付加価値年率で3%以上になったものが70%が通常枠と設定されている。

一方で、卒業枠とV字回復枠も今回設けておられるのですが、こちらはどういうわけか400社、100社という数字で先に社数が規定されていて、目標のアウトカムが300社、75社という社数で表現されているのですね。割合で言うと75%なのですが、どうしてここだけパーセンテージで書かれないのかというのは、何か意図されるものがあるのかなと思いましたので、この説明をお願いいたします。

○村上中小企業庁経営支援部長

簡単に申し上げると深い意味はありません。全体でソーシャルのインパクトを見るということで言えば、通常枠分も特別枠分も含めて、トータルでインパクトを評価すべきだろうというのがその1。

強いて言えば、ここに来られる方はもともと能力のある方々なので、平均値を引き上げるほうにはいつでも、その時点で下げるような方はここにはいらっしやらないだろうということも含めて、全体1つで見ればなど。インパクトとしてはそれでいいのではないかという考え方。

アウトカムにつきましても当然でございますが、それだけの3%基準を満たさないような人、V字回復枠で言えば、それを5%に引き上げると書いてございますが、そういう方々は採択されないことを想定して、こういった考え方にしております。

もし、表記方法等でこういうふうに定義したほうが良いといったアドバイスがあれば、また頂戴できればと思います。

○藤居委員

その400社、100社というのが、ある程度もう見込まれていて、恐らくこれぐらいの社数なのだろうということが、ある程度分かっているのであれば、この300社、75社という社数で表すところは妥当かなと思うのですが、その母数である応募者数とか該当者数が大きく変動するようでは、場合によっては75%を達成しなくても300社、75社が達成できてしまうような指標になっているといけなかなと思ったので、細かい話ですけども。

○横田中小企業庁技術・経営革新課長

先生、全く御指摘のとおりでございます。卒業枠300社という目標になってございますけれども、例えばこれを5回に分けて採択するということでしたら、1回当たり60社ということになると思います。仮に60社が定数割れというか、申請者が60社以下であった場合は全員採択するのかということになると思いますので、全員採択ということは考えていないということでございます。あくまで事業計画を評価いたしまして、一番上のアウトカムでございますが、平均3%以上を達成する見込みがあるという評価を最低条件と考えてございます。

○藤居委員

そうであるなら、ここも75%がある程度見込まれるというのであればパーセンテージで表示されるほうが、何となく変な意図を感じないかなと思いました。

もう1点は佐藤委員の繰り返しになりますが、審査項目に具体的な定量値で判断するところが盛り込まれていないように見受けられるのですね。ですから、初めて事業計画を書かれるような方というときに、ちらっと先ほどローカルベンチマークで6指標とおっしゃったかと思うのですが、何か定量値でもって、これがきちっと明確に想定されているかを問うことができないのかなと思いました。

○村上中小企業庁経営支援部長

現実を言うと、まず審査基準の方で新分野展開で10%出しましたが、これですら相当政治的にはボコボコやられておまして、どんな業態でも10%ぐらいは説明つくだろうよということでやらせていただいているのですが、かなり世間の風評は厳しいというのが実情であると。

それから先生がおっしゃっておられるのは、もともと企業としての体質、財務指標であるとか、全体としての生産性なのだと思うのですが、事後に5年間、モニタリングしていくベースでは捉えられると思うのですが、審査の時点でということになると、その企業としての体質の発射台の高さの入り口を狭めてしまうとか、1年間でどこまでそれが改善すべきものなのかどうか、業態によって効果が早く出るものもあれば、遅く出るものもある等、いろいろな側面がございまして、御指摘いただいたのもう一回考えてみたいとは思

いますが、事務局として思いつく指標がないというのが、正直申し上げて現状でございます。

○藤居委員

ありがとうございます。

○梶川委員長

それではウェブで御参加の佐藤先生、よろしくお願いいたします。

○佐藤委員

御説明ありがとうございます。大きな話を1点と、少し細かめな話が2点ぐらいになると思うのですが、秋のレビューは私、実際やったので、あのとき議論になったのは360万社という中小企業に対して、果たして中小企業政策のインパクトはどれくらいなのかという、大海の一滴的になっていないかという議論だったと思うのですね。

これまでの中小企業政策で、どうしても個社に対する支援で、サプライチェーンという視点が少し欠けていたのではないかと。つまり、本当は企業の中にも肝になる企業がある、サプライチェーンの中核になる企業があるではないですか。そこがうまく機能すれば、ほかのところにもプラスの波及効果がいくというものもあると思うのですよね。だから、政策としてもっと面というのを捉える。具体的には地域経済に対する影響も含めてなのですが、面として捉えていくという支援の仕方もあっていいのかなというのが一般論です。

今回確かに5回に分けて、せっかく応募をかけるということであれば、この種のことはどうしても試行錯誤はやむを得ないと思うのですね。だから、最初にやってみたけれどもうまくいかなかったと、審査してみたけれども混乱したとか、応募してみたけれども応募者が混乱したとか何かあると思うので、そこはPDCAサイクルを速やかに回して、先ほども言及がありましたが、審査基準の見直しであろうと、あるいは審査の仕方の見直しであろうと、手続の見直しであろうと、適宜修正は加えていったほうがいいかなと思います。試行錯誤はある程度、許容した取り組みでいいのではないかと。

それからこだわるようですが行政事業レビューなので、民間の委託費は毎年だんだん高くなっていませんか。確かに1兆円の規模ではありますが、民間事業者から見ればシステムの構築を含めて、固定費のほうが多い気がするのです。だとすれば、事業規模に応じて

委託費が必ずしも増えるというわけではない。特にこういう電子化の御時世ですから、何枚処理するかというのはコストに大して影響しないはずなのですよね。

それから民間事業者も、よくシステムの構築云々と言いますが、こういう仕事はたくさん請け負っているわけで、パソナなどはそういう仕事をやっているわけではないですか、派遣会社なのだから。ですので、逆に彼ら自身が本来持っているシステムがあるので、例えばシステムの再構築にこんなにお金がかかると言われても、本当かなという気になるのですよね。

もちろん、民間活用していくのは当然ですが、どうも丸投げになってしまって言い値を払っているとすると、状況としてはまずいのではないかと。くどいようですが、メニューが増えている中で、そのメニューごとに委託して、メニューごとに委託費を払っているという状況ですと、その辺、もう少し精査する余地はあるのではないかなと思いました。

以上です。

○梶川委員長

ありがとうございました。

○村上中小企業庁経営支援部長

ありがとうございます。御指摘のとおりかと思うのですが、本件の補助金の場合は、ただ出自が、まず給付金を卒業して補助金にシフトするところの波が一番大きかったものですから、中核性の高いところの企業を支援する仕組みとして、別途、地域未来牽引企業に対する助成であるとか、さすがに中核企業に絞ってというところは、このスキームと、このスピード感で執行しなければならない中では、若干個別企業政策になってしまったというところは、よくも悪くも正直現状でございます。

面的意識をとるところでは、先ほど、現状でも極力束ねを慫慂しておりますと申し上げましたが、これはまだ会計課長にも相談していないのであれですけれども、3次、4次、5次の申請の中では、どういう束ねを期待しているかや、どういう事業転換——大体申請の傾向を見まして、こういうのはぜひお勧めしますといったようなメッセージを指針の中に追加していけないかということは、今、全省的に各担当原業課からも精力的に状況のヒアリングをしてございまして、特に有望な脱サプライチェーンの方向性については、少し審査基準も含めて、今後、先生御指摘いただいたとおりに見直していくことも含めて、現在

検討してございます。

それから委託費の事務費につきましては、単価ベースにしますと必ずしも事業再構築補助が明らかに高いということはないのでありますが、それをどう下げていく努力をするのか。例えば、この次のコマにありますものづくり補助金というのは公募の結果ですが、一部、これまでそこを経験してきた事業者さんに入っていたので、実はシステムをそのまま右から左に共用をさせていただいてございます。

それから当然、申請の入り口のところは今、補助制度によってばらつきがございまして、J グランツという共通の電子申請の仕組みがございまして、徐々にではあります、中企庁の申請も全て電子化すると同時に、このJ グランツによる申請に合わせていくということで、システム面でも実際にやる事業者が公募されて、挑戦される方が誰であれ、使うシステムそのものはできるだけ官の方で用意したものを使い回していただけるような形にシフトしていくということも含めて、委託費の事務費の効率化は引き続き努めてまいりたいと考えているところでございます。

○梶川委員長

ありがとうございました。

それでは上村先生、おおよそ予定の時間に近くなっておりますので、御質問等短めをお願いできればと思います。

○上村委員

このあと、中小企業生産性革命推進事業をやりますが、ものづくり補助金のほう、結構詳細な成果指標の分析がなされているわけですが、この補助金についても、きちんと政策効果を測定できる体制をいかに立てるかが非常に重要だと思います。これが1点です。

それと関連して、事業化報告を5年間は求めて、支援の効果をモニタリングするとあるわけですが、このモニタリングの結果は国民もモニタリングができるのかどうかですね。要は、皆さんはモニタリングするということですが、それを国民もモニタリングができるような仕組みにしておくべきだと思います。

それから先ほど資本金の話がありましたが、これは税制上の問題が非常に大きいですね。軽減税率が設定されているので、中小企業の成長については非常に重要な視点だと思いますが、租税特別措置を含めた税制と補助金と規制など、総合的に成長の在り方につい

て考察すべきだと思います。

以上です。

○梶川委員長

今の御意見はコメントとして承ってよろしいでしょうか。

○上村委員

はい、お願いします。

○梶川委員長

それでは今のところで、本日のセッションは取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、委員に配付したパソコンからも御覧いただけます。不明の点がございましたら、職員にお声がけください。

それでは取りまとめの結果でございますが、評決の結果について集計させていただきました。「現状通り」3名、「事業内容の一部改善」2名、「事業全体の抜本的な改善」1名となりました。以上を踏まえて、本セッションの評決の結果は「現状通り」とさせていただきます。

なお、事前にお話した論点ごとでございますが、無駄な補助がなされないようになっていくかという点でございますが、いただいたコメントとしましては、予算ありきで採択していくと、本来投資すべき事業や、当初より撤退が予定されている事業に対して補助が行われることになりかねないため、審査を厳格に行うべき。

続きまして、本事業は過当競争を呼び込まないように審査の連携が必要であろう。

再構築でなく、事業からの撤退も本来選択肢ではないかと。先ほどに類しますが、産業の新陳代謝を阻害していないかの検証が必要である。

論点2の効率的な事業運営が行われているか。事務諸経費が400億を超える大規模であるため、効率的な運営が行われるように留意すべき。

続きまして、6万7000社という数値目標にかかわらず、将来性のある企業に支援を絞るべき。予算消化ありきでは補助金支援に無駄が生じかねない。事業期間の後に基金が余ったら、速やかに一般会計に返金すること。

審査基準を厳しくし過ぎるより、検証フォローアップを重視してほしい。

論点3番目が、成果測定の実施方法を十分検討すべきではないかという点に関しまして、コロナウイルス感染症の影響を受けた時期と比較すると、成長目標の達成が容易になってしまうため、付加価値の増加率等の成果測定に当たって比較対象をよく検討すべき。

補助金を受けなかった事業者と、補助金を受けた事業者を比較し、補助金の純粋な効果を測定する方法を検討すべき。その際、検証に必要なデータの整備にも取り組むべき。

審査基準が全て定性的な書きぶりになっており、政策効果を検証する際に審査員のバイアスを検証することが困難であることから、可能な限り審査基準は定量的に設定することを検討してほしいというところでございます。

さらに、フォローアップを決定するとともに、必要に応じて認定支援機関にも成果報告を求めるべきである。

その他、本事業に講ずる改善事項としまして、卒業枠については資本金操作の可能性もあり、慎重にモニタリングをする必要がある。補助事業終了後5年間は状況報告を求め、支援の効果をモニタリングするということであるが、この情報は国民に開示してほしい。

再構築の名の元に、中小企業の延命になっていないか。この次にさせていただく中小企業生産性革命推進事業を含め、支援のメニューが多過ぎる。かつ、それぞれの事業ごとに委託先が違うのは非効率である。支援の状況を一本化してもよい。対象企業が多いことから審査が甘くなったり、地域差、業種差が顕著になっているのではないかと、要検証してほしい。

支援基準が定性的なため、少し前回のコメントと近寄りますが、審査員の裁量が働く余地が大きいように思われる。

審査に当たっては個別企業の構築、再構築だけではなく、サプライチェーンの波及効果も本来勘案すべき。従前の中小企業は点、個別企業支援であったが、面、サプライチェーンの再構築の視点に欠くように思われるというところでございます。

以上、評決及びコメントに関しまして、何か御意見はございませんでしょうか。

○佐藤委員

1点確認ですけれども、これはたしかルールがあった気がしたのですが、今は「現状維持」が3名で、「一部改善」が2名で、「抜本改革」が1名ですよね。以前、これで厚労省で大もめ、小もめしたことがあって。つまり、ポイント投票みたいなもので、3名は「現状維持」ですが、2名と1名が改善を求めている。しかも1名というのは私ですけれ

ども、抜本改革を求めているので、全体として見ればせめて「一部改善」ではないかと思うのです、判断としては。

もし、仮に私が「一部改善」としたら3対3の同点になってしまうのですね。同点の場合はこれもルールがあって、たしか「改善」のほうに持っていくというのが基準としてあった。なぜ、これを私が覚えているかということ、前にこれで厚労省でめちゃくちゃもめたことがあるのです。

特に最後にコメントもいろいろ出ているので、少なくとも今のままではないだろうということも考えると、投票のルールの問題もありますが、「一部改善」というのが判断ではないかと思ったのですが、ルールを確認いただけますか。

○梶川委員長

今、ルールを確認してもらいますが、申し訳ございません、私、取りまとめをしております、今、佐藤先生がおっしゃられたことは、私の記憶でもそうでございます。ですから事務方、よろしければ、私、単独で恐縮でございますが、今、佐藤先生のおっしゃられた形で評決の結果を整理させていただければと思うのですが

○佐々木会計課長　はい、事務局としても承りました。念のためルールを確認いたしますが、ルールがそのとおりでございましたら、「事業内容の一部改善」ということにしたいと思います。

○梶川委員長　御指摘ありがとうございます。私も読み上げている中で、ふと気になったところでございます。

元に戻しますと評決の結果、「現状通り」が3名、「事業内容の一部改善」が2名、「事業全体の抜本的改善」が1名でございますが、いずれにしろ改善を求められた方が3名おられて、現状通りが3名ということでございます。

このケースでは原課には申し訳ないのですが、少し厳しめなほうをとるということで行政事業レビューは運営されてきていたと思います。私の不手際で、「一部改善」2名と「現状通り」3名を比較して、先ほどは「現状通り」と申し上げましたが、本来の運営の趣旨から鑑みまして、今回の評決は「抜本的な改善」の方を一部改善に含んでいただいて、「一部改善」ということで評決結果とさせていただきたいと思いますが、それに関してほ

かに御意見等ございませんでしょうか。よろしいですか。

コメントについては今、読み上げたところで皆さんよろしいでしょうか。

それでは今、評決結果を訂正させていただきました。不手際がございまして申し訳ございません。その後のコメントは原案どおりということで、本セッションを終わらせていただければと思います。

それでは、これで1コマ目は終了させていただきたいと思います。次のセッションは14時50分開始とさせていただきます。どうもありがとうございました。

(暫時休憩)

○梶川委員長

それでは時間になりましたので、2コマ目を始めさせていただきたいと思います。

まず事業担当課より、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。それではよろしくをお願いいたします。

○村上中小企業庁経営支援部部長

さきのコマに引き続き、御指導よろしくをお願いいたします。

早速ですが、資料をめくっていただいて1ページ目、中小企業生産性革命推進事業でございますが、通年公募で3～4か月置きに複数の締め切りを設けると。釈迦に説法でございますが、単年事業運用しますと、年度頭にいい提案がある事業にだけチャンスがあるということになりますので、その関係も含めて、以下御紹介する3事業を一体的に独立行政法人中小企業整備基盤機構に計上いたしまして、その上で機構の力を得つつ、3事業を一体的に通年運用するという形をとってございます。

もの補助、IT導入補助、持続化補助と言っておりますが、それぞれもの補助は平成24年から、IT導入補助は平成28年から、持続化補助は平成25年からでございますが、この3補助一体の運用としているのは令和元年度の補正予算からでございます。それぞれの詳細につきましては、それぞれのページでロジックモデルに該当する部分も含めて、若干入り組んでございますので御説明をさせていただければと思います。

このため、3ページの括弧の中の略称で申し上げますが、ものづくり補助金のところを御覧いただければと思います。支援スキームとしては、中小機構からさらに採択の結果選

ばれた、全国中小企業団体中央会から各中小企業にという形でございます。一般型と下にございますが、これが一番典型的な事例でございます。補助上限額1000万円の、簡単に申し上げますと設備投資補助でございます。中小だと2分の1以内、小規模だと3分の2以内ということでございます。

先に飛ばしましてグローバル展開型ということで、もう少し海外拠点での活動を含む拡大強化と。特にこれはるる、行革レビューの世界でも御指導いただいておりますが、アップサイドがある海外のマーケットに対して、もっと目を向けなければいけないということも含めて、補助上限額を引き上げ設定をしているもの。

それから、まさに先ほどのコマでも御指導を頂戴いたしましたけれども、個社の企業ベースでなく、全体に束になってサプライチェーンごとの構築し直しという意味では、ビジネスモデル構築型ということで、30社以上の中小企業に対して全体として束となって事業計画を策定し、支援するような類型も新設をさせていただいているところでございますが、本事業の基本形は一般型の通常枠でございます。

なお、コロナに際しまして、低感染リスク型ビジネス枠を財源の準備とともに別枠で設けさせていただいております。これは他2補助金においても同様に、コロナに当たってそれぞれの補助金の正確に照らした新設枠を、別財源とともに設けさせていただいているということでございますが、この低感染リスク型ビジネス枠については、対人接触機会の減少に資するところでのコロナ対策としての設備投資、システム構築支援で、補助上限額1000万の補助率3分の2以内です。

したがって、実際には2つの通常枠と低感染リスク型ビジネス枠がそれぞれ独立に公募を行ってございますので、それぞれに対して申請を適したほうにいただくという形に現状はなっております。

採択実績といたしましては書いてある数字でございますが、次のページの分も含めて簡単に御説明をすると、通算ではこれまで制度創設以来8万件ということでやってございます。アウトカム指標といたしましては、プロセス改善であれば事業終了後5年で事業化を達成するものが8割。新製品サービス開発で言えば、事業終了後5年で事業化を達成するものが5割ということでございますが、いずれも5年前のものも含めて遡りますと、目標が大体50%のところと言えば7割という形で、現状達成している状態でございます。

なお、令和元年度から③の項目が追加をされてございますが、これにつきましては次のページを見ていただければと思います。4ページの右側、新たなKPIの設定のところでも、

特に申請要件、賃上げ関連加点項目、返還要件を見ていただければと思います。

1つは、付加価値額年率平均3%向上を達成する事業計画ということで、令和元年度以来、平均3%以上の事業計画がまず、そもそも申請要件として求めるという運用で基準を追加してございます。

さらに、この後御説明するのはいずれも最低賃金も含めた賃金制度の政策との絡みも含めてここに統合させるという趣旨でございますけれども、まず、給与支給総額年率平均1.5%向上及び時間当たり最賃+30円を達成する計画を、従業員に表明していただくことが申請要件となっております。

返還要件にもございますが、申請時点でこの賃上げ計画を従業員へ表明していない場合は、それが判明した時点で全額返していただくということで、必ずやってくださいということ。

それから、加点項目でございます。もし、給与の部分を頑張っ、年平均2%以上+60円、または3%以上+90円ということで従業員へ表明をいただき、被用者保険の適用拡大を制度改革に先立って実施をしていただければ、当然、これは幅が大きいほうが加点幅も大きくなりますが、それは審査上、加点をいたしますということで、できるだけ生産性を上げ、人件費も上げるというところに、本件採択自体が企業の経営戦略の関心事項のシフトを促すことになりまようようにしてございます。

返還要件に追加でございますが、事業計画終了時点で給与支給総額が未達の場合は、「残存簿価等×補助金額／実際の購入金額」（天災等の場合は免除）を返還。

毎年度末の時点で最低賃金要件が未達の場合は「補助金額分／計画年数」を返還していただくという形で、規律を入れさせていただいたところでございます。

成果は後にいたしまして、次に小規模事業者持続的発展支援事業、通称・持続化補助金につきまして、同様に御説明をさせていただきます。中小機構から、こちらの事務局は全国商工会連合会と日本商工会議所。これはエリアが、全国的にも商工会エリアと、商工会議所エリアと分けられているものでございますから、両者をお願いをしているということで、面でカバーするという趣旨でございます。

通常枠が下にございますが、商工会・商工会議所の助言を受け作成した経営計画を基に実施する販路開拓の支援でございます。前述のものづくり補助が設備投資とすれば、こちらは販路開拓と。しかも、通常枠は補助上限額が50万でございますので、ここは実質上、あとのダブリはほぼ論理的に出てこないという辺りでございますが、補助率は3分の2以

内でございます。

なお、今、ここではさらっと、「商工会・商工会議所の助言を受け」と書いてございますが、昨年来、実は伴走を義務化したしておりまして、それまでは経営計画を書くに当たって、特に誰かの助言を求めないで来てもいいというルールにしておったのですが、最近、これについても商工会・商工会議所の助言を受けた経営計画の策定を、これを基に求めているということでございます。

先ほどと同じように（２）を先に説明させていただくと、同様に複数の中小企業、小規模事業者等の共同での商品展開力・販売力の展開の向上を図るということでの、サプライチェーンを意識した施策ということでは、こちらを補助上限額5000万、原則3分の2以内ということでの枠や、集団となって取り組みを誘う仕組みも導入をしてございますが、併せて先ほど御説明したとおり、持続化補助金でもコロナの対応ということで、低感染リスク型ビジネス枠を別枠で、これは3補助金、常に同時にやっておりますが、コロナ以来、低感染リスク型ビジネス枠を、持続化補助金についても設けてございます。

例えばでございますが、通常枠のほうは3補助金、3600億円を一括で令和元年の補正予算のときに計上しておりますけれども、これもそれぞれの3補助金が——ごめんなさい、説明時間を超過しておりますね、申し訳ございません、失礼いたしました。

しゃくし定規にならないようにということで従前にやっておりますが、低感染リスク型につきましても2300億¹の枠の中で、必ずしもどの補助金だからどれということを確認せずに、柔軟に運用させていただいているということでございます。

採択実績は右側を御覧のとおりで、制度創設以来の通算では16万件と、販路開拓につながった事業者の割合は8割以上ということでやらせていただいております。こちらは基本的に小規模事業者が対象になります。通常の中小企業でも対象になりませんので、これについては付加価値額等のメルクマールは設定をせずにやらせていただいているという状況でございます。

7ページのIT導入補助金の説明に飛ばさせていただきます。こちらも同様にスキームとしては中小機構からIT導入補助金の事務局に委託をいたします。通常枠を御覧いただいているとおり、同様に追加をいたしました低感染リスク型ビジネス枠では、特にコロナの特徴に合わせて非対面化・連携につきまして、類型を追加するというようにやらせていただいております。

¹ 実際の発言は「1700億」でしたが、事実関係を踏まえ上記のとおり修正しました。

ものづくり補助との重複という指摘がございますが、こちらはIT導入支援事業者と書いてございますが、今日、この時代ですからクラウド系が中心でございますが、基本的には対応するソフトを持っている方をまず先に認定いたします。いわゆる広く使われているITのツールを導入する方が、基本的に支援の対象になるのに対しまして、ものづくり補助の場合でもシステム投資が設備等に一部含まれることがありますが、こちらはツールではなくて実際のシステムを作る――、もちろんツールを使ってはいけないということはないのですが、実際にAWSとか、Salesforceなどをお使いになられてシステムを組むというふうになると、もの補助になると。

逆に財務会計のクラウドサービス等、広く普及する、ないしはするべき――日本のIT化の場合は無駄にカスタマイズするという弊害がうたわれておりますけれども、一昔前では言えばパッケージということだと思いますが、その利用を促進するということでも、そういったものを前提として、こちらが通算では11万件を支援させていただいていると。

詳細は省きますが8ページ、申請要件の時点で、生産性で3%以上の事業計画と1.5%向上及び最賃+30円。賃上げ加点項目ではさらにといったところ、若干もの補助よりは緩いかもしれませんが、同様の考え方で評価要件となっておりまして、いずれも事業終了後モニタリングをするということで、やらせていただいているところでございます。

時間を超過して申し訳ございませんでした。以上でございます。

○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させていただきます。本事業に関しましては1番、補助対象について検討を深めるべきではないか。2つ目、成果測定の実施方法を十分に検討すべきではないか。3つ目、補助金の差別化と事業者に対する説明についてどうかという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ございます。よろしくお願いいたします。

それではウェブで御参加の上村先生、よろしくお願いいたします。

○上村委員

関西学院の上村です。よろしくお願いいたします。

まず、そもそも論なのですが、中小企業の生産性を高めることは非常に重要だという認

識はあります。その上での話ですが、本事業は何を目的としているのかを確認したいと思います。本事業で裨益をするのは、当該中小企業のみではないかなと思われま。国民に広く便益が及ぶような事業にはなっていません。それでも本事業に国費をつぎ込むということに、どこまでの意義があるのかということを確認すべきだと思います。

2つ目は、これが論点2で成果測定のところですが、ものづくり補助金について、かなり詳細に検証されていることは評価したいと思います。この評価結果、分析結果についてどう解釈すればいいのかということですね。規模の大きな採択事業者のほうが効果が大きいとなっているものもあれば、小さい方がいいとなっているものもありまして、その辺りの分析結果の評価をどうすべきかということが一つあります。

それに加えて、他のIT導入補助金や持続化補助金についても、このような分析の体制をとる必要があると思います。

それから、こういった補助金がいくつか同じようなものがあって、さらに租税特別措置にもDXを促すようなものがあります。こういったものすみ分けを考えないといけません。特に租特は、これは補助金のレビューなので租特のレビューではありませんけれども、租特は黒字企業しか有効に効かないわけですし、補助金とダブルで受給というか、ダブルで受け取ることが可能になる場合もあるということで、同じ事業の目的を持つのだったら、どちらかをスクラップしていくことも必要かなと思います。

最後に委託の体制ですね。レビューシートを見ると一者応札が見られます。この結果について、何らかのコメントをいただきたいと思います。今後何らかの工夫が必要だと思いました。

以上です。

○梶川委員長

ありがとうございました。

それでは事業担当課よりお願いいたします。

○村上中小企業庁経営支援部長

御説明を申し上げます。個別企業補助性が高いのではないかと。手法としてはそのとおりですという、制度がそうになってございますので、そこは正面からそうだと思いますが、例えば最低賃金要件をつけるでありますとか、とにかく今の地域経済は、簡単に言います

と低生産性業者ばかりが地方に残ると。その結果、給与が上がらないと。その結果、東京に人が集まると。

簡単に言うと、私、6年間地方創生をやっておりましたが、コロナで大分状況が変わったという基本的な構図は、生産性、低生産性業者の偏在の問題が基本的な構造問題でございます。その中では、片方のところで佐藤先生にも御指摘いただいたとおり、もう少しサプライチェーンなど全体を束になって考えないと、それでも個社支援の限界があるのではないかとこのところは十分踏まえつつも、1社でも2社でも生産性を上げ、もっとひいて言えば、人件費が高い企業を生み出していくことが必要だということが、公益的側面からの一つの回答ではないかと思っております。いずれにせよ、だからこそいいEBPMであり、効果検証が重要だということでもあろうかと考えてございます。

次に、効果検証のところの分析をどう読めばいいかでございます。私、専門家でない部分もございますので、別途勉強させていただいた範囲で、分かる範囲で簡単にコメントを申し上げます。

RIETIの先生方には大変熱心に検討していただきまして、大変ありがたいと思っております。2つの側面がございます。まず1つざっくりと言いますと、逆に自分、本当かよという気が少ししているのですけれども、平成25年の補正予算で出した補助金額が1400億と。これが大体補助率2分の1と考え、約3000億の設備投資をしたと言いますと、自己申告ベースですからどう読むかというのがあるのですが、5年間の累積付加価値額は5倍を超えて1.5兆円でございます。

その数字の追い方そのものも含めてよく検証する必要があるかと思いますが、大体これまで8万件支援してきて事業化に成功し、付加価値を上げている企業が約7割。それらを5年前で言えば5倍。4年、3年、2年、1年となるに従って付加価値の累積額は減ってはございますが、成功企業にリードしていただいて、確実にした設備投資額よりは高い付加価値額が出ているという結果が出ております。乗数効果として十分かどうかということについてはさまざまな意見があろうかと思いますが、まずこれが一つの見方でございます。

次に2つ目でございます。今日も恐らく論点になろうかと思いますが、やった人とやらない人との間に有意な差があるのかという議論で、そこをよく見ていく必要があるということでございます。

RIETIの先生方とシェアして、いろいろな議論を今後もさせていただきたいと思

ますが、一言で言うと分析結果に自信がないという状況でございます。ある意味、R D D分析をいたしますと、差がないのではないかという結論が出てございます。ただ、これもいろいろな留保条件がついてございまして、ある時点で不採択だとされた事業と採択された事業などを見て、統計的に有意な差がなかったという経済分析結果をいただいておりますが、ただ、それで不採択になった事業のかなりの部分が翌年度以降、採択されてございます。その辺のバイアスが除去できないでございまして、不採択事業のベースを工業統計のほうから拾ってきて調べているのですが、これがなかなか数字がマッチしなくて、不採択事業については事業化報告書を出していただけないので、不採択事業についてのその後の事業化動向について、なかなかデータをとるのが難しいといった状況でございます。

それから、その他政府統計、工業統計が中心でございますが、従業員少人数の小規模事業についてはそもそもデータがないという問題がございます。ところが、本制度自身はかなり小規模の事業の方にも使っていただいていると。ただ、決してだから意味がないということではございません、我々も検証したいので、この辺の問題を補正しながら、採択企業分と非採択企業分の分析について、さらに精緻に検討していくかということについて、引き続き先生方とも議論をしていきたいと考えているところでございます。

後ほど御質問いただければ御紹介させていただきますが、持続化補助につきましても、こちらの経験を踏まえつつやらせていただいております。ある意味、非常にサンプル数が多い補助事業なものですから、統計的には割と有意な水準を確認しやすいということもございまして、私ども自身のためということもございまして、特に企業助成ものに関してはある意味共通の論点が出てくると思いますので、積極的に勉強させていただきたいと考えているところでございます。

租特との関係について御質問をいただいた部分でございます。正直に申し上げますと、実態的には租特の適用できる黒字企業の方、恐らく資産計上面で処理をさせていただいて、逆に補助金につきましては赤字企業が多く費用処理をされている方が多いというところで、これも費用計上か資産計上かも含めて、税を使うか、黒字か赤字かも含めて、正直申し上げましてきれいな整備はできてございませんけれども、とにかくここを底上げしたいということと、実態的にはある程度役割分担ができていであろうということで、このような形を取り、いろいろな方面から支援をさせていただいているというのが正直、実情でございます。

今御説明した点については、客観的な分析は申し訳ございません、現時点で手元にござ

いませんので、もし、宿題ということであれば改めて調べさせていただきたいと思います。

○上村委員

一者応札の件、いかがですか。

○村上中小企業庁経営支援部長

ごめんなさい、私、最後の点を聞き漏らしておりました。もう一度先生、申し訳ございませんがお願いしてもよろしいでしょうか。

○上村委員

一者応札になっているところがありますよね、レビューシートを見ていると。この改善はどう考えていますか。

○村上中小企業庁経営支援部長

一般社団法人が委託していることについての評価ということでございますか。申し訳ありません、具体的にどの部分の御指摘か、恐縮でございますがもう一度教えていただいてもよろしゅうございますでしょうか。

○上村委員

分かりました。レビューシートの何ページ目かは分らないですが、支出先上位10者リストのところ、一番最初に上がっているAのところが一者応札になっているところがありますよね。コメントにも、結果的に一者応札になったと書かれていますが、今後ここについては改善の余地はあるのでしょうかという質問です。

○村上中小企業庁経営支援部長

かしこまりました。実質的にはこれら、いわゆる事務局の中で最も主要な役割を担っていただいている方々で、その結果、一番最も人をたくさん雇わなければいけないプロセスを担当していただいていますので、結果として3事業それぞれの事務局役を担っている方々が、リストAの場合について言うと、事務局をサービスデザイン協議会の場合はIT補助、中小企業団体中央会の場合はもの補助、日商と全国連については持続化補助を持つ

いただいているので、こういう形になってございます。いずれも公募を経て選ばれてございますが、特に中央会と日商、商工会連合会については、それぞれの角度から一番中小企業の実態に通じている方々が、結果として選ばれているという面もございまして、特に一者であるから何かということは今のところ考えてございません。

サービスデザイン推進協議会のところもいろいろ話題にはなっておりますが、単純に事務局としての執行能力を見てということでございまして、我々、事務局の受託の部分について、逆に言えば一般社団法人であることを求める必要もないと思っておりますけれども、特に法人の性格論によってどうこうというのは、今のところ考えてはございません。

○梶川委員長

上村委員、よろしいでしょうか。追加で御質問があれば。

○上村委員

今のところ大丈夫です。

○梶川委員長

それではウェブで御参加の滝澤委員、よろしくお願いいたします。

○滝澤委員

ありがとうございます。私も上村先生がおっしゃってくださったことの重複ですが、やはりどのように評価していくのかというところが重要ではないかなと思います。前も申し上げたのですが、7ページのIT導入補助金の、例えば右下のところの採択事業者の労働生産性の向上実績を見せられると、EBPM、EBPMと言いながらも、それがこういう政策立案に活かされていないことをどうしても感じ取れますし、EBPM推進委員会の議事録等も拝見しましたが、コロナ禍でエビデンスに基づかない政策立案が、いかに世に受け入れられないのかということです。

政策担当者側から見ると、エビデンスを重視することが身を守ることにつながることは明らかだと思いますので、先ほどの工業統計で小さいところがカバーできないなど、いろいろなディフィカルティーはあると思うのですが、政府統計ももちろん活用しながら、民間のデータも活用をしながらやっていくことを、明示的に示していただくのがいいのでは

ないかなと。少なくとも挙げたところだけのデータを追うということは基本的に意味のないことだと思いますので、この辺、この場でどのようにされるのかをおっしゃっていただけるといいかなと思いました。

以上です。

○梶川委員長

ありがとうございました。

それでは事業担当課、お願いいたします。

○村上中小企業庁経営支援部長

口頭で御紹介をさせていただきます。正直に全部、そのまま御報告申し上げます。

持続化補助金についても同様の検討をさせていただきます。この5月に結果は発表いたします。いろいろな意味で担当部長の立場、全て興味深い結果が出ております。こちらにも不採択事業者との比較をかなりこだわってやってみたのですが、簡単に言いますと、お金をもらったかどうかでは統計的な有意な差は見られませんでした。申請をした企業と申請をしなかった企業の間では明らかに有意な差として、従業員の数は減り、生産性は増えるという形で確認をされました。

要は、明らかに補助金の機会を通じて計画をきちんと立てた人には結果が出ている。逆に、それで採択されたか、採択されなかったかについては現状は有意な差がないというのが、まだまだいろいろ改良の余地はあると思いますが、一旦出ている結果でございます。それに対して50万円という機会費用が高いのか、安いのかという問題になるという宿題をいただいたのではないかと考えてございます。

ただ、これは持続化補助という、少額かつ小規模を対象にした補助金でございますので、ある意味これは心強い結果でもあったと言えると思うのですが、これが1000万を上限で出しますもの補助となりますと、そうも言っていられないということになりますので、そこは滝澤先生からも、上村先生からも御指導いただいたとおり、統計がないからと言わずに、引き続き不採択や、場合によってはそもそも出していない人との比較も含めて、引き続きどのように検討していくのが適正なのか、よく専門家の先生方にもアドバイスいただきながら、引き続き検討してまいりたいと考えてございます。

○梶川委員長

ありがとうございました。

それではウェブで参加の佐藤先生、お願いいたします。

○佐藤委員

今、上村先生が話したことの延長になるのですが、委託費についてですが、先ほどの事業再構築補助金に比べても、持続化補助金、ものづくり補助金、IT補助金、合わせると予算に占める事務費の割合は6.8%なので、少し高めに出ていますよね。金額だけ見て物を言うことはできないかもしれませんが持続化補助金、しかも商工会ですよね。ですので、金額的に妥当だったのかどうかということは、若干の精査は要るかなと思いました。それが私の感想です。

質問ですが、これも以前いただいて、事前勉強会に対するお答えでいただいたのは地域差なのですが、いただいたのだと採択件数が都道府県ごとに中小企業全体に占める割合なので、実際申請した数ではないのですが、それなりに差があるなというのは見えるのですね。

これは何でだろうと。最近、こういう地域差は何でだろうというのを考えるのがはやっていて、例えば産業構造の違いなのか、あるいは積極的に申請する地域が多いか、少ないかの違いなのか、あるいは逆に審査基準が甘いのかですよね。

これで少し気になったのは、ものづくり補助金では都道府県ごとの応募者数については公表しておらず、また、地域別の採点結果や、地域別の採点補正の詳細等も公表を行っていないというのは、本当にいいのかなと。例えばこういう地域差などを見せるときにも、応募者数が分からないと分からないし、落とされた企業などに対する説明責任として、点数が何点だったのかぐらいは言うはずですよ。だとすれば、企業の名前は別に要らないですが、せめて平均点や補正の有無はきちんと提示しないと、果たしてこの審査が妥当だったのかどうか。特に関わる企業が多いということを見ると、どうなのかなというのが一つ。何か対応しているのだったら、それを教えてくださいということです。

それから、リピーターが少なからずいらっしゃるということで、落ちたらまた次の日応募して通ってしまったらということを見ると、補助金慣れしている事業者、それからもともと補助金狙いの事業者が結構それなりにいるということになりますと、ものづくり補助金自体が平成25年度からですよ。それなりの年数もたっていることも考えると、少し

補助金潰けの原因になっていませんかというのは一般論です。

リピーターに対する対応はあってしかるべきで、本来は1回限りでいいと思うのですよね。だって、本来自走してもらうのが前提なわけですから、もし、そこで自信がつけば、あとは銀行などで融資を受けてもらえばいいだけのことなので、補助金から次に銀行の融資につなげてあげるとか、そのつなぎ目を支援してあげてもいいかもしれませんが、繰り返し受けるというのはいかがなものか。

それから先ほど御指摘があったとおり、3番目に最後ですが、説明資料の中で、なかなかエビデンスがないねという話をしていましたが、一応、ものづくり補助金で付加価値が結構高く出ていると、参考資料でそういう話が出ていたのですが、今はそうかもしれないけれどもと思うのは、新陳代謝がどれくらい起きているか次第でもあるのですが、なかなか日本で新陳代謝が起きないとすれば、今いる企業はそのまま残っているということを考えて、最初はものづくり補助金などで優良な企業をすくい上げているかもしれないけれども、だんだん限界生産性は低減していくはずなので、果たして今の調子で、この推計が正しいかどうかとも問われるかもしれませんが、今の調子で事業化率、あるいは付加価値の増加率を維持できるのかどうかも少し考えてみないといけないのかなと思いました。

とりあえず以上です。

○梶川委員長

ありがとうございました。それでは、事業担当課からお答えいただくのですが、その前に申し訳ございません、時間も進んでまいっておりますので、議論、これからお答えを聞きながら、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。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。取りまとめの関係もありますので、記載のできた方から御提出いただければ幸いです。

それでは事業担当課、よろしく今の御質問についてお答えいただけますか。

○村上中小企業庁経営支援部長

ありがとうございます。委託費の部分についてはコメントということでございましたが、特に持続化の場合、件数が多いという問題がございます、1件1件にそれなりに手をかけてやってございますので、むしろ点数ベースの単価で見ると、持続化のほうが圧倒的に安いといったこともございますので、その辺も含めて、別にだからいいというふうに申し

上げるつもりもありませんが、事務局費用の評価にはいろいろな側面があるということも、併せて御理解をいただければと、かように思います。

次に、地域差の部分でございます。これは大変難しい問題でございまして、例えば奈良県が高いのですが、これはなぜかというのは庁内でも結構毎年話題になる問題でございまして、謎でございます。

ただ、ちょっとテクニカルなことになりますが、若干御紹介を申し上げさせていただきますと、実は県別で審査の体制が組まれておりますので平均点補正をしております。具体的にはそれぞれの県の中での審査員のつけた総平均点を出しまして、高いところと低いところとの平均点の差分を、よく受験問題、入試問題で出題ミスがあると、その部分を全部まとめて加点しているということをやっていると思います。

これはいろいろな方法を検討したのですが、今のところ一番これがシンプルかつ説明責任が付きやすいということで、県ごとの審査員の平均点数差分を埋め戻してかさ上げをするという形で補正をした上で、この採択率の違いが出ているというのが現状でございまして、その辺も含めて全部公表すると、このオープンな場で何と申し上げてよいかあれなんですけれども、これも実は相当強烈な外圧の原因になりまして、審査の運用が耐えられないのではないかという状況があるものですから、不要に県間競争をあおらないようにと、これくらいのお言葉でお察しいただけると大変助かるんですけれども。

公表ができるものであればしたいという思いがある一方で、逆に言えば、何で県で切つて企業を見るのだと。県ごとに努力なり何なり、たまに付言するだけということもございまして、審査が県単位であることに伴う補正の努力は引き続きさせていただきたいと思いますが、なかなかいろいろ難しい問題がございまして、必要以上に県間競争をあおるようなところに踏み込みにくい事情があることについて、共感をお酌み取りいただけると大変幸いです。

それからリピーター対応の件でございまして、補助金慣れという評価も引き続きあろうかと思いますが、実は私ども悩ましいのは、3年以内の間に1回、2回、3回と出してくる方々には、いずれのスキームも審査上、大きく減点をするスキームをとってございます。

ある補助金につきましては、実は2回目に出してくる人の方が、初めての人よりも採択率が減点されているにもかかわらず高いと。ただ、全体のウエートとしては1割とか、1割ないというものでございまして、2回ぐらい出してくる人たちが実は一番クオリティーの高い連中であるという悩ましさがございます。

こうなりますと、この手の補助金が一体、企業に対する社会政策なのか、全体としてのマクロの経済政策なのか、ベースの足元は当然後者ではあるのですが、なかなか伸ばすべき企業こそリーダーなのかと考えるのか、それとも社会政策的に1回でかつ、弱いからこそ支援をするのだというところに価値観の主軸を置くのか、基本的には両方見ていく必要があるのだと思いますが、この問題は具体的に大変事務方的にも悩ましい問題の一つでございまして、そこをどうしていくかというところについて悩んでいるというのが現状でございまして。

その点にも絡みますが最後の、いずれにせよ新陳代謝を促進するというのが弱いのではないかということでございますが、これも何らかの客観的な基準が成立をすれば検討したいという思いもあるのでございますが、なかなか業種・業態によっても、ずっと同じことをやり続けている方だから、その法人で出てきているのかというと、EVに比べてみたり、航空機産業に比べてみたり、いろいろ試行錯誤しながらという、それ自身が新陳代謝性を持つような部分がないわけでもございませぬ。この辺は引き続き宿題として、どのように対応するのがベストか考えさせていただければと思っております。

○佐藤委員

ありがとうございます。最初にまず地域差の話ですが、確かに評点を出すといういろいろハレーションを起こすよねというのは、何となく想像がつくのですが、実際似たようなことですが、レセプトの審査があって、それが結構地域差がある。つまり、結構厳しめの都道府県とそうではない県があったりして。ですので、場合によっては時々何をやるかという取り替えっこをする。東京のレセプトと埼玉のレセプトを取り替えっこしたときに、果たして審査の基準がどう変わるのかを見たということがあるのですね、たまに。

それをやると審査員の属性が、かなり審査結果に影響しているのではないかとといったことも分かるので、地域差が果たしてある意味、地域の属性を反映しているものなのか、審査員の優しさ、厳しさを反映しているものなのかを見た方がいい気がするのですね。

具体的にどうやるかという、今言ったとおり取り替えっこをするのです。山口県と、例えば福岡は隣同士ですから、そこで取り替えて審査をしたときに、観点が実は違うのではないかというのは見た方がいいと思います。確かに公表はできないかもしれないけれども、審査の観点がどこまできちんと一致しているのかなど、その辺の検証はあっていいのかなと思いました。

それから繰り返してしまっていますが、ものづくり補助金は何のためにやっているのと、そもそも論になってしまうと思うのですね。補助金漬けすることが目的ではないとすれば、補助金は最初のところだよねと、事業のスタートアップのところだよねと。そこから先は融資につなげるとか、出資につなげるとか、出口を模索してあげないといけないのだと思うのです。

何となくこういう補助金は、何でもそうですが、企業に対して出口を見せていない気がしていて、金融緩和みたいなもので、だからいつまでたっても出口が見えないまま、たらたらと支援が続くというところなので、そこも含めた形での見直しがあってもいいのかなと思いました。

以上です。

○梶川委員長

佐藤先生、コメントだと思いますが、事業担当課から一言、簡潔にお願いいたします。

○横田中小企業庁技術・経営革新課長

担当課長でございます。ものづくり補助金の地域差について、追加で御説明させていただきたいと思います。

まず、平成29年度の補正事業までは、都道府県ごとに採択率と同じになるというふうな運用をしておりました。その中で、都道府県ごとの事業計画のレベルに差がある中でそういうことをするのは、また逆に問題ではないかという非常に強い御批判を頂戴しまして、今の方針になっているということでございます。

もう1つは評点、つまり地域差の採択率、または採択件数に差があるのはどうしてかという要素の1つは加点要素でございます。申請をするときに、例えば経営革新計画で認定を取っていたら何点加点というのがあるわけですが、それはそういう加点を取っている地域と取っていない地域がございます。当然取っている地域の方が採択率が高いです。

それと、地域の審査員の方々の癖でございまして、ばらつきが多い県とばらつきが少ない県がございます。これは平均点でアジャストしていますので、ばらつきまでは見きれていないということでございます。ばらつきのある県の方が採択率が高いという結果があります。そこをどうしていくかということは技術的な問題かもしれませんが、今後検討していきたいと思います。

それから、どの県が何件採択されているかということは公表しております。

以上でございます。

○梶川委員長

ありがとうございました。

それでは藤居委員、お願いいたします。

○藤居委員

3つの事業を最近1つのものにまとめられたということで、それぞれのアウトカムがそれぞれの特徴に応じて設定されているのは仕方がないと思うのですが、持続化補助金ですが、これは御説明の中にもありましたが、KPIとして上がっているのが販路開拓につながった事業者の割合が80%以上という、これのみなのですが、販路拡大につながったということは、事業者側が何か数字を出すわけですね。これは要するに売上げにつながったかどうかは必ずしも問わないというか、そういうことになってきて定量性をどうはかるのか。あるいは、この持続化補助金の定量性、要するにどれくらい効果があったかをはかるには、ほかの事業に比べると、アウトカムとしてはやや弱いように感じるのですが、いかがでしょうか。

○村上中小企業庁経営支援部長

小規模事業者であるということに鑑み、緩めているのは事実でございます。そこまでとってハレーションが起きないかどうか、販路開拓までは確実に見ておりますが、開拓した販路の先の売上高につきましては、報告のあるものも、ないものもあるのが実情でございますので、どのような対応が可能かは検討してみたいと思います。

○岡田中小企業庁小規模企業振興課長

少し補足をさせていただきます。従来売上高など、事業が終わった後、数字的なものは正直取っていなかったのですが、令和元年度、今回、生産性革命推進事業になってからは、事業が終わって1年後に売上高といった定量的なものも報告していただくことに運用を変えてございます。

現時点では、目標はそういう形で販路開拓につながった事業者の割合は80%以上となっ

でございますけれども、今後そういう数字も取っていきますのでそういうのを見ながら、将来的にはそういったものを目標にしていくこともあり得ると思っておりますが、まだ現時点では何の数字もないのが現状でございますので、今はこういう状態になっているということでございます。

○藤居委員

申請者側が、これだけを見ると、ただ単に販路が拡大しただけだととらわれないように、ある目標値としてどれくらい販路を拡大すればいいのかなという感覚が持てるようにしていただけるといいかなと。

それは、もちろん生産性がどれくらい上がるかとか、どれくらい売上げが伸びるかということにつながればいいのですが、販路拡大と言われたときに、したよというところがほんの僅か伸びたところと、物すごく伸びたところでは同じ扱いになってしまうんですね。80%というのは、要するにどれだけの者数がという数え方をすると。だから申請者としては、目標になるような数値が設定できるほうが望ましいので、無理のない範囲で設定されることを。

○村上中小企業庁経営支援部長

ぜひ、既にとっている売上高との関連のひもづけ等を含めて、少し考えてみたいと思います。

○梶川委員長

それでは取りまとめの時間になりましたので、取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に配付してございます。パソコンからも御覧いただけます。不明な点等ございましたら職員にお声がけください。

それでは、本セッションの取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。集計の結果、「現状通り」1名、「事業内容の一部改善」3名、「事業全体の抜本的改善」2名となりました。ここでは「事業内容の一部改善」を評決の評価結果とさせていただきますと思います。

続きまして各論点でございますが、補助対象について検討を深めるべきではないか。予算ありきの採択をしていくと、レベルの低い事業に対して補助が行われることになりかね

ないため、審査は厳格に行ってほしい。

審査担当によって審査の厳しさが違うことがあり、地域差、中立性を高める取り組みをさらに検討すべき。

広く補助金が行き渡るよう、複数回受給しづらくなる仕組みを減点以外にも検討すべき。

複数の補助金の供給を受けられる体力のある中小企業は限られるため、同時に複数の補助金に応募した事業者への採択は厳しく審査すべき。

電子申請のみとすると補助対象を狭めることにならないか、サポート体制は十分か、再度検討を行うべき。

先ほど少し御説明いただきましたけれども、地域差の要因を検討すべき。

2つ目の論点の成果測定の実施方法を十分に検討すべきではないかということです。新型コロナウイルス感染症の影響を受けた時期と比較すると、成長目標の達成が容易になってしまうため、付加価値の増加率等の成果測定に当たっては比較対象をよく検討すべき。

続きまして、補助金を受けなかった事業者と補助金を受けた事業者を比較し、補助金の純粋な効果の測定を検討してほしいということです。

検証に必要なデータの整備も行ってほしい、取り組むべきである。

続きまして、IT導入補助金と持続化補助金についても同様の分析を行う体制をとってほしい。

続きまして論点3、補助金の差別化と事業者についての説明ということで、補助金対象経費が似ている補助金があるため、補助金間の差別化を行い、事業者に分かる形で示すべきである。

同じ補助金に複数メニューがある場合、事業者がどういう申請をすることができるか分かりやすく示すべきである。

新型コロナウイルス感染症の影響で新たな施策が追加されているが、並立で置かれるため、申請者に分かりやすく階層化すべきである。

窓口を一本化して申請手続の簡素化を図るべき。

その他、本事業に講ずる改善事項として、同じような補助金も多く、さらに租税特別措置にもDXを進める仕組みがある。同じ目的を持つなら、補助金の整理や廃止を検討すべき。

ものづくり補助金は従来、補正予算で措置されていたため、補正予算の規模ありきになると、金額の査定、予算消化ありきになり、支援体制の審査が甘くなりがちではないかと。

中小企業の自走を促す観点から、補助金を受ける回数には制限を設ける。あるいは、一回補助金を受けたら一定期間、申請不可などとするべき。

持続化補助金など、経営計画の策定を中小企業のガバナンスの改善につなげる契機とすべきではないか。

先ほどの議論とも重複しておりますけれども、そういった形の御意見をいただいております。

以上、評決の結果、事業内容の一部改善、そしてコメントについて何か追加的に御意見等おありの方、ございませんでしょうか。よろしいですか。

それでは、ただいま読み上げた事業内容の一部改善という評決の結果、及びコメントについて、本セッションの取りまとめとさせていただきます。皆様、御協力ありがとうございました。では、これにて2つ目のセッションを終わらせていただきます。

次のセッションは16時から開始とさせていただきますので、よろしく願いいたします。

(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コマ目を始めたいと思います。

ここからは河野行政改革担当大臣、宗清経済産業大臣政務官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ますでしょうか。よろしく願いいたします。

○河野行政改革担当大臣

今日は公開プロセス、ありがとうございます。有識者の皆さん、お忙しい中、御出席をいただきましてありがとうございます。

さまざまな事業について国民の皆様に、その意義などを知っていただくのは非常に大切なことだと思います。どうぞ今日は活発な御議論をお願いします。

○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。

○茂木資源エネルギー庁省エネルギー・新エネルギー部長

資源エネルギー庁の省エネルギー・新エネルギー部長の茂木と申します。それではこれから、水素ステーションの整備事業費補助金について、現状と課題について御説明を申し上げたいと思います。

全体の水素戦略が、2017年12月に日本政府が世界で初めて作った水素戦略がございます。ただ、昨年のカーボンニュートラル実現に向けた大きな政策転換を踏まえて、水素の位置づけについても改めて整理をしているところでございまして、この点、まず最初に少し触れさせていただきます。

最初の資料の1ページにございますが、カーボンニュートラル時代の水素の位置づけがございます。大きく分けると水素の役割は3つございまして、まず1つは、電力部門の脱炭素化の重要な要素であるということです。これは再エネの導入量が増えてまいりますと、調整力も含めて水素で行っていくことになりまして、水素自体が脱炭素燃料ということで、発電自体のカーボンニュートラル化にも貢献できるというのが、まず1つです。

2つ目としては、産業部門の水素の利活用によって、電化では対応できない分野の脱炭素化に水素が貢献できるということです。これは形態としては純水素のケースもありますし、アンモニアや合成燃料のような形で、ほかに形を変えて供給されるケースもありますが、基本はカーボンニュートラルの水素がどうやって供給されるかということになります。

3つ目は、化石燃料やCCUSと組み合わせることによって、化石資源と組み合わせた有効活用ができるというのが、この水素の特徴であります。これも先ほど申し上げた合成燃料やアンモニアの形態で、さまざまな分野で活用することができるということで、こうした電力の脱炭素化と、産業部門のさまざまな分野を結びつけるセクターインテグレーションの重要技術がこの水素になってくるというのが、今回の水素の役割のポイントであります。

2ページを御覧ください。そういう中で、現状、水素戦略が2017年12月に作られまして、各国がこの後昨年、一昨年とさまざまな水素戦略を作る中で、日本も今、水素戦略の見直しの検討を進めているところですが、この中で今日、これから御紹介するステーション事業も含めたFCVの周りの事業については大きな目標設定がなされています。

真ん中の利用のところのモビリティのところには赤い四角で囲ってある部分がありますが、2017年12月の水素戦略の中では、2025年にステーションは320か所、FCVは20万台。そ

れから別のロードマップ目標がありますけれども、2030年ごろにはステーションは900か所、F C Vは80万台というのを1つの目標として置いておるところです。

現状は2021年3月末現在で、ステーションは今作業中のものも含めて162か所、F C Vは5268台。ちなみに、F Cバスは104台というのが現状の普及状況となります。

次のページを御覧ください。課題は何かというと、水素ステーションについてはやはりコストです。建設コストと運営費のコストという2つのコストがございまして、これをどうやって引き下げていくのかというのが課題であります。当然これを下げていくためには、ステーションの数を増やして量産をしていかなければいけないわけですが、当然ステーションがあっても車がなければステーションのコストは下がらない。一方で、ステーションがなければ車が入らないということなので、この両者はある意味、同時並行で増やしていくというのを、自動車側とインフラ側がしっかり連携をしてやっていかないと進んでいかない分野であるということでもあります。

ステーションの普及については、国としての支援策をこの補助金でやっております。大きく分けて整備費の支援と運営費の支援の2つございます。整備費の支援は上限3分の2の補助で、補助額がステーションの形態、サイズによって1.8億から2.9億円ということですが、後でも水素ステーションの整備費、運営費が幾らになっているかを御紹介させていただきますが、補助金を始めた2013年以降、コストは下がってきておりますけれども、まだ途上であります。

それから運営費補助の方は、補助率が3分の2で上限額が1600万円から2200万円の間となっております。こういう形で国からのステーションの運営に対する補助が出ております。

これに加えて、国の補助だけでなかなか実態上、動いていかないところがございます。次の4ページを御覧ください。官民連携による水素S Tの整備スキームがございます。ステーションの整備をするのはインフラ事業者がおりまして、これはガソリンスタンドの経営者であったり、あるいはそういったものを運営する事業会社なわけですが、当然車の数があまり増えてこないでステーション自体の採算性が取れないということで、車が増えてくるまでの間はステーション事業者の負担がすごく重くなるということで、いろいろな仕組みが考えられました。対象は、補助金をつけてそれぞれの事業者が自分で整備をするということでやってまいりましたが、2018年に日本水素ステーションネットワーク合同会社という会社を、26社が連携して作りました。自動車会社、インフラ会社、いわゆる

スタンドを持っている事業会社、それから金融セクターですね。

こういったところが皆さんでお金を出し合って共同でステーションを所有して、このステーションを事業会社に業務委託をするような形で、一方的にステーション所有者にリスクが寄らないような形にして、みんなでステーションを所有しながら、運営はそれぞれの事業者がやるという形態に移行しました。これによって自動車メーカー、インフラ会社もその合同会社に出資をして、そこから運営費の支援を国の補助金と併せて行うという形で今、補助をしているところであります。

具体的にはここに書いてありますが、今申し上げたようにJHyMという日本水素ステーションネットワーク合同会社が、ステーション自体は保有して、運営は各会社に業務委託をします。業務委託料はJHyMからお支払いをします。国の補助金は、このJHyMを通じてインフラ整備に入りますので、ここで一応設備費については補助が入った形になります。

それからもう1つは運営の方で、国や自治体が建設費と運営支援をしていますけれども、運営費についてもJHyMが集めた、民間企業が集めたお金を運営費の一部として、さらに国の運営費に上乗せをしてお支払いをするという形にしています。

先ほど申し上げましたが、運営費支援の補助上限額は1600万円から2100万円とございました。これに加えて、ステーションの運営者に対してJHyMから、先ほどの業務委託費の形で1500万円が上乗せされて支払われるということで、2つ合わせると3500万円ぐらいの補助を得ながら、毎年運営をしていくという形になっています。

それからもう1つは、各社がバラバラに整備していることで非効率になっていましたので、このJHyMが日本全国の最適配置を一応考えまして、ステーションの配置を前提に、JHyMがどこにどうやってステーションを設置するかという設計をして、整備を進めていくという形態をとっています。今、第1期でありまして、今年度いっぱい第1期です。来年度以降、第2期の水素ステーションの整備計画、それから配置についての考え方、今後整備をしていくということになります。

現状の整備状況が5ページにございまして、先ほど申し上げたように全国で162か所となっています。

ちなみに、燃料電池自動車の普及台数は5268台です。支店を見ていただくと、自動車の普及地域は関東圏と中京圏が多くて、この2つを合わせると約4100台となります。普及している乗用車の約8割がこの2地域となります。ステーションのほうは162基のうち109基

が関東圏と中京圏にありますので、約7割ぐらいがこの地域ということですので、若干の違いはありますが、おおむねこの地域にステーションと車が連動して配置されているというのが現状でございます。

肝心のコストがどうなっているかというのが、次の6ページでございます。現状のコストはこのパイチャートで書いてありますが、推移でございまして、下の四角にあります、整備費が4.6億円から3.3億円まで減ってきました。運営費も4700万円から3100万円まで減ってまいりました。まだ途上でありますので、目標に向けて引き続きコスト削減をしていかなければいけないということです。

次のページに水素ステーションの、これまでのコスト削減の経緯を示しております。技術開発、あるいは規制改革によって少しずつコストが下がってきています。新しい圧縮機の導入ですとかタンクの導入、ホースの開発といった技術開発でステーションのコストは下がってきていますし、運営費のほうもこういった人件費が非常に大きいので、無人化の規制改革も昨年行いまして、昨年の8月からは無人ステーションも運営できるようになってきていると。今後、こういうのが広がっていくことを我々も期待しているところであります。

8ページはステーションの補助金の方向性とありますが、課題は大きく分けて2つありまして、1つは引き続きコストダウンをやっていかなければいけない。これは建設費、整備費、運営費ともにです。規制改革もしっかり進めていかなければいけませんし、技術開発なども支援しながら進めてまいります。

もう1つは、せっかく入ったステーションがうまく運営されていないのではないかと。例えば、平日の昼間しか運営していないので、水素ステーションに水素を入れにくいこうと思っても入れに行く暇がないと。土日に行っても開いていないとか、夜開いていないとかいろいろな課題があります。これは運営サイドからすると、お客さんがまだ非常に少ないので、開けているだけでコストになるという課題がありますので、こういったところは補助金のスキームを少し見直しながら、こうした時間帯にきちんと顧客のニーズにマッチするような形で運営できる制度に変えていく必要があると考えています。

最後に9ページにロジックツリーがございまして、今の補助金の予算は令和3年度で110億円ということで、アウトプットとしては令和7年度までに320か所、先ほど申し上げたように2025年までに320か所です。

アウトカムとしては令和12年度に900か所、自動車80万台でございまして、これはステ

ーションだけではなくてFCVの普及政策や技術開発、規制改革と一体として進めていくことで実現をしていきたいと考えています。

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を御説明申し上げます。本事業に関しましては1番、成果目標は適切に設定されているか。2番、適切な予算執行がなされているかどうか。3番、事業改善のポイントは何かという3つの論点を中心に御議論いただければと思います。

それではどなたからでも結構でございます。御意見、また御質問等をよろしくお願いいたします。

それではウェブで御参加の上村先生、お願いいたします。

○上村委員

関西学院の上村です。御説明ありがとうございます。

本事業ですけれども、レビューシートを見ているとアウトカム指標が非常に弱いと思います。レビューシートの定量的な成果目標を見ていると、「水素ステーションを自立化させ、補助金を不要化する」と書かれています。その具体的な成果指標として、水素ステーションの数、箇所数を書いています。ただ、これがアウトカムと言うのかどうかですね。これはもうアウトプットではないかなと思います。現にアウトプット指標も、その指標そのまま同じになっています。

この事業は運営費の支援と整備費に分かれるわけですが、水素ステーションを自立化させて補助金を不要化するという目的としては、整備費支援の補助金も運営費支援の補助金も、両方とも不要化していくということでのよいのかどうかです。その点の確認が必要です。したがって、整備費の支援の補助金に頼らない水素ステーションの建設された割合をアウトカムにしていくとか、運営費支援の補助金に頼っていない水素ステーションの割合をアウトカムにするといったアウトカムの設定の工夫が必要になります。

ただ現時点では恐らく、建設の補助金を持たずに建設されているものは多分ないと思いますので、今の時点で運営費支援を行わずに、つまりランニングはきっちり自立できているという水素ステーションは一体幾らなのかというのをきっちり明示して、それを何年に

達成するののかという政策目的をきっちり示していく必要があると思います。

その政策目標ですが、2ページに水素基本戦略が入っています。資料を見ていると5ページの辺りに、現状整備中の16か所を含めて水素ステーションの数は162か所。レビューシートによると2020年に320か所、2030年に900か所ということで、単純に割り算していくと、今後1年当たり40か所を整備しないといけないということ。そうじゃないと2025年の320か所に到達しません。

2025年からは5年間で1年当たり116か所ということで、120か所ぐらい整備しないと900か所になかなか到達しないと。かなり野心的な取り組みだと思います。これは現実的な数字だと考えていいのか、この点もお聞きしたいと思います。

以上です。

○梶川委員長

ありがとうございました。

それでは事業担当課、お願いいたします。

○茂木資源エネルギー庁省エネルギー・新エネルギー部部長

アウトカム指標についての御指摘をいただきました。アウトカム指標とアウトプット指標が非常に同じような形になっているというのは御指摘のとおりであります。この点、アウトカム指標については、今、御指摘があったとおり運営費、整備費といったものがどこまで下がってきて、最終的に補助を入れずに自立化できるかどうか重要なポイントになってきますので、こうした点も踏まえて、指標についての見直しはしっかりやっていきたいと思っています。

今、御質問があった中で、今、運営費支援を受けずに成り立っているステーションがあるのかということですが、率直に申し上げて今はないというのが実態です。大体簡単な試算をしてみますと、今、これをペイするために必要な台数が出てくるわけですが、一番お客さんが入っている芝公園のステーションでも、その水準には大きく届かないというのが実態であります。これは自動車の台数の密度との関係となっていますので、ステーションが先行する形にはなっていますが、燃料電池自動車が普及してくれば、こうした採算性がとれるステーションも増えてくるのではないかと考えています。

それからステーションの目標について、野心的な目標になっているという御指摘があり

ました。これは非常に野心的な目標であることは、私どもも全く同じ思いであります。これはステーションだけではなくてF C Vの普及台数も含めて、いずれも2030年に向けての大きな目標として設定をしています。現実的かどうかということもありますが、この162か所も最初に作ったときには非常に野心的だと思われながら、ここまで何とかたどり着いたということもありますし、F C Vについては今後、乗用車だけではなくて大型車も含めた車両の開発が進んでまいりますので、こうしたものも含めてステーションの整備と自動車の普及をしっかりと、この目標も視野に入れながら進めていきたいと考えています。

○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。

それではウェブで参加の佐藤先生、お願いいたします。

○佐藤委員

まず1つ、大きな質問ですが、この政策は環境政策なのか産業政策なのかというところが、議論が分かれるポイントだと思うのですね。これはもともとエネルギー特会なので、何となく環境政策が入り口かもしれませんが、環境政策のままであれば補助金ありきの話になってくると思うのですね。当然、環境のために政策を打っているのだから、経済学の言葉を使えば外部性がある事業ということになりますので、補助金を投入してもいいよねという議論になると思うのです。

ただ、今回の対象は車なので、車は日本の唯一の輸出産業と言っても過言ではないので、とすれば産業化が前提ですかということになると、産業化であれば自走が出口でなければ困るということだと思いますし、もちろん世界展開も視野に入らないと、燃料自動車をたくさん作って、どこに輸出するのという話になってしまいますよね。それはもちろん、水素ステーションも併せたインフラ輸出というところまでいかないといけないということになりますので、何となくその辺がよく見えない。

もちろん、これは経産省の行政事業なので、イメージとしては多分、産業化なのだと思うのですが、ただ、お金の出どころがエネルギー特会なので、ところどころで端々に出てくるのが脱炭素を含めた環境政策になってきます。この辺り、悪く言えば都合よく使われる。つまり、「これは産業政策なんですよ」といって進めるけれども、赤字が出ると、「いや、これは環境政策なので赤字補填してもいいんですよ」となると、それはちょっと違うでしょうということになると思うのですね。この辺の整理、本来どっちなんだろうなというのは常に思います。私は産業政策としてやるべきだと、個人的に思います。

それから質問ですが、1つ規制の話が出てきましたが、水素ステーションは仮に今回補助金を入れていますが、そうではなくて規制を見直すことによって普及できるとすれば、その余地はどこにあるのか。安全基準などに関わる話なのか、土地の利用に関わる話なのか、その辺りはどういう問題なのかというのが質問です。

あとは特別会計だからということではいつも問題になるのは執行率の低さですね。執行率が低いのはもともとニーズがないのか、それとも予算のもともとの見積もりが甘いのかということになりますので、特別会計だからといって執行率が低いままでいいというわけにはいかないのだと思うのです。それなら、もっと低い予算で計上してくれという話になりますし。その辺り、執行を高めるということであれば、どういう工夫が必要なのかということ、そこにこそ戦略が求められるのかなと思います。

最後に余計な一言を言うと、仮に国是として日本国においてはEVではなくて燃料電池自動車を普及させるということであれば、全ての公用車、例えばバスなどを含めた公共の交通機関や政府関係の車など、全て燃料電池自動車から始めれば良いという議論もあり得ますよね。そのぐらい腹をくくらないとできないことだと思うのですが、その辺のスタンスも少し曖昧だなと思いました。

とりあえず以上です。

○梶川委員長

ありがとうございました。

それでは事業担当課、それぞれ御回答をいただければと思います。

○茂木資源エネルギー庁省エネルギー・新エネルギー部部長

御指摘ありがとうございます。最初の点ですが、これは環境政策とも言えますが、エネルギー政策であり産業政策であると私たちは考えています。エネルギー政策と環境政策は裏腹だと思いますが、現時点においてはFCVも含めてまだコスト、要するに自立していないという意味においては外部性がありますから、そういう意味で支援をしておりますけれども、明確にはエネルギー政策であり産業政策であると意識していますので、当然目標は自立化させることであります。FCVのマーケットで普通に売られる車になることでありますし、ステーションも支援なしできちんと運営できるようなコスト体系になり、競争力を持てるということでもあります。

さらに言うと、ここで使われているようにさまざまな機器があります。圧縮機もありますし、水素ステーションのいろいろなディスペンサーなどもありますし、あるいは水素をどうやって作るかという観点からは、今は液化水素を運んでくるとか、高圧水素を運んでくるとかもありますし、今後は当然、太陽光発電などを使いながら、オンサイトでグリーン水素を作っていこうという試みも出てくると思います。こうしたものをきちんと競争力のある製品にして海外に展開していくことも、当然視野に入れながらやっていきたいと考えています。

それから規制の観点で言いますと、さまざまな規制がございますが、高圧ガスに関する規制が大きなポイントになってきます。例えば、高圧ガスの規制で言うとFCV自体は80メガパスカルという大変高い圧力で水素を充填することになります。したがって、横に置いてある水素も非常に高い圧力で蓄圧された形で置かれていることになります。

こういった圧縮機や高圧水素タンクを水素ステーションに置く場合には、その敷地境界に高い圧力のものを置く場合には、例えば高さ8mとか、コンクリートの幅12cm以上のものを作らなければいけないという規制があります。当然これは安全規制として設定されているわけですが、立地場所の要件や、あるいは別の対策でそうした安全性が確保できるといったさまざまな要件を満たすことで、こういった壁をもう少し低くしたり、あるいはその素材自体を工夫したりするということで、かなりのコストダウンができるのではないかと。これは規制緩和要望、規制改革要望としても出させていただいて議論もしています。

それから、例えば水素の貯蔵するタンクの圧力。今、82.5メガパスカルという、80メガパスカル出ているので少し高い圧力まで認められているのですが、これをもう少し高めると少ないスペースで貯蔵量をいっぱいとれるといった規制改革。

それから運営という観点で言うと、実は高圧ガス法で規制されているので、水素ステーションも大きなコンビナートの高圧ガスを扱う工場も同じ規制がかかっています。したがって年に1回、例えば定期検査が行われて、ためてある水素は全部パージして開放検査をしなければいけないという規制が普通にすっとかかってしまうのですね。

例えばこういう規制を、どういう形で事業者がリスクをきちんとアセスメントして緩和していけるかと。こうした規制改革を丁寧に一つずつ進めていくことでコストダウンしていけると考えていまして、こういった課題は私どものほうからも既に問題提起をして検討を進めているところであります。

それから執行率が低いという点は御指摘のとおりで、毎年大体執行率が6割ぐらいにな

っています。これは毎年、ステーションの整備基数を目標にして、その基数に対して予算要求をさせていただいているのですが、立地が整わないとか、思うとおりに水素ステーションをオープンできなかったというケースもあって6割程度にとどまっているところですが、JHyMという組織を作って、改めて水素ステーションの整備スピードを加速させています。

JHyMを2018年に作って以降は、その直前は毎年1桁台まで水素ステーションの整備が落ちてきていたのですが、JHyMを作った後は一昨年が13基、去年は23基まで水素ステーションの整備基数が増えてきていますので、官民連携でしっかり目標を立てて進めていくことで、もっと基数を増やしていけると思いますので、執行率も上げていけると考えています。

EVとFCVについては、公用車についてどうするかというのは私どもで申し上げるところではないのですが、EV、FCVの関係で言いますと、これはやはり役割分担だと思います。EVが強いフィールド、FCVが強いフィールドがそれぞれありますので、そこをうまく組み合わせながら産業をしっかり作っていくということかと思えます。

以上です。

○梶川委員長

ありがとうございました。

それではウェブで御参加の滝澤委員、よろしくお願いたします。

○滝澤委員

御説明ありがとうございました。趣旨を考えたときに、供給と需要のバランスを考えるのが大切だとおっしゃったのですが、その観点から1点質問させていただければと思います。

通常、固定費とか可変費とか損益分岐点を考えると、どのくらいFCVが走ってないといけないか、現実どのくらい乖離しているのかということが試算できると思うのですが、先ほどもおっしゃっていましたが、もし、数字が分かれば明示していただければ、どのくらいかけ離れたものなのかが分かりますので、教えていただければと思います。

それから、2025年に20万台という目標を立てられていましたが、今、供給面で例えばトヨタが1年3万台と考えると、計算が間違っていなければ難しいような気もするのですけ

れども、この辺りのこと。

それから需要面で言うと、EVとFCVというお話がありましたが、近所を走っている車を見てみると、テスラは見るようになったのですが、MIRAIは私は今のところ見たことがないので、本事業のターゲットではないと思うのですが、経済学では代替材、いろいろオプションがあって、どれを購入するかという中で消費者は選ぶと思うのですが、需要も喚起する必要があるのではないかと思います。

以上です。

○梶川委員長

では事業担当課、よろしく願いいたします。

○茂木資源エネルギー庁省エネルギー・新エネルギー部部長

まず最初のステーションについてですが、試算で申し上げますと、資料の6ページに整備費と固定費の目標値がございまして、2025年に2億円と、運営費で1500万円というのがございます。

ここから試算をしていきますと、費用ベースで言うと運営費で2000万円が目標ですので、1年間で2000万円ぐらいの運転経費がかかるということですね。これに整備費2億円ということで、例えばこれを10年で減価償却すると2000万、20年だと1000万ということなので、これに1000万円が乗ってきて3000万円ということになります。

では、3000万円の売上げに対して、当然水素を仕入れれば原価と販売経費を乗せて幾らで売るかということになるわけですが、そこから考えていくと、今大体水素がガソリン同等ですと、1立米当たり100円で売ると、大体ガソリンと同じぐらいの値段になります。これで水素を販売したとして、年間例えば2000万円ぐらい利益が出るように水素を販売しようと思うと、給油の充填回数は月で言うと2000台ぐらい。延べ2000台ぐらいやってきて水素を満タンにして、年間で言うと2万7000台ぐらい来て水素を満タンにしてくれると。そのぐらいやると1ステーションで、先ほどのコストで年間2000万円ぐらい利益が出ると。

お客さんがどれぐらいいるかという試算ですが、延べで年間に2万7000回ぐらい給油してもらうためには、そのステーションにぶら下がっているお客さんが900台ぐらいいないといけないですね。燃料電池車が900台ぐらい、そのステーションにぶら下がっているということになります。

現状、先ほど芝公園のステーションの話をしてきましたが、月換算で言うと大体2250台、2250回／月です。芝公園が大体650台／月なので、3分の1から4分の1強ぐらいであります。したがって、車の数をガーンと増やしていくと同時に、特にF C Vの場合には割と価格帯の高い車ですので、そういったお客さんが多いエリアに集中的にステーションを配置しながら利便性も高めていくというのを一緒にやっていかなければいけないということでもあります。

まだかなり長い道のりのように見えますが、我々としてはコストは確実に下がってきていますので、そのコスト目標を満たしながら、ステーションと車の普及を一緒にやっていくということかと思えます。

それから需要の喚起という意味では、これはF C Vということになりますよね。これは車種が増えてくるということと、もう1つは乗用車だけではなくて、少し商用車も含めて、業務用のユースが増えてくることで水素の使用量が増えてきますので、例えば少し大型のトラックになりますと、1台でF C V80台分ぐらいの水素需要があるということなので、1台、少し大型のトラックが入ることで劇的に水素需要が改善していくので、こちらと併せて需要喚起もやっていく必要があると思っています。

○梶川委員長　　どうもありがとうございました。

それではまだこれからも議論を進めさせていただきますが、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。取りまとめの関係もございますので、記載のできた方から御提出いただけると幸いです。

それでは河野大臣、挙手されておられるようでございますので、大臣より御質問、コメントをよろしく願いいたします。

○河野行政改革担当大臣

この水素ステーションの整備事業、F C V、多分日本だとM I R A I とH o n d a のクオリティといったかな、2種類ぐらいなのだと思うのですがけれども、トヨタはこの間の3月決算で利益が2兆円ぐらい、手元のキャッシュで5兆円ぐらいあったと思います。トヨタは多分、キャッシュフローで有形固定資産の購入を、每期1兆とか1兆2000億やっているのだと思うんですね。

そうすると、トヨタが水素自動車を開発して売ろうとするならば、当然水素を入れるところがなければ自動車が売れないわけで、年間に30か所、水素ステーションを3億円で作

りますというなら90億とか100億円という、多分トヨタのキャッシュフローの有形固定資産の購入の1兆円の中の恐らく1%にも満たない利益で見ても、それほど大したことがない。

本当にトヨタが水素自動車をやるのだということならば、恐らくそれぐらいの投資をして水素ステーションを全国に作るのか、あるいはバスやごみの収集車はルートが決まっていますから、どこで水素を入れればいいのかというのは分かると思うのだけれども、水素自動車を売っているところがあまり真剣に水素ステーションを作っていないのに、国が100億、そのうち執行率5割だから50億、60億で水素ステーションを作りますと言っているのは、何か正直意味があるのかなと。

本当にトヨタが水素自動車をやるというならば、自分の営業活動の一環で水素ステーションを作るのではないかと思うのですね。先ほど滝澤さんから、「テスラは走っているけど」という話がありましたが、電気自動車はいろいろなところで電気自動車の充電器を作ったりというのを当初やっていたし、テスラは結構いろいろなことを自前でやっていると思うのですが、電気自動車の充電器に比べれば、水素ステーションは値段が高いというのはそのとおりのかもしれませんが、それをこの程度の金額の予算でやっていることの意義がよく分からないし、本当にトヨタが水素自動車ですというなら、トヨタが水素ステーションを作るのに何%かマッチングしますという話なのではないのかなと思うのだけれども、なぜ、一カーメーカーのものをやるのに、これだけのことを国がやらなければいけないというのがよく分からないような気がします。

○梶川委員長

ありがとうございました。

それでは事業担当課、よろしく願いいたします。

○茂木資源エネルギー庁省エネルギー・新エネルギー部部長

御指摘ありがとうございます。自動車メーカーの姿勢がよく見えないという御指摘だったかと思います。私の説明が不十分だったのかもしれませんが、このJHyMという組織を作ったのは、今、大臣が御指摘したようなことが背景にあります。もともとJHyMができる前はステーションの整備は国が補助を入れながら、いわゆるインフラ整備事業者と言われる石油会社やガス会社などの方たちが担ってきました。当然、車もなかなか増え

ていかないのに、自分たちだけが負担するのは大変だという声がありまして、そこで J H y M という組織ができました。

J H y M の出資比率は公表されていないので、ここで私から申し述べるのは避けませんが、J H y M という組織を作ったときに一番お金を出しているのは自動車会社であります。トヨタであり H o n d a でありというところがかなりのお金を出しまして、実は年間の運営費の補助もこの両事業者が相当額を出して運営をしているというのが実態であります。

したがって、大臣の御指摘に比べられるほど十分か、不十分かという議論はありますが、自動車会社としても自らの政策として、しっかりステーションの整備をするという方向にかじを切ったということでもあります。

そういう意味で、J H y M を通じて運営費も自動車会社がかなりの負担をして、今、支援をしていると。これをやることによってインフラ会社の負担も減って、運営はインフラ会社が自らしっかりやるという体制が出来上がっていますので、第 2 期 J H y M というのを来年度からまた新たにどういう体制で、どういうふうにやっていくのかというのは今後議論をしていきますので、その中でも今、大臣からも御指摘があった点についてももしっかりお話をし、進めてまいりたいと考えています。

○河野行政改革担当大臣

だって、自動車メーカーが自分の車を売るためには、燃料を入れなかったら売れないわけだから、自動車メーカーが一番金出していますって、俺に言わせれば当たり前の話で、自動車メーカーが自動車を売るのに、なぜ税金を投入しなければいけないのかというのがよく分からないのですね。

電気自動車という代替手段もあるし、別にスタートアップが新しい技術を売ろうとしているわけではなくて、トヨタという日本でも有数の企業が新製品を売ろうとして、手元にも十分なキャッシュがあるわけで、その会社があまり投資をしていないのに、なぜ、税金を入れなければいけないのかというのは当然出てくる疑問だと思うし、このレビューシートを見ている限り、それに全く応えていないような気がします。

○梶川委員長

大臣、ただいまの分はコメントということによろしいでしょうか。

○河野行政改革担当大臣

いや、質問しているんだけど。

○梶川委員長

それでは事業担当課、よろしくお願ひいたします。

○茂木資源エネルギー庁省エネルギー・新エネルギー部部長

トヨタも含めて、もともこの水素事業をやり始めたときには複数の事業者がおりました。自動車メーカーも水素自動車にかじを切っていく中で、まず自動車会社は燃料電池自動車の開発に注力をしていただいたというのが最初の経緯でありまして、インフラはこれまでもガソリンスタンドも含めて燃料会社がしっかり投資をするという、いわゆる二人三脚を想定してやってきたわけですが、当然、二人三脚だけでは水素ステーションも含めて、かなりコストが大きいのでうまくいかなかったというのが実態です。

したがって自動車メーカーも、今、御指摘があったように自分たちの自動車を販売していくためのインフラとしての水素ステーションの役割を明確に認識して、こちらに対してしっかり資金を投入していくという方向に切り替わっていると私自身は考えていますし、実際にそうなっています。

充電ステーションもそうですけれども、自社で整備しているところもありますが、社会インフラとして充電ステーションも国が支援をして整備を進めているところについては同様かと思ひます。ただ、その多寡についていろいろな議論があることは御指摘のとおりですので、当然、今後自動車メーカー等も含めてこうした議論を進めていきたいと考えています。

○梶川委員長

ありがとうございました。

大臣、追加で御懸念、御質問はよろしいでしょうか。

○河野行政改革担当大臣

結構です。

○梶川委員長

藤居先生、よろしくお願いします。

○藤居委員

繰り返しになりますが、アウトカムの設定が900か所という数だけで規定されているというのは、やはり違和感を持ちます。同時に、燃料電池自動車も80万台というセットで書かれているのですが、この箇所と台数だけでアウトカムだと言われても、先ほど大臣の根本的な御指摘もありましたが、かなり違和感を持ちます。

一方で、いろいろ検討されていて運営資金の問題と、先ほど御説明のあったJHyMの中で最適配置マップを検討されているというのですが、設置だけのコストのことを考えれば土地の安い、しかも規制のあまり及ばない、比較的安全に設置できる場所を選べば、数だけはどんどん増えると思うのですね。ではそこに、燃料電池自動車が本当にそれに付随して増えるかという増えない。したがって、運営資金だけが消えていくということにならないかということをも物すごく懸念するのですね。

ですから900か所がもし適切だとするならば、それに見合った、何か基本的になるアウトカムが設定されない限り、この事業全体が、ある大きな目標に向かって進んでいくというのが見えないのですよね。額の問題もありましたが、作れば作るだけ国のお金がどんどん消えていってしまうという懸念すら覚えるので、アウトカムの設定の定量性に対する妥当性と、それからセットで考えるべきものは一体何なのかを明確に示して、今後10年間やっていかないといけないのかなと思いました。いかがでしょうか。

○梶川委員長

では事業担当課、よろしくお願いします。

○茂木資源エネルギー庁省エネルギー・新エネルギー部部長

御指摘ありがとうございます。アウトカムについては御指摘の点、しっかり踏まえて検討していきたいと思います。アウトカムが箇所と台数だけというのは、確かにこの事業の目的が、自立化したステーションの運営ということからすると不十分だと思いますし、コストも含めてこういった体制で行われていくのかということをしっかり踏まえて検討していきたいと思っています。

それから最適マップですけれども、これは今、御指摘にあったような、置きやすい所に置くという最適マップではなくて、どちらかという自動車需要から来ていまして、特に今、燃料電池自動車が販売されているセクターは、大体高級車のグレードの高い車のセクターになっていまして、高級車が販売されて普及しているエリアは自動車会社のほうでデータを持っています。したがって、このセクターをベースに80万台というのがどう普及するのかというのを展開していますので、ある意味、高級車が売れているエリアに重点的にステーションを配置しないと、ステーションと車の組み合わせが悪くなるので、そこから最適配置を計算していると、モデルを回して作っていると聞いています。

ただ課題は、全部出来上がれば最適なのですが、出来上がる途上は900台が160台までですと、その間がずっと歯抜けになったり、できやすい所からできていったりすることがありまして、必ずしも顧客の利便性にも応え切れていないし、自動車の配置と若干そごが出たりするところが出てきていますので、こうした点は最適配置についても改めて現状までの評価をしっかりとした上で、来年度の第2期のJHyMについてはしっかり見直していこうということで議論をしておりますので、今の御指摘もしっかり受け止めて検討していきたいと思えます。

○梶川委員長

ありがとうございました。

それではウェブで参加の佐藤先生、追加の御質問、コメント等をお願いいたします。

○佐藤委員

ありがとうございます。今の官民連携のところに出てきたのは、トヨタもそうですが出光もありますよね。よく考えてみると、これからガソリン車がなくなってEVに取って代わられることを考えると、ガソリンスタンドが余っていくわけで、そういうのをとっとと燃料電池に、水素ステーションに変えていけばいいではないかという短絡的な思考も成り立つわけで、多分それを阻んでいるのは規制だと思うのですよね、安全基準があつてということ。

だとすれば、国がやるべきことはお金を出すことではなくて、規制改革ではないですかという気がするのです。前回の5Gもそうだったのですが、お金を出すという以上に、例えば企業の間でも官民のコンソーシアムを作るとか、水素ステーションを普及させるため

のインフラ整備というのはお金を出すことではなくて――民間は金はみんな持っていますから。トヨタだろうと出光だろうと、彼らは持っているわけですから。彼らが困っているのは金ではなくて、要は規制があつてなかなか水素ステーションが作れませんというのであれば、そちらを見直す方が多分、筋ではないかなという気がしたのですけれども、いかがですかね。

○梶川委員長

では事業担当課、よろしくをお願いします。

○茂木資源エネルギー庁省エネルギー・新エネルギー部部長

少し誤解があると申し訳ないので申し上げますが、この水素ステーションの事業は全部新規のスタンドを作るということではなくて、既存のステーションの改築というケースもかなりあります。そういう意味では、既存のステーションに水素ステーションを付加するとか、あるいは一部を置き換えるといったものも支援をしております。当然、そうなりますとそこにかかるかかり増し費用は、もともと一から作るよりは少ないのですが、ケースによっては既存のステーションと並立させる形でやるので、間に障壁を作らなければいけないという課題も出てきます。

そういう意味では、既存のステーションも使いながら、一方でそこに置くときにさまざまな規制が出てくるので、たくさんの規制緩和項目を全て並べて一つずつ、この10年間で解決をしてきていますが、まだまだ引き続き課題がありますので、これもしっかり進めていきたいと思っています。

○佐藤委員

最後に一言だけ。やはりちょっとよく分からない。国としてのビジョンがない気がするのです。つまりガソリンスタンドと水素ステーションが併存しているというのは、今後ともガソリンは使うよねということが前提だと思うのですが、くどいようですが、長い目で見ればガソリン自動車はなくなっていくはずなので。だとすれば、早い段階で出光さんであろうが、ガソリンスタンドにビジネス転換を求めていくというのはあつてしかるべきだと思うのです。

こういうのはよくある話で、例えば郵便局だって今、いろいろな金融商品を売ったりし

ているのではないですか。ですのである意味、そういう施設を使って別の商売をするというのはそんなに珍しい話ではないので、そうであればもっと早い段階でガソリンスタンド自体を水素ステーションに変えていくと。ただ、それはいろいろな規制があるというのだったらそれを撤廃していくと。

くどいようですが、民間でお金はあるわけだし、かつきちんとやれば彼らはもうかるわけです。ですので、あとは量の問題ではないかなという気がする。ある程度のマスがないと普及しないので、だからこそこういうコンソーシアムを使って、官民挙げて共同でやるということだと思っております。

あまりちまちまと、逐次投入戦略はこういうときはよくなくて、一気にやっていくということが一つあっていいと思うし、くどいですが、それは規制の問題ではないかなという気がしたんですけれども。最後は感想です。

○梶川委員長

事業担当課、何か。

○茂木資源エネルギー庁省エネルギー・新エネルギー部部長

我々としては水素ステーションを新設するか併設するかということは、確かにこの補助金の中では規定はしていないわけですが、当然、ガソリンスタンドを運営している事業者の皆さんはエネルギー転換をしていく必要性にかられていますので、そういう転換をするに決めた方にはしっかり支援するというスキームになっています。国としても水素ステーションは増やしていかなければいけないと思っていますので、事業者が事業者の戦略の中でこのガソリンスタンドを減らして、間引いて、新しい水素ステーションを作るということであれば、これはしっかり応援をしていきます。

それから規制緩和についても、どんなステーションでも必ず起きますので、この規制緩和については、これも高圧ガス法なので経産省の中の問題かもしれませんが、我々としては規制緩和項目をしっかりとレイズして、一つずつ、どれだけのコストがかかるのか、それを解消することによって何ができるのかということを示しながら、新しい合理的な規制についての要請を今しているところです。

○梶川委員長　　ありがとうございます。

それでは大臣からコメントということでございますので、よろしくお願いいたします。

○河野行政改革担当大臣

いろいろ御議論をいただきましたが、なぜ、この予算が必要なのかというのは、私は今日少し疑問を持ちました。佐藤先生からお話がありましたように、今、民間は恐らくキャッシュはある、お金はあるのだろうと思います。亡くなられた渡さんのイニシアチブもあって、水素ステーションの規制緩和は一回進んだわけですが、ではその後、燃料電池なのか、あるいは電気自動車なのか、カーボンニュートラルという総理の発言の後、このスピードでいいのかどうか。やはり少し根本の議論をしなければいけないと思います。

数十億円規模のものを出したから、何か加速するとは私には思えません。むしろ、佐藤先生の御指摘のような規制改革でやらなければいけないところがあるならば、国としてそこをしっかりと詰めていかなければいけないのだろうと思いますので、この予算については概算要求に向けて、少ししっかり議論していただきたいと思います。よろしくお願いいたします。

○梶川委員長

ありがとうございました。

それでは、今の大臣のコメントの前の段階かもしれませんが、取りまとめさせていただきましたので、その結果について御報告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、集計の結果、「事業内容の一部改善」3名、「事業全体の抜本的な改善」3名でございます。「一部」というのは程度のこともございますし、今回の評価結果は「事業全体の抜本的な改善」ということでお願いしたいと思います。

論点1、成果目標は適切に設定されているかということで、アウトプットが全国で整備された水素ステーションの数のみしか設定されていない。運営費など他の指標も設定すべきである。

全国で整備された水素ステーションの箇所数は、むしろアウトプット指標ではないかと。燃料電池自動車の普及台数など、アウトカム目標であってしかるべき。

産業化を視野に入れるなら国際標準化、インフラ輸出も目標になるべきではないか。

論点2、適切な予算執行がなされているかという点で、100億を超える予算規模であるにもかかわらず、執行率の低い水準にとどまっている。執行率の改善に向けて見直しを行

うべき。

補助率は適切に設定されているのか。補助率が高く設定されていることによって、自立化までのリードタイムが長くなってしまわないかを精査すべきである。

特会事業のために予算額の設定・執行が甘くなっていないか再検証すべきである。

事業の改善のポイントについてでございます。水素ステーションの1か所当たりの整備により、何台FCV普及効果があるのか定量的に分析した上で、次年度以降のアウトカムを、より精緻に設定すべき。

水素ステーションの最適配置を考えるに当たって、乗用車のユーザーの利便性最大化という指標のみならず、各地域の特性などに応じて、商業車を含めたFCV普及ポテンシャルがどの程度見込めるか、総合的に勘案した上で進めるべきである。

続きまして、官民一体であれば補助金ありきではなく、運営については自走を目指すべき。

自動車メーカーにインセンティブを与える制度を考えられないか。自動車メーカー内部でのFCVの位置づけを正しく把握できているのか。

それ以外に、本事業に講じるべき改善事項の御意見でございますが、アウトカム指標が正しいものでない。整備費の支援、補助金に頼らない水素ステーションの建設の割合、運営費支援の補助金に頼らない水素ステーションの割合はアウトカムにしなければ、本事業の目的に合わない。非常に野心的な計画となっており、現実性があるのか常に検証しておかなければならない。

2つ目で、現状の水素ステーションの数を増やすごとに、運営資金の支援総額が増える悪循環を脱するために、どのようにすれば水素ステーションが自立して営業できるか具体策を示すべき。

3番目、自動車は日本の主要な輸出産業であることを勘案すれば、早い段階から海外展開を視野に入れないと技術がガラパゴス化するリスクがある。そもそもカーボンニュートラル自体の水素の活用にあたって、自動車ありきなのか疑問。水素ステーションを余剰電力の貯蔵機関として電気の安定供給につなげるなど、幅広い利活用があつてしかるべきではないか。そもそも自動車メーカーのトヨタが、より資金を出したり、既存のガソリンステーションの施設を活用してもよいのではないか。国がすべき補助金ではなく、規制の見直しのようにも思われる。

以上でございます。委員の皆様、この評決の結果、事業の抜本的な改善のそれぞれの論

点に関するコメントは今、読み上げさせていただいたコメントということで、ほかに追加的な意見等ございませんでしょうか。

途中で大臣のお寄せいただいたコメントは、水素ステーションの支援はトヨタのような大企業の営業支援になってしまっていると。このような事業を国として行うべきか再度検討すべきであるというコメントを最後にいただいております。

今回の委員会として、今の評決結果とこの取りまとめコメントで皆様、御意見はございませんでしょうか。よろしいですか。

それでは今の評決の結果、事業全体の抜本的な改善ということで事業担当課、よろしくお願ひいたします。また、コメントについてそれぞれ御配慮いただければと思います。

それではここで、再び大臣のコメントをお願いすることになっていたのをごさいますけれども、大臣、さらにお話しいただけるのであればよろしくお願ひいたします。

○河野行政改革担当大臣

御議論ありがとうございます。今日の議論を踏まえて、しっかり見直しをしていただきたいと思ひます。よろしくお願ひします。

○梶川委員長

ありがとうございます。

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。本日は委員の皆様、また担当事業課、長い時間御議論いただきありがとうございます。誠に皆様、ありがとうございます。

以上でございます。

——了——