

第三十八回
参議院逓信委員會會議錄第三十号

昭和三十六年六月五日(月曜日)

午後一時三十二分開会

出席者は左の通り。

委員長 鈴木 恭一君
理事 新谷寅三郎君
手島 栄君
松平 勇雄君
野上 元君

委員

植竹 春彦君
柴田 栄君
寺尾 豊君
谷村 貞治君
久保 等君
鈴木 強君
奥 むねお君

國務大臣

小 金 義照君

政府委員

荒巻伊勢雄君

郵政大臣官房長
逓信監理官

松田 英一君

逓信監理官

岩元 巖君

事務局側

常任委員 勝矢 和三君
会専門員

説明員

日本電信電 大橋 八郎君
話公社總裁
日本電信電 米澤 滋君
話公社理事
日本電信電 大泉 周蔵君
公社營業局長

本日の會議に付した案件
○公衆電気通信法の一部を改正する法律案(内閣提出、衆議院送付)

○委員長(鈴木恭一君) ただいまより開会いたします。

公衆電気通信法の一部を改正する法律案を議題といたします。

前回は引き続いて御質疑のある方はどうぞ順次御発言願います。

○奥むねお君 今度公衆通話料で、非常に新しい機械を使って全国的に合理化するという方針は、非常にありがたいことだと思つてござい

ます。が、新しい機械を使って便利になるといふことは、一つのわれわれの願ひですけれども、それによつて料金が上がるというところは困つたことだと思つてます。で、まあ当局では上がらない、下がらないけれども上がらないつもりで算定したということをおっしゃつていましたけれども、これはやつてみなければわかりません。で、私、たとえば私どもの経験で、電力会社がアンペア制という新しい機械を採用した。上がらないという。これで非常に便利になる。ところが、基本料金の立て方が非常に高くなつておりました。電力会社の思ひつぽに入つた。で、私はそういうことをなまなまし現実として知つていて、今度の料金改定にも不安を大きく持つてゐる。で、あなたの方の新しい機械、東京都で見せてもらいましたですね、東京都内で、自動電話の。あれはどれくらい持つものなんですか、それから故障はどれくらいな

んですか、總裁に伺います。

○説明員(大橋八郎君) ただいまの御質問の点にお答えいたしますが、私どもこのたびの改正は、できるだけ料金を合理化するという目的のために改正をするのでありまして、増収をはかるという目的は全然ございません。合理化をはかるということになりますと、現在の料金について、ある部門については不合理を改善する結果、下がる点もございますが、下がりつぱなしではありませんと、結局減収になるということになります。今度の御質問の合理化は、下がる部分もあるが、多少上がる部分もあるわけでありまして、その全体を総計いたしますと、増収になると思つております。

○奥むねお君 私、性能を聞いています。で、減収にもならぬ、こういう大体の考え方では調査をいたして今度の改正案を提案したわけでありまして、いろいろの点から考えまして、たとえば距離の算定方法等も、この際改定いたしますので、そのために改正した距離だけで理屈通りにやりますと、比較的に料金の変動が激しい部分につきましては、できるだけ公衆に迷惑にならないように多少調整をいたしましたので、そのために総額において減収にならないことを目指していたしましたけれども、そういう調整をいたしましたために、かえつて多少減収になることが生ずるというところを、われわれは多少覚悟しながらもこの改正をやつたわけでございます。従いまして、ただいまの三十四年度の状況を基礎にして計算いたし

ますと、三十億ぐらいの減収になるんじゃないかといふことを今まで説明申し上げておいてございまして、さういふことで、決して私も増収をはかるという考え方は毛頭ございませんで、その点はぜひ御了承をいただきたいと考へます。

それから、先ほど電話の機械のことについて何か技術的な御質問がありました。この点は技師長から一つ御説明申し上げたいと思ひます。

○説明員(米澤滋君) ただいまの御質問に對しまして、東京の自動機械が、大体機械の性能上どういふふうなことであるかという御質問だと思ひますが、それでよろしゅうございませうか。

○奥むねお君 私、性能を聞いています。で、減収にもならぬ、こういう大体の考え方では調査をいたして今度の改正案を提案したわけでありまして、いろいろの点から考えまして、たとえば距離の算定方法等も、この際改定いたしますので、そのために改正した距離だけで理屈通りにやりますと、比較的に料金の変動が激しい部分につきましては、できるだけ公衆に迷惑にならないように多少調整をいたしましたので、そのために総額において減収にならないことを目指していたしましたけれども、そういう調整をいたしましたために、かえつて多少減収になることが生ずるというところを、われわれは多少覚悟しながらもこの改正をやつたわけでございます。従いまして、ただいまの三十四年度の状況を基礎にして計算いたし

ますと、三十億ぐらいの減収になるんじゃないかといふことを今まで説明申し上げておいてございまして、さういふことで、決して私も増収をはかるという考え方は毛頭ございませんで、その点はぜひ御了承をいただきたいと考へます。

それから、先ほど電話の機械のことについて何か技術的な御質問がありました。この点は技師長から一つ御説明申し上げたいと思ひます。

○説明員(米澤滋君) ただいまの御質問に對しまして、東京の自動機械が、大体機械の性能上どういふふうなことであるかという御質問だと思ひますが、それでよろしゅうございませうか。

○奥むねお君 私、性能を聞いています。で、減収にもならぬ、こういう大体の考え方では調査をいたして今度の改正案を提案したわけでありまして、いろいろの点から考えまして、たとえば距離の算定方法等も、この際改定いたしますので、そのために改正した距離だけで理屈通りにやりますと、比較的に料金の変動が激しい部分につきましては、できるだけ公衆に迷惑にならないように多少調整をいたしましたので、そのために総額において減収にならないことを目指していたしましたけれども、そういう調整をいたしましたために、かえつて多少減収になることが生ずるというところを、われわれは多少覚悟しながらもこの改正をやつたわけでございます。従いまして、ただいまの三十四年度の状況を基礎にして計算いたし

ますと、三十億ぐらいの減収になるんじゃないかといふことを今まで説明申し上げておいてございまして、さういふことで、決して私も増収をはかるという考え方は毛頭ございませんで、その点はぜひ御了承をいただきたいと考へます。

それから、先ほど電話の機械のことについて何か技術的な御質問がありました。この点は技師長から一つ御説明申し上げたいと思ひます。

でございまして、数字を申し上げますと、一年間百回線当たりでありますけれども、東京の場合には、これは全体で六・二という数字でございまして。

○奥むねお君 そうしますと、新しい機械は、これからまた設備なさいます機械も含めて、とにかく非常にいたみが少ない、取りかえなければならぬところが少ないといわれる。きつとそうだろうと思つていたので、マイクロナエープを使うのですから、それは線ではなくて非常に高く山を越えて完全になるわけですね。こういうふうなことを考へてみますと、加入者の数は三百万をこえて非常にふえています、また距離もずいぶん伸びて、機械もだんだん優秀になつて、保守の面で非常に安定している。私ども、そういうふうな合理化と新しい技術の導入によりまして、量産をすると同時に、経費がかからなくなるわけですね。これを今度の料金改定にあたりまして、加入者、つまり利用者に対して、何かこういふふうにいたしますと、五百十四億円の利潤が出たことであるし、大へん伸びましたし、機械もこの通り優秀なものを採用することになりましたから、利用者に対してこういふサービスの面を考へましたといふことが、私はこの中に一つはしいと思ひます。これはこの間、参考人として高橋亀吉さんも言つていらつしやいましたけれども、やはり合理化といふものは、一つには企業体そのものにも報いがくるわけですが、それにも、それに働く人々と利用する

加入者にも、恩恵がなかなかやならぬ。今日は料金の基本体系をきめるだけの問題だといはしても、あなた方は、そういう働く人たちの問題と、それから加入者に対するサービスの向上という問題を同時に考えていられしやるに違いないと思うのですが、いかがでしょうか。

○説明員(大橋八郎君) ただいまお尋ねの点について申し上げます。現在約六百億の収支の剰余金が出ておるといふことは、御指摘の通りでございます。この収支の差額というものは、私どももいたしましては、大体三つの方面にこれが向けられると思ひます。一つは現在の加入者の利便を増す、サービスの面においてこれを改良し、利便を増すという方面に向けられます。いま一つは、その一部は将来の新しい加入者をできるだけ早くつけるように、御承知の通り、現在約八十万の申し込みがあつてもつかない、積滞がございまして、こういうものをできるだけ早く解消するために、その増収の一部を振り向けることであります。また、さらにいま一つの、一部分は、できるだけこれを現在の従業員、福祉増進、待遇の改善、こういう方面に向けようという努力をいたしておるのであります。まあさうなわけで、増収のあつたものは、今申し上げた三つの方面にこれをすべて向ける、かように考えておるわけでございます。

○奥むめお君 そこでもう一つ、料金を上げらず、下がらず、収入が減収にならず、取り過ぎにならないようにということはおつしやいませんか、これはまあさういふような基準を立てたとおつしやいましたけれども、これはこの間の労働組合の方で一一・六%も上がるはずだと、こうおつしやっている人があるくらいですから、われわれもしょうとで、やってみなければわからぬ、使つてみなければわからぬ。だから上がるものや上上がらないものや、上から下へ下へ、お示しになっている料金の表をずっと見ますと、何としてもこれは上がると思ひます。ね。そうすると、これだけ合理化をして、いふん伸びて、電話のつまり量産です、非常に成績が上がっているときに、私はもう一つ、あんなに上げないでもいじやないかと、こう言いたいのです。この間、電話の架設料や債券のときにも、非常にべらぼうにお上げになりましたね。これでは貧乏人はほとんど電話をかけられない。インテリなものは電話をかけたけれども、基本的には高くなりまして、架設料、債券が高くなりました。その直後にまた、こういう問題が出てきて、電話というものはいよいよ高ねの花かという不安さを持つていふと思ひます。もう少しこれはコスト・ダウンするんだから、この際加入者に対して、いま一つ料金の面で便宜をはからなければならぬという気が起こらないものであるか。また、それは、伸びるとか、加入者のふえるという以上、料金の問題も非常に重要だと私は思ひます。そのうち、いかでございませうか。そういう面でも算定の数字は、いろいろ書かれたもので拝見しましたからわかりませんが、政治的な御考慮としてさういふことが全然取り上げられなかつたのかどうかというのを伺いたいと思ひます。

○説明員(大橋八郎君) お答え申し上げます。現在の加入者にサービスをする、現在の加入者の利益をはかるという行き方には二つの方法があると思ひます。この事業からあつた収支差額というもので現在の料金を下げるという行き方が、一つの行き方だと思ひます。これは一番端的に現在の加入者の利益をはかることになると思ひます。それから、いま一つは、直ちに料金を下げることでなしに現在のサービスを改良していく、サービスを改良することによって、現在の加入者に利益を提供するという考え方、この二つの考え方があつたわけです。で、現在は、一方において、加入したくても、申し込んでも電話がつかない方が非常に多いのでありますから、これをこのまま打ち捨てておくというのでは、事業の上からも、また一般公共的な立場からいっても、どうもこれはいかでございませうか。ぜひこれはできるだけ早くかような積滞をなくして、申し込んだならばすぐくような状態に持ち来たさなければならぬという一つの至上命令ともいへばいいものであります。このことを一方に考え、もう一方に、料金からあがつてきた収益をどう処分するかというのを考えますときに、料金を下げて収益を少なくすることが全体としてよろしいか、それともこの一部をもつて拡張にも充て、また拡張だけでなしに、現在の加入者の便宜を増すような方向、サービスの改良にこれを用いるというの方がいいか、このどちらの道をとる方がいいかという考え方があつたわけでございます。で、私どもは、今日は料金を下げるよりも、現在の積滞を減らし、また、同時にサービスの改善をはかつた方が、

全体の社会福祉のためにいいのではなからうか、かように考えて現在の方式をとつていられるわけでございます。

○奥むめお君 非常に卑直なことをい出して恐縮でございますけれども、加入者をふやすというこの例として私は考えますと、たとえばテレビが量産をして非常に安くなる、電気洗たく機が非常に安くなる。これは電話の量産とはもう比べられないほど少ないのです。しかし、今度、やっぱり私企業であれば、さういふ点がすぐびんと現実化するのです。公社の独占企業としてありますものは、単に電話だけでございせんが、上げたら上がりつぱない、コスト・ダウンしても下げる気はない。私はさういふふうに言いたいところなんです。だから何か下げる道があると思ひますし、下げるべきだといふのが、多くの国民の感情だ、また理屈であると思ひます。たとへば電話をたくさん普及するのだとおつしやいますね。その実情を御存じかどうか知りませんけれども、電話をほしい人は非常に多いのです。また一番必要なのは、あるいはインテリ階級の人かもしれないけれども、電話債券を大へん高いのを借り集めた金で買つて、すぐこれを売つてしまふ。だれがもうけるかといつたら、それは業者を電電公社がもうけさせるようなあり方をしておつしやる、銀行で金を借りろとおつしやる。あるいは、売るときにはまた会社で売る、さういふふうにして、気持はほしい、必要が現実でなければ、それを手に入らないようにして、無理やり手に入れた人は、今度は電話を入れることによってまた搾取されておるのです。さういふ問題を考え

ますと、ただ電話をよけいに普及するのだというその言葉の中には、さういふ不合理が行なわれておるのです。これを御存じでございますか、で、何とか対策をお考えになつていらつしやいますか。

○説明員(大橋八郎君) いや、ごもつともな御質問でございます。実は現在六百億という剰余金が出ておりますが、これは実は御承知の通り、昭和二十八年に電信電話の料金の値上げを提案いたしましたとき約二割の値上げが認められたのであります。このときの当局的説明並びに論議の間に了解されたことは、このたびの値上げというものは、一部は減価償却費の引当金が現在のやり方がどうも非常に少ない。つまり事業の基礎が非常に今のままでは薄弱になる。それで事業の基礎を固めるためには、減価償却費をもう少し増額しなければならぬ、その費用に一部は充てる。一部は将来の拡充並びに改良に充てる。さういふ意味において当時二割の値上げが認められたわけでありまして、で、そのとき以来実は電信電話の値上げは今日までやつておりません。また、こゝしも現在私どもは値上げようとは考えておりません。さういふわけでは、そのときの二割の値上げといふものは、今日の六百億の剰余金を生じた大體の基礎になつておるわけでございます。そこで改良、拡充といひますか、拡充といふのは、先ほどお話しがりました将来の加入者、新しい加入者をつける第一歩の金の一部にこれを充當するということでございます。それから改良の方は、これは現在の加入者の便利になる、たとえば今までの手動であつたものを自動に直す、

あるいは市外通話が非常に従来時間待ちの待時通話であったものを即時通話に直す、ことに将来はダイヤル即時で、自宅から交換の手を通さないで、直接日本国中に市外通話かけることができるようになる。これらの改良というものは、結局そうした現在の電話のサービスをよくする、つまり現在の加入者の利便を増進するということである。そこで先ほど申し上げましたが、そういう事態の際に、料金を現在の加入者のために下げた方がいいか、今申し上げたような将来の拡充並びに改良のために使った方がいいか、この政策というか、やり方の考え方の問題だと思ひますので、私どもの方としては、料金を下げるよりも、むしろこれを将来の拡充並びに改良に使った方が国全体のためにいいんじゃないか、かように考えて努力しておるわけでございます。

○奥むねお君 料金の問題ではそういうお気持ちでやっていらっしゃるといふことはわかりました。料金調査会の調査報告書の冒頭にも書いてありますが、幾度か料金を改定して増収をはかってきた、こういうことを書いてあるのです。もう幾度か増収をはかってきたのです。料金改定を行なうことによって、料金改定が今度料金はまあ上げない、ただ算定の基準が変わるだけだ、という説明でございませう。こういう点を私にいたしましては、かからない人にたくさん電話を普及したいのだというお気持ち、よくわかりますけれども、その点で二つ問題があると思うのです。一つは架設料債券が高過ぎて非常に

困っている。これを普利会社の食いのにされるのです。電話の架設料というものがね。こういうものを一度考慮に入れておかれる必要があるということ。それから私どもでも仕方ないから、労働金庫あたりから借りまして、そして電話の債券を買いように手付をつけておきますけれども、これは実際庶民としては非常に困る金額である。それから電話を引くというときに、何か電話には順序がございまして、会社優先ですね、事業会社優先になっていきます。これをもう少し考えるべきです。勢の中では事業会社も電話がずいぶんほしいのですけれども、しかしそうかといって事業会社の代弁者はたくさん、議会にもおられますけれども、個人の需要者の代弁者はほとんどないと言えます。そうするとその順序はどうなっていますか、電話架設の。これは事務の方でけっこうございませう。

○説明員(大橋八郎君) ただいまの御質問の前提の架設料が高いということ、これは御承知の通り、従来は負担金というものと、そのほかに加入者に公社債をお引き受けただけでおるわけでありました。それが昨年負担金の方はやめまして、公社債を従来よりよい引き受けていただくというふうに変更したわけでございます。これは現在の暫定措置法でございます。このときも説明を申したつもりであります。この負担金をいまだと、いうことは、考え方は、これは実は明治時代から長年やってきたことでございます。が、しかし私も考えますに、これはずいぶん横暴というか乱暴な規定であったのではないかと気がいたします。

のでありまして、建設費の一部を全く取りつきの負担金でいただく切取りであります。かようなものをいただくということは、どうもいかにも事業としては正しいやり方と思えないということ、実は負担金をいただくやり方はやめたのであります。しかしながら、一方におきましては、できるならば加入者に債券をお引き受けただけで、何か他に一般公募の方法など、あるいは政府の財政投融資等によってまかなえるならば、これは一番望ましいことであると思ひます。しかし、これは従来から長年努力して参つてなかなかその目的を達せられないのであります。そこで他に何かいろいろ考えてみましたけれども、建設財源を調達する方法は実に苦しいので、やむを得ず、加入者の方に公債の引き受けを願つて、一部援助をしていただくという実は方法をとったのであります。その加入債券にいたしまして、従来はやはり多少負担金の考え方がひそんでおつたものと見えて、一般公募の場合の公債よりも利子が安いのであります。さようなことはどうも負担金思想というもので困るのだということ、このたびよい引き受けていただいておりますけれども、その債券公債の条件が一般公募の場合と同じ条件で、すべて利率その他の方も同じ条件で引き受けていただく、こういうことに改めたのであります。従来のような負担金の考え方というものは全部これを払拭したつもりでございます。従つて、十年たちますと元金はおもろくお返しするわけでございます。その十年間も一般の公募の場合と同じだけの利子をお払いすると、こう

いう考え方で始めておるわけでございます。まあもちろん、かようなことはなにも越したことはございせん、最も望ましいことではございますが、どうもそれでは将来の拡張というものができにくいと思ひまして、やむを得ずつた手段でございませう。

なお第二の問題につきましては、局長からお答えいたします。

○説明員(大泉周蔵君) ただいま電話の申し込みについて何か順序をきめておるかというお尋ねでございますが、これにつきましては、公衆法第三十条の規定に基づきまして、郵政大臣の認可を受けまして、加入電話の優先設置の基準を設けております。それは第一順位から第六順位までございまして、ただいま申されました事業会社の方は優先的にやつておるじやないかと申されますのは、おそらく第四順位のことと思ひます。一般住宅は第五順位でございます。第一、第二、第三順位については、今申し上げますと、第一と申し上げますのは、国とか外交機関とか、あるいは政界とか、特別法人とか、その他新聞、通信社、学校等、重点を置くべきものを第一順位にあげられております。第二順位と申しますのは、現在でもお話し中でも通じにくいというものを特に第二順位にしておるのであります。第三順位と申しますのは、この第四順位、第五順位に該当するものでも、非常に長い間待っていて御迷惑がかかっているもの、これを第三順位に繰り上げておるのであります。第六順位と申しますのは、現に電話をすでに一つ持っていてあまり込みでない方がさらにお申し込みになつたものを第六順位としておるのであります。

ます。それで先生のお尋ねの住宅の電話等について何か特別の考慮を払っているのかというお尋ねに對しましては、いわば第三順位で、非常に長くお待ち願つておる電話を特に繰り上げておるというところに、ある程度考慮を加えるということができると思ひます。

○奥むねお君 ちよつと伺ひます。第四は何ですか。

○説明員(大泉周蔵君) 第四順位は一般の事業所、事業場、それと、それから第一順位に該当するものの住宅、それから戦災で焼けた電話でございます。

それから次に、初めに申し上げましたように、労務対策の問題ですが、今度非常に機械が變ります。準備を急がれるわけですが、どういふ対策をお持ちでございませう。郵政関係の中でも郵便と電話は非常に関係するさういふので、われわれの被害者であります。今度新しい機械を採用して、生かして動かすとなれば、それには相当技術者を養成しなければならぬんじゃないかと思ひますが、その対策はどういふふうに進められておられますか。

○説明員(米澤滋君) 新しい機械の採用によつて、技術関係養成あるいはその訓練といったものがどうなるかという御質問でございますが、この新しい機械は、料金を、現在の度敷計を使いましてパルスを出しまして、たとえば遠距離に對しましてはパルスの間隔を短くし、近距離に對しましては、パルスの間の時間を長くいたしました。結局遠距離に對しましては同じ通話時間に對してはゆくり回るといふ方法に

よりまして料金を課金することなのであります。いわゆる距離別時間差法と申しておりますが、この問題につきましては、経費そのものについて約十億程度の金が必要でございますが、これはできるだけ現在の設備の改造等によりまして、なるべく金をかけないでやるということでございます。そのために現場の現在自動即時をやっております局を、これはいわゆるスリー・ゼット方式といひます。三分ごとに度数が登算するのであります。それをこの新しい、これをK方式といひておりますが、その新しい距離別時間差法に直すためには相当人手がかかるのであります。しかし、われわれといたしまして、現在のこの法案が通りましてならば、急速にこの養成等をやりますれば、特に大ぜいの人を採用するとか、そういうことなしで、現在の大体建設なりあるいは保守をやっておる人、あるいはまた部外の請負関係の人を活用いたしましてやれると考えております。

○奥むめお君 機械ができてから養成するということにわか仕込みでできるものなんですか。私は料金の基本体系をお作りになると同時に、この技術者の問題がすいぶんあるのじゃないか、たぐさんの人が働いていなくなるのだから、その人たちが再訓練するといふふうなことでどういう手を打っているのか、これから打つ計画があるのかということが開きたいことが一つ。

それから電話というものは婦人労働者が非常に多かったわけですね。その再訓練という問題はどうか、これについて聞いていらっしゃるか、これについて聞かして下さい。

○説明員(米澤滋君) 最初の第一点の御質問でございますが、今度の場合には、結局、全国で現在自動即時をやっておりますところを、新しい方式に一夜で切りかえなければならぬことになっております。そのために、実際問題といたしまして、各局、全国でこれは三百力所くらいになると思ふのであります。そこで、全部同時に切りかえるという準備操作をあらかじめ十分やっておきたいと考えております。従つて、前々から十分準備を整えておきまして、そうしてその切りかえ当日に作業をさせるということをやろうと思つております。従ひまして、われわれといたしまして、現在の人を訓練する方法といたしましては、短期間の学園訓練とか、それから現場訓練を両方かね備えてやれば、十分やれるといふふうに考えております。

それからその次の、女子の問題につきましては、私先生の御質問に二つ意味があるのじゃないかと想像したのでございまして、一つは、共電方式が自動方式になった場合に、女子の職場が少なくなるので、その女子を保全の方面に使えないかというふうな、そういう御質問でございましたならば、われわれといたしまして今後とも保全の方へも女子を使うように、これは保全のやり方とかいろいろあると思ひますけれども、考えていきたいと思ひます。しかし、実際問題として、柱に上るといふようなことは、これはとても不可能でございますが、たとえば試験の業務に使うとか、あるいはいろいろな保守をやるとかいう方面で新しい分野を開いていくのではないかと、いふふうに考えております。

○奥むめお君 女の働く人を柱に上ることで男に負けぬようになんて、そんなことを思つていたわけでもないで、あなたそういうことまでおっしゃらなくてもいいと思ふのですけれども、むしろそのあべこべで、どこでもそうですが、電話関係の婦人職員、私も知った人が相当ございまして、大へん優秀な人がいつまでも交換をしていたり、あるいは連絡をしていたりといふようなことで、その人の人間として持つておる才能を、この際画期的な変化をするときに、男女の差別なしに、才能のある者をもっと育てる、その本人が希望するならば、もっと高度の技術面で引き上げて、再養成するのだ、こういう考えは今お持ちでございまいしょうか。

○説明員(米澤滋君) ただいまの御質問につきまして、われわれといたしまして、できるだけそういう道を開いて、再訓練等によつてそういう人を広く見出していきたいといふふうに考えております。

○奥むめお君 ほんとうでございませうか。約束して下さい、おさなりを言われると困るから。

○説明員(米澤滋君) これは何と申しますか、私率直に申しまして、全部の方が技術方面に全部使えといふふうにも考えていないのでございまして、たが、過去におきまして、たとえば、女子の方が印刷の中継機械の仕事をやりになった例なんかあります。そういうふうな例があるのでありますから、素質によりましてそういう方面に十分使える道を広く見出したいといふふうに考えております。

組合の今度は一、それからあとの問題は労働組合でいづれ折衝していらつしやることと思ひますけれども、私どもからいいますと、非常に高度に技術革新が行なわれますにあたりましては、男女の差別なしに、本人が希望したら、その能力ありと認められる人は、この際門戸を開いて、そうして伸ばしていくことが、人材の経済的な私は役立たせ方だと思ふ。そういう点では日本の、ここにおいでになる前で御無礼だけれども、日本の労働運動は女の人を非常に低目に見ている。だから多少の抵抗もあると思ひますけれども、あなたの方でその気になつて、男女の別なしに、この際、技術的な優秀な人を養成するのだといふような、職場を開放してもらいたいということが一つ。それから、もちろんそれと同時に、それに対する技術者としての相当の給与を、これは今度の革新にあつては十分お考えいただきたいといふことと思ふのです。ことに、もうかる企業であつて、ほとんど伸びる企業であつて、将来性実にかくかくたるものかと思ふのです。かくかくたる将来性のある電電公社の、私も、加入者のむしろ負担の増大によつてますます発展なさるのだという気持は、これはぬぐい切れないものがございますけれども、せめてこの働く人、男、女を通して、りっぱな技術者に仕上げていくといふ、そういう職場対策を早く立ててほしい、今はまだそういうことを考えていらつしやらないのですか。

○説明員(米澤滋君) ただいまの御意見、われわれといたしまして、前々からそういうことを、電電公社の中で打ち合わせをいたしている問題でござい

まして、そのために、たとえば保守の方法、いわゆる技術者を実際使う方法等まで考えなければならぬといふ面もございまして。たとえば、先ほど線路のことを申し上げまして、ちよつとまづかつたのであります。たとえば機械でありまして、機械のたとへば試験をやる、いろいろなテストをやるといふような場合に、そのテストの方法が非常に電氣的にむずかしく、なかなか中途でかわつた方では困難であるといひますと、原理はそうわからなくて、とにかくこういうことをやればよいといふことを、はつきりやり方をたとは改良するとか、あるいはまた最近トランジスタラジオみたいなものもだいふ出ておりますから、搬送等におきまして、女子の、そういう新しい技術とかみ合わせまして、末端の搬送装置が、そういう女子で保守できる技術的な方法をあわせて考えながら、努力したいといふふうに考えております。

○委員長(鈴木素一君) 暫時休憩いたします。

午後二時十四分休憩
〔休憩後開会に至らなかった〕