

どのように連携をして効果を出していくことになるのかということ、ぜひ御答弁をいただきたいと思ひます。

○榊島政府参考人 中心市街地の活性化を図るためにも、都市の生活機能あるいは居住機能を高めながら、地域公共交通の再編支援と連携して取り組んでいくということが、御指摘のとおり重要であると考えております。

このため、国土交通省におきまして、福祉や商業などの生活サービス機能と居住を誘導し、コンパクトなまちづくりを進めるための法案、そして、地方公共団体を中心となり、コンパクトなまちづくりと連携して、面的な公共交通ネットワークを再構築するための法案、これを今国会に提出させていただいたところでございます。

こうした取り組みの実効性を確保するため、民間投資を喚起して、地域の中心部や生活拠点への福祉施設等の誘導によりまして、生活機能、居住機能の集約を進めるための税財政上の支援措置、そして地方公共団体によるバス購入、あるいは駅前広場や乗りかえターミナルなど施設整備等を進めるための予算措置、こういったものを進めていくという構想にしているところでございます。

また、連携についての御指摘がございましたけれども、地域活性化に向けた地方公共団体支援のプラットフォームとして関係協会が設置されたところでございます。このもとで、内閣官房を中心に関係府省の施策を有機的に結びつけて、富山の構築やそれに対する支援等にも取り組んでまいりたいというふうにご検討しているところでございます。

○田畑(総)分科員 ぜひ、またしっかり取り組んでいただきたいと思います。ありがとうございます。以上で質問を終わります。ありがとうございます。

○伊藤主査 これにて田畑裕明君の質疑は終了いたしました。次に、山田美樹君。

○山田(参)分科員 自由民主党東京一区選出の山田美樹でございます。

昨年に引き続き、この予算委員会経済産業分科会にて質問の時間をいただきましたことに、心から感謝を申し上げます。

本日は、地域でのアベノミクスの担い手である商店街の活性化についてと、そしてまた、グローバルな成長戦略の担い手として期待される医療分野の二つのテーマについて質問をさせていただきます。

まず、今国会でも経済産業政策の目玉となっている商店街の活性化についてお伺いいたします。安倍政権発足以来、商店街に対して大きな支援をいただいていることに、改めて御礼を申し上げます。

私の選出元である東京一区、千代田区、港区、新宿区には、全国的に有名な商店街から町の小さな商店街に至るまで、全部で二百近い商店街がございます。全国的に見ると、都心の商店街は豊かです。恵まれていると思われがちですが、どの商店街も大変な御尽力をされているというのが実情です。

新宿区のある商店街では、区の助成金を受けて街路灯をLEDに交換した結果、年間百三十万円かかっていた電気代を二十七万円まで減らすことができたというお話も伺いました。また、港区の繁華街にある商店街では、定期的に地元町会と一緒に早朝に町の掃除をしているというお話を伺ったこともあります。こうした商店街の地道な御尽力を、地域と国が一丸となってお支えしてまいりたいと思ひます。

今年度は、商店街のハード面、ソフト面、両方の充実にご予算措置をいただきました。特に、ソフト面の地域商店街活性化事業の採択事業の一覧を拝見いたしますと、非常にユニークな、興味深い取り組みが数々ございまして、選挙区内では、九段の「まちあるき」ですとか、赤坂一ツ木通り、四谷の荒木町のPRを初め、なじみのある町の新たな発見を教えてくれるような取り組みもありま

す。

また、興味深かったのは、商店街の将来に向けた中長期のビジョンのもとに、そのスタートとなるような取り組みが見られたことです。

例えば、青山三丁目商店会で、ウエディング町コンをやるよといった新しい文化をつくらうという動きですとか、新宿の中井商工会や新宿東口商店街のように、訪れるお客様に商店街の未来の姿を想像してもらおうといった試みですとか、また、神田駅西口商店街のスマホで飲み歩きといったICT活用への入り口となる試みなど未来を見据えたものが多く、こうした新たな芽を長期的に継続的にサポートしていく必要性を感じました。

ことしの商店街政策の目玉は中心市街地ですけれども、五年間の基本計画が必要となるような中心市街地活性化法のような大がかりな事業だけではなくて、こうした単年度、単体で活用できる施策も非常に重要だと思っております。

消費税引き上げ前の一過性の予算措置に終わらせずに、将来のにもどのように国の支援を継続させていくのか、今後の中長期的な商店街振興施策について松島副大臣にお伺いをいたします。

○松島副大臣 山田委員は非常に熱心に商店街のことを勉強されていて、私も、お聞きしながら、青山のウエディング町コンですとか、あるいはスマホで飲み歩き、神田西口なんというのはいとも楽しそうなおイメージだということを感じた次第でございます。

そういう試みというもののそれぞれの施策をやはり経済産業省でも集約して、地方の中核拠点都市でもそういった楽しいことができないか。そして、それがまたその町の活性化につながる、そういうことをソフトの面ではやっていきたいと思っております。

こでも見られると思うんですね。そういったことに対する補助、三分の二補助もやっているわけですが、そういった形で、いろいろな取り組みを、単に消費税前後だけでなくてやっていく形、おっしゃるとおり必要だと考えております。

そしてまた、今、実を申し上げますと、地域商店街活性化事業というのは、二十四年度補正予算に百億円措置したんです。この中には、例えば四百万円を一〇〇%補助する。非常にお得も何も、全部くれちゃう、そして、チラシも、印刷費に使っていいし、折り込み代に使ってもいい、どんなイベントをしてもいいというのがあるんですが、残念ながらこれが、二十四年度補正予算なんですけれども、百億円のうちまだ五十三億円しか使われていない。

こういったことをもつともつと、やはり全国的にどのように知ってもらっていかうかということ、私なども地元で、使ってくださいよという話をしたら、やはり、申請が書かぬか、手続がとっていくような話になります。

そういったときに、中小企業の審議会の方では、これは商店街じゃないんですけども、例えば、自治体の職員や、あるいは信用金庫、あるいは税理士さんなんかそういう手続をいろいろ指導してあげる、文書を書くというのは大変ですから。そういうことも、商店街に対してもアプローチをやっていくか、せつかつの予算が生きてこないんじゃないかな、そういうふうにご検討している次第でございます。

そしてまた、商店街、商店街の中に、よく言われるシャッター、お店を閉めたところがあると、どうしてもその商店に寄りつきにくくなる。そこで、そこに、私の地元なんかでも時々あるんですけど、介護保険を活用して、柔道接骨師の方、接骨院が、アイサービスみたいな日通いの、おじいちゃん、おばあちゃん介護予防、そういった事業を行う。そういう形でやってくれば、その後さらにそのあたりを周遊して帰ってくれ

る。そんな事業がある。

都会におきましても、多分、東京一区でもそういうことはあると思えますけれども、高齢者だけの家族になると、重いトイレットペーパーとか、それからお水や牛乳を持って帰るのが大変だと。それを運んでもらう。これは、買い物難民というのは地方だけの話じゃなくて、どこでもいろいろな形で存在するわけですから、結局、これについても、以前は地方に買い物バスを出すというのが基本でしたけれども、人件費までは出せないけれども、国の商店街への補助事業の中で、電話やファクスを置く、事務所を借りるというような、そんなスタートアップのところをお手伝いする。そういうことでも、これは、消費税の前後だけじゃない、ずっとときめ細かい、そして末永い形をしていきたいと思っております。

○山田(義)分科員 ありがとうございます。さまざま施策、ぜひ周知をしていただいで、たくさん使われるようにしていただければと思います。

次に、続いてなんですけれども、東京オリピックを意識した商店街施策についてお伺いいたします。

二〇二〇年に東京オリピック・パラリンピックが開催されるといことで、海外からの観光客の増加というところは、東京の商店街にとつて飛躍のチャンスとして大きな期待が高まっております。比較的規模が大きい商店街の中でございます。ICTの活用ですとか新たな交通手段の導入とかによつて集客を圆ろうといった、従来の商店街施策の枠を超えるような取り組み、チャレンジをしようという動きもございまして、また、多言語化のように一つの商店街だけでは対応できない問題や、あるいは、来日した観光客の方の国内の回遊性を高めるために、都道府県を越えて商店街同士の連携も必要になってくるかと思っております。

先日、国内の航空会社の方からお話を伺ったんですが、過去にオリピックを開催した各

都市について、招致決定前から開催後に至るまで数年間にわたつて外国人入国者数の推移を見ますと、招致決定の翌年から早くも流入が始まるということを知りまして、準備期間、我々には六年もないんだな、急がなければという気持ちになつたわけなんですけれども、インバウンド強化のさまざまな施策の中で、ぜひ商店街を一つの核として位置づけたいと思っております。

今年度、来年度と、日本全国津々浦々、幅広く、全ての商店街を下支えする財政支援と制度改正を行つておられますけれども、その一方で、日本経済を牽引するような、商店街のトップランナーを応援するような施策も必要だと感じております。松島副大臣のお考えをお聞かせください。

○松島副大臣 おっしゃるとおり、東京オリピック・パラリンピック、六年後などといったも、あつという間に来ます。去年決定して、みんなが盛り上がりつつある、ここを生かしまして、おっしゃいましたトップランナーモデル事業の件でございますが、例えば、地域の魅力を発信するアンテナショップとか外国人向けの案内所の設置、さらに、そういうふうな、新しく観光客を取り込もうとするモデルとなるような取り組みにつきましては、平成二十六年当初予算案に、地域商業自立促進事業という形で支援することについてお伺いします。

また、各商店、一つ一つの店を考えましても、飲食店で、メニューに別に難しい外国語が書いていなくても、写真が添えてあるだけでずっと入ってきやすくなる、外にそういうものが置いてあるだけ入ってきやすくなる、そういうことが言えるかと思っております。

なお、これは所管としては観光庁がやることになつておられますけれども、免税店、今、日本じゅうの免税店というのは、秋葉原とか都心の、そういう特定したところが中心になつて、家電とか耐久消費財、それだけになつておられます。これをこの十月まででぐつと広げて、化粧品とか薬とかお菓子とか、よく中国の方が買つていられるミ

ルクだとかそういうものの、消費してしまうものについて、あらかじめ申請したお店で外国人が買った場合には、ヨーロッパ方式じゃなくて、そのお店でもう免税にしちゃう。税金がかからない仕組みにして、ただ、それを国内で、日本で使わないようにパッケージングをして空港へ持つていくことはもちろん義務づけまされけれども、それを始めます。

今、観光庁も準備しておりますし、いろいろな自治体を通じて、経産省としても、これが商店街の活性化につながるということで、アビールしていきなと思っております。

委員と多分問題意識は一緒だと思ふんですけれども、全国どこにとりましても、今の日本人だけ相手にしているより、よっぽど入ってくるお客様たち、一千万人、観光客の入りか突破したわけなんですけれども、この人たちは、たくさん日本でも買います、そういう気持ちを持つて、一人当たりの単価も全然、もう本場に倍近い大きなものを買つていられる。

というわけで、それはトップブランドの、銀座で売っている金製品とかいうことに限らず、全国いろいろなところへ、ニセコにスキーに来た人がそういう免税店で薬や化粧品も買つていくとか、あるいは金沢に古都を見物に来た方がそういうことをする。そういう形を考へていきますと、日本じゅうのネットワークがつくれるんじゃないかと思つております。

なお、先ほど申し上げようと思つたんですけれども、商店街という捉え方も大事だと思ふますけれども、一つ一つの商店、一つ一つの店が魅力がないといけない。今回、初めての予算として、個店対策として三分の二の補助、上限が五十万円なんですけれども、例えば飲食店が和食スタイルだ、そうするとお客さんが来にくい、洋食スタイルにかえよう。あるいは、ホームページはつくれないけれども、やはり自分でホームページはつくれないから、外注するとお金がかかる。こういったときに、三分の二の補助で、上限は五十万とわずかの

ように見えるけれども、商店にとつては大変助かるお金になる、そういうことを始めております。

そしてまた、ものづくり補助金という有名なものがございましたけれども、今回から、中小企業というものはものづくりだけじゃない、商業やサービス業もあるということで、ものづくり・商業・サービス革新補助金ということにして、こちらの方は最高額が一千万円。場合によっては、医療、介護のような、我が国政府としてこれからの戦略だと思つている業種については、上限を千五百万円という形で三分の二の補助。

画期的な、例えば接客店、床屋さんが女性客を取り入れようと、コーナーを仕切つて、エステの最新の機械を導入、こういうときにお金がかつた場合に、そういう補助金を使つていただく。そういうことも二十五年度補正予算で始めて、さっきの五十万円の方は、四月からの新年度の予算案に入れることとしておりますので、また全国にお広めいただき、御地元でも宣伝をしていただければと思つております。

○山田(義)分科員 さまざまな……(松島副大臣「二つちよつと間違ひがございました、済みせん」と呼ぶ)

○松島副大臣 済みません。小規模の上限五十万円というのも二十五年度補正予算ですので、間もなく募集が始まりますので、御活用いただければと思ふます。

○山田(義)分科員 さまざまな実例をいただき、ありがとうございます。ぜひ、いろいろな方面でこの商店街の施策を生かしていただければと思ふます。以上まで、松島副大臣への御質問はここで終わりとさせていただきます。ありがとうございます。

次に、いただいた時間の後半は、グローバルな成長戦略の担い手としての医療分野についてお伺いをいたします。医療の産業化はアベノミクスの大きな柱の一つ

で、私自身、かつてコンサルティング会社で働いていましたところ、数々のヘルスケア関連のプロジェクトに従事してまいりました。日本企業の家庭用医療機器の中国市場での販売戦略プロジェクトというので上海に常駐していたこともあったんですが、そのときに、アジア市場のポテンシャルの大きさをこの本に実感いたしましたし、また、製薬会社のプロジェクトで働いていたとき、これは日本企業と外資系企業、両方経験しましたが、日本の製薬会社が海外のメカファーマと競っていくためには、研究開発と人材獲得が急務であるという強い危機感を感じました。

また、一見、日本が強いのではないかと思われるような歯科用の機器ですとか歯科材料も、実は輸入が三百八十億、輸出が二百十億で、百七十億円の輸入超過だと聞いております。国を挙げて、成長戦略として医療分野に取り組むことで、海外マーケットを開拓できる余地というのは非常に大きいと思っております。

医療や研究にかかわる方々とお話をさせていただきまますと、お医者様や研究者の方々にとって、まずは人の命を守るのが使命であって、決してお金のために働いているわけではないという強い矜持を持っておられて、なかなか自分からはビジネスという言葉は口に出しづらいのではないかと、印象を受けたこともございました。

また、利益を追求することで医療の安全が害されるのではないかと懸念もあるところですが、日本の医療を守るところを大前提に、日本人の努力と英知の蓄積を日本の富につなげるという意味で、経済にかかわる立場から後押しをしていくべきだと考えております。

医療分野をどのように成長産業として伸ばしていくか、田中政務官の御見解をお伺いします。○田中大臣政務官 山田委員が御指摘のとおりであります。

健康・医療分野というのは、日本再興戦略にも位置づけられている重要な分野であります。経産省といたしまして、関係省庁と連携をとりなが

ら、日本のすぐれたサービス、ものづくり技術、こうしたものを生かして、やはり成長産業として支援していきたいと考えているところでございます。まず、ヘルスケアサービスであります。健康寿命延伸産業として何とでも育成していきたい。高齢化が進む日本におきましては、やはり健康意識というのが非常に高まっていますところであり、運動指導などの健康管理、予防サービスを充実させることによって国民が健康になる、それに加えて医療費も削減される、こういうことが期待できます。また、産業自体が新たな市場、雇用を生むなどの成長戦略にもつながる。まさに、一石三鳥と考えるところであります。

そして、国際的にも、日本の質の高い医療サービスを含め、積極的に展開しております。例えば、カンボジアに対しましては、日本の医療機関が進出を決めております。経産省としては、一般社団法人メディカル・エクスチェンジ・ジャパン、MEDIを通じて、今、現地の法制度ですとかニーズ調査、こういうものを支援しております。さらには、日本のものづくり技術、これを生かして医療機器等を開発しております。中小企業が持つすぐれたものづくり技術と医療現場のニーズ、これを連携させる、こうした医工連携を何とでも進めてまいりたい。

また、革新的な医薬品、あるいは再生医療関連産業を創出するための実用化研究、これも推進してまいります。いずれにしても、日本の誇る健康・医療サービス、また、ものづくり技術、こうしたものを生かして、医療分野を成長分野としてしっかりと育成してまいりたいと思っております。

○山田(美)分科員 ありがとうございます。今国会では、医療分野の研究開発を一元的に推進する司令塔ということで、日本医療研究開発機構の創設が予定されております。これまで、文科省、厚労省、経産省と三つの省庁に分かれていた

た取り組みが一元化される意義は非常に大きいと思っております。それぞれの利害を乗り越えて、一つの組織として法案にまとめ上げた関係者の方々の御尽力に深く敬意を申し上げます。

行政の立場から申しますと、新たな機構ができれば、国全体の医療関連の研究開発の施策が俯瞰できる、一元的な情報集約ができる、各省の重複を避けて戦略的な予算配分ができるといったメリットが非常に大きいですが、実際、企業への側から見たときに、医薬品や医療機器の研究開発に携わる企業にとりましては、単に補助金の申請手段がワンストップになりますという以上に、従来までどのような点が違ってくるのでしょうか。

今後、新たな機構の設立によって、企業による医薬品、医療機器の研究開発への国の支援を資金面で量的に拡充させていくというだけではなく、質的にも充実させていく。例えば、基礎研究、臨床研究との連携を図りやすくするですとか、技術シーズの活用の可能性を広げるようなネットワークを提供するなど、さまざま考えられますけれども、新しい機構が企業に対してどのような役割を果たしているか、田中政務官の御見解をお伺いいたします。

○田中大臣政務官 現在、独立行政法人日本医療研究開発機構の創設のための法案、これを今国会に提出しているところであります。この機構におきまして、革新的医療技術の実用化を加速するために、一元的に研究管理を行っていくというものであります。これによりまして、基礎研究を担う文科省、また臨床研究を担う厚労省、そして実用化を担う産業界を進める経産省、この取り組みが一体となって、切れ目のない支援が行われることになりま

す。そして、企業にとりましては、各省が進めてきた研究開発が、新たな機構が一元的に管理するということで体系化されます。実用化に向けた研究開発の道筋が明確になること、これがメリットとなります。また、基礎研究の成果を実用化につなげる

までの医療分野の研究開発、これは企業にとりましてもリスクが高いものであります。機構が実施する体系的な研究開発と連携することによって、戦略的に研究計画を立てることが可能になると考えられます。また、企業が臨床研究ですとか治験等の実用化を進めていくためには、これまででは、みずから多大な努力を払って研究に協力してくれる医療機関を探さなくてはなりません。新たな機構におきましては、臨床研究につながる一貫した研究管理がなされる、そういうこととなります。そして、適切な臨床研究機関の協力ですとか、あるいは研究成果の円滑な移転、これも期待できるところであります。

このように、新しい機構のもとで、基礎研究から臨床研究までを一貫して実施して革新的な医療技術が次々と生み出されるように、経産省としても積極的に取り組んでまいりたいと思っております。○山田(美)分科員 ありがとうございます。日本医療研究開発機構の話になりますと、行政の効率化みたいな話はどうしても中心に出てきまされども、そういった、企業にとりましてのメリットというところもぜひ宣伝をしていっていただければと思います。

最後に、中小企業の技術シーズと医療ニーズのマッチングについてお伺いをいたします。中小企業が持つものづくりの技術と医療現場における技術ニーズを結びつけて、医工連携によって医療機器の開発、改良を支援する医工連携事業化推進事業が約三年前ぐらいから行われて、着実に成果を上げていっているとお話を伺っております。

課題解決型とも呼ばれているようですけれども、補助金の申請段階で、ものづくり企業と大学、研究所と医療機関と、あと製造販売企業のコソシームが既にでき上がっていることが申請をする前提条件となっておりますけれども、ほとんどの中小企業にとりましては、その前の段階で、ビジネスパートナーを見つけること自体がそもそも

難しいというのが現状であるかと思ひます。中小企業経営者の方々にお話を伺いますと、よく伺いますのが、企業同士の出会いというのは結婚やお見合いと同じで、出会ったときというのは本当に始まりにすぎなくて、その後の努力が非常に大事というふうにおっしゃられますけれども、ものづくり企業同士のマッチングであれば、中小企業施策としてこれまで長年やってきているところかと思ひますので、さまざまなノウハウと蓄積があるかと思ひますが、ものづくりと医療という業界をまたぐような話になりますと、普通にしていれば、命の出会いがないわけではなく、仮に運命の出会いがあったとしても、その後、善事をクリアしなければいけないという高い山を越えていかなければならないということになります。

ものづくりと医療のマッチングの取り組みは、商工会議所ですとか自治体とか産業支援機関のような公的なところが支援しているような場合もあれば、例えば中小医療機器メーカーさんやメーカーのOBの方、個人のコーディネーターの方が活躍されている場合とか、日本全国さまざまな例があると伺っておりますし、医工連携事業の中でも、ポータルサイトで誰でも気軽にデータベースにアクセスできるMEDICというサイトを提供しておられるというのを見ましたけれども、今後さらに、お互いの顔が見える形でのマッチングの機会を広げていく取り組みというのは予定しておりますでしょうか。

また、この医工連携、中小企業施策の一部でもありますけれども、日本医療研究開発機構が発足した後は、経済産業省が行う中小企業施策とどのようにしっかりと連携をして推進させていくのか、今後の展望をお聞かせください。

○田中大臣政務官 我が国には、高度なものづくり技術を有する中小企業は多数存在しております。そうした中小企業の技術を生かして医療機器の開発、実用化を進めていくためには、やはり医療現場での医療ニーズとのマッチングが不可欠であります。これはもう山田委員が御指摘するその

とおりであります。経産省としましては、平成二十三年度から、中小企業と医療機関のマッチングを進めるために、多くの企業と医療機関の関係者を一堂に集めたシンポジウム、これを年一回、東京で開催してきたところでありませう。

加えて、今年度からは、このマッチングの機会をさらにふやすために、東北ですとかあるいは九州など、こうした地域でも開催しております。これまでの医工連携の成功事例を参考にしながら、地域に密着した商工会議所等がやはり媒介役となつて、地元の医療機関とそして中小企業のマッチングを図ること、お互いを知る機会を少しでも多くしようと今取り組んでいるところであります。

また、日本医療研究開発機構が発足した後は、文科省や厚労省などの事業と一元化され、そうした新たな新たな機構のもとで、医工連携による医療機器開発事業が実施されることとなります。他方、医工連携における中小企業のものづくり技術の活用的重要性にはやはり変わりはないものと考えております。

経産省としても、新たな機構と連携して、中小企業の技術を生かした医療機器開発を積極的に進めて成長産業に結びつけていきたいと思つております。

○山田委員分科員 ありがとうございます。ぜひ、中小企業の未来を切り開く、そして医療の未来を切り開く政策を実現していただければと思ひます。質問をこれにて終えさせていただきます。ありがとうございました。

○岡本分科員 質問の機会をいただきまして、ありがとうございました。公明党の岡本三成です。ど

く二点、質問をさせていただきます。一つは、中小企業施策について、もう一つは、太陽光発電の推進について質問させていただきますと思ひます。今国会、安倍総理御自身が好循環実現国会だといふふうにおっしゃってございまして、円安の影響もあり、大企業の中には、この平成二十五年度の決算、大変いいものになる可能性が高くなつてい

ますけれども、残念ながら、円安というものが多く、この流れが地方には、そして中小企業、小企業にわたっていかないのが実情でありまして、これを好循環させていくというからは、どうやってこの流れで地方、そして小規模企業に恩恵をもたらすかということが重要かと思ひます。

そして、これまで政府全体としては、中小企業施策としては資金援助に重きを置いていたような時代が長かったと思ひますけれども、今政権になりましたら、経営支援というところにより光を当てようになりまして、私は非常に重要なポイントだと思つております。

それで、昨年から経産省の中で力を入れていただいて一つの施策が、認定支援機関という制度をつくつて中小企業の方々の経営支援をしていこうということ、もうこの認定支援機関に登録された方が二万社、二万人以上になるといふふう

に伺っております。一方で、この利用が予想どおり進んでいないといふふうな状況になっておりまして、この支援を御存じないような小企業の方もたくさんいらっしゃると思ひますし、もともと、当初予定していたような件数の利用にもつなげていないという状況です。

現在、このような状況をどういふふうにご理解されて、その原因、また今後の改善についてどのようにお考えかということ、御所見を伺えればと思ひます。

○赤羽副大臣 日本の経済を成長させていく成長戦略をうまくいかせるために、今の日本の中小企業また小規模事業者のイノベーションを図っていくということは大事だと思つております。中小企業は、ものづくりの技術とかがありながら、そのマーケティングですとか、また人材等々で大変厳しいところがある、そういう意味では、経営コンサルテイングみたいな形は必要だといふふう

に思つております。この認定支援機関の施策自体は前政権から始めたもので、粗っぽく言うと少し生煮えといふか、ちよつと中途半端なことだったんじゃないかなといふふうにお聞きしております。

ものづくり補助金の採択、これまで一万五千六百件、また、創業補助金に採択されているものも四千七百七十四件で、補助金申請の事業計画の作成の支援については認定支援機関は一定の役割を果たしていると思ひますが、一方で、昨年の補正予算で、全国三万件の中小零細企業を想定しての経営改善計画で四百五億円の大変大きな予算を計上したましたが、なかなかこれがうまく回っていない。

多分、実現したのが今二千件弱。どこか仕組みがうまくいっていないんじゃないかといふことは私自身も問題意識を持っております。今、全国で、昨年二月からついさな企業成長本部というところを行つて、第一弾としては二十一カ所、二十二都市で行い、また、フォロアップで、先日私は青森県の八戸に行つてきたばかりでございますけれども、その中で、富山市がこの認定支援機関による経営改善計画というのは実はうまくいっているといふことがございました。

その理由といふか、うまくいっている原因をよく理解したいと思つて、富山でもこの、ちいさな企業成長本部をさせていただいて、その中核が富山信用金庫なんです。この富山信用金庫自体も認定支援機関なんです。なかなか、中小企業、小規模事業者の経営改善計画をつくること、というの、専門でいて、ちよつと微妙に専門じゃないといふことで、そこは中小企業診断士のグループの皆さんとよくタイアップをしていて、相談に来られた中小企業、小規模事業者の皆さん