

第六十三回国会 参議院 商工委員会 會議録 第六号

昭和四十五年三月十九日(木曜日)
午前十時十一分開会

出席者は左のとおり。

委員長 村上 春蔵君
理事 川上 為治君
近藤英一郎君
山本敬三郎君
竹田 現照君

委員

赤間 文三君
井川 伊平君
綱木 幸弘君
平泉 涉君
大矢 正君
小柳 勇君
林 虎雄君
浅井 幸君
矢追 秀彦君
須藤 五郎君
通商産業政務次官 内田 芳郎君
通商産業大臣官房長 高橋 淑郎君
通商産業省貿易振興局長 後藤 正記君

事務局側

常任委員会専門員 菊地 拓君

参考人

日本貿易振興会 理事 村上 公孝君
西陣織物工業組合 理事 滋賀 辰雄君

日本輸出金属洋食器工業組合 渡辺貞意知君
福井県眼鏡光器輸出協同組合 理事 村井 勇松君
日本輸出眼鏡類工業組合 理事 金森 精君

本日の会議に付した案件
○理事の辞任及び補欠選任の件
○輸出中小企業製品統一商標法案(内閣提出)

○委員長(村上春蔵君) ただいまから商工委員会を開会いたします。

大谷藤之助君から、都合により理事を辞任したい旨の申し出がございました。これを許可することに御異議ございませんか。

(「異議なし」と呼ぶ者あり)

○委員長(村上春蔵君) 御異議ないと認めます。つきましては、直ちにその補欠選任を行ないたいと存じます。

選任は、投票の方法によらないで、委員長にその指名を御一任願いたいと存じますが、御異議ございませんか。

(「異議なし」と呼ぶ者あり)

○委員長(村上春蔵君) 御異議ないと認めます。それでは理事に山本敬三郎君を指名いたします。

○委員長(村上春蔵君) 輸出中小企業製品統一商標法案を議題といたします。

本日は、本法案審議のため、参考人として日本貿易振興会副理事長村上公孝君、日本輸出金属洋食器工業組合理事長渡辺貞意知君、西陣織物工業組合理事長滋賀辰雄君、福井県眼鏡光器輸出協同組合理事長村井勇松君、日本輸出眼鏡類工業組合

理事長金森精君、以上五名の方に御出席を願っております。

この際、参考人各位に一言ごあいさつを申し上げます。

参考人各位におかれましては、御多用中のところ、本委員会に御出席いただきまして、まことにありがとうございます。本日は、それぞれのお立場から忌憚のない御意見を承り、もって本委員会の審査の参考にいたしたいと存じます。何とぞよろしく御願い申し上げます。

なお、各参考人にはそれぞれ十五分程度の陳述をお願いし、その後、委員からの質疑にお答えいただくことにいたしておりますので、さよう御了承をお願いいたします。

それではまず村上参考人からお願いいたします。

○参考人(村上公孝君) 日本貿易振興会副理事長の村上公孝でございます。

ただいま御提案の輸出中小企業製品統一商標法案につきまして、日本貿易振興会としての意見を述べさせていただきます。

初めに、本法案には賛成の意を表するものであります。

あらためて申すまでもなく、わが国の輸出に占める軽工業品の比率は年々低下しているといえます。依然わが国にとりましては重要な輸出品であります。その輸出環境はなかなか樂觀できないものがあります。

近年、発展途上国製品の、低級品分野から中級品分野への進出がますます激しくなっております。今後特恵供与が具体化いたしますと、この傾向はさらに強くなるものと考えられるのであります。

特に、わが国の軽工業製品の約七五%は中小企業製品でありまして、近年の労働コストの上昇等

により、その国際競争力は低下してきております。

今後の軽工業製品の輸出振興をはかる方向としてジェトロの在外施設の見解は、まず、わが国業界の現状、相手国市場の需要、消費構造、あるいは流通機構、さらには外国産業との競合関係について十分その実態を把握した上で対策を進めることが必要であるとしております。

この点についてはジェトロといたしましても、各種の事業を通じ、その任務の一つとして常時その実態把握に努力しているところであります。

これによって海外、特に米国を中心とする先進諸国の消費需要動向を見てみますと、大量消費あるいは使い捨てといった傾向が大きくなる一方、趣向の多様化による高級品市場が拡大するといった方向が見られます。

また、流通機構面では流通経路の短縮、大量仕入れ、大量販売の傾向がみられます。さらに、特に各国産業との競合関係では、日本品は高級品分野での進出が立ちおくれる一方、マスプロ製品分野では米国の圧倒的であり、従来日本品が相当の地位を占めていた、いわゆる労働集約的な低、中級品の分野では、発展途上国の追い上げが激しくなっていることは先ほど申し上げたとおりであります。

したがって、このような現状から見まして、今後のわが国軽工業品の輸出戦略をいたしましては、大量消費に即応した大量生産のメリットを生かした製品分野への進出もさることながら、所得水準の高いアメリカをはじめとする先進諸国に対しては、消費の高度化に対応する高級品分野への進出を積極化することが必要であると考えます。

また、輸出取引におきましては、輸出品の高級化、多様化に伴い、ブランドの果たす役割りはきわめて重要なものとなりつつあります。

このような観点から本法案を拝見いたしますと、そのねらいとするところは、品質のすぐれている製品を対象として、中小企業が結束して統一商標を定め、効率ある海外PRによって商品の価値を高め、あわせて流通機構の整備をはかることにより、わが国優良高級品の輸出を振興するものでありますので、先ほど申し上げましたわが国軽工業製品の輸出戦略上からもきわめて時宜を得たものであり、その成果も少なくないものと期待しているものであります。

ジェトロといたしましては、本法案の適用を受けます品目について海外におけるPR事業あるいは展示事業を中心に、お手伝いすることになるわけでありまして、いざいざいたしまして、その最大のねらいといたしましては、対象品目を相手国市場においていかに高級品としてイメージアップするか、イメージづけるかということにあるかと存じます。

この意味から、この法律が生かされるかどうかは、海外でのPR活動が効果的に実施できるかどうかにかかっており、この面のお手伝いをするジェトロとしての責任はきわめて重大であると考へておりますが、同時に、本法案は中小企業業界の皆さまの結束による活動、いわば業界ぐるみのPR活動を前提としていることは申すまでもありません。

ジェトロでは、昭和四十二年度より金属洋食器、繊維二次製品等について業種別PRを始めてまいりましたが、その後、めがね、毛織物などの業界も、ジェトロと共同でPR事業を始められております。

業種によつてPRの手法は異なりますが、専門記者の招聘、ブックレットの作成配布、商品テスト、広告の掲載などそれぞれの品目に最も適した方法でPR事業を行なっております。従来のジェトロでの業種別PR等の二、三の経験からいたしますと、この種PR活動には、まず第一に業界内部の意思の統一と結束が必要でありまして、業界ぐるみで実施するPR活動をいさなり直接売り

込みの手段と考えたり、あるいは性急にPR活動の成果を求めたりいたします場合には、往々にして業界内部のまとまりが非常にむずかしくなってくるおそれがあります。

そうなります場合には、所期のPR効果を期待することはきわめてむずかしくなるものと考えられます。

この点につきましては、海外のPR専門エージェントも指摘しているところであります。PR活動は、その目標を明確にしておくとともに、地道に息長く続けて初めてその効果が期待できるものであることを十分認識することが必要であります。また、本事業を推進するにあたっては、相手国市場でのこれに適応した流通機構の整備が必要になるものと考えられますが、この点についても結果を性急に求めることの危険性は、PR活動の場合と同様であり、これらの面で関係業界の十分の配慮と、たゆまぬ努力が必要であると同時に、政府当局の適切な御指導が特に大切であろうと考えます。

なお、ジェトロといたしましては、PR、展示等、本法案の対象となる品目の対外普及に直結した事業のほかにも、マーケティング調査、引き合いあつせん事業等、各種の事業活動を通じて直接間接に本法案の趣旨を生かすようつとめる所存であります。

以上をもちまして本法案につきましてもジェトロとしての意見の陳述を終わらせていただきます。ありがとうございます。

○委員長(村上春蔵君) 次に、渡辺参考人にお願いたします。

○参考人(渡辺貞意知君) 日本輸出金属洋食器工業組合の理事長渡辺でございます。

まず、業界の概況を申し上げます前に、今回制定されようとしておりますところの輸出中小企業製品統一商標法案、このことにつきましては、私もこれに先んじまして、すでに四カ年間統一マークをつくりまして、高級品のPRに力を尽くしてきておりまして、その効果も徐々にあがりつ

つある状況下にございますので、ぜひ本案の制定につきまして、議員先生方の格段の御配慮をお願い申し上げます。

まず、業界の概況から申し上げます。

私どもの組合は昭和三十二年七月に日本輸出金属洋食器調整組合として発足いたしました。調整組合というのは、たまたま日本から過度に米国に輸出が集中いたしました結果、向こうで輸入制限を受けまして、タリフクォータ制度が施行されました。それに伴って、これに代るために調整組合が設立されたわけでございます。続きまして、三十三年五月に出資組合に改組いたしました。日本輸出金属洋食器工業組合と改組いたしました。現在に至っております。役員及び事務局といましては、理事長一人、副理事長二名、専務、常務各一名、理事三十五名、監事三名、事務局、総務、業務、デザインの各部門職員で二十一名でございます。

事業の概要といたしましては、目下構造改善事業その他組合事業に関する指導及び教育、情報または資料の収集及び提供、調査研究、さらに安定事業に関する制限行為といたしまして、組合員の製造する洋食器の種類それから生産数量、出荷数量、販売価格その他これに付帯する事業を行なっているわけでございます。

組合員の総数は中小企業社二百二十四社によって構成されております。

なお、規模別組合員の推移を見ますと、従業員数によりまして過去三年間の計算をしてみましたが、四十二年におきましては、十人以下四十二社、十一名から三十名の従業員を擁するもの百二十二社、三十一人から五十名の従業員を擁するもの二十四社、五十一人から百人までが二十六社、百一人から二百人までが六社、二百一人から三百人までが六社、合計二百二十四社でございます。四十二年におきましては、十人以下四十一社、十一名から三十名の従業員を擁するもの百二十二社、三十一人から五十名の従業員を擁するもの二十四社、五十一人から百人までが二十六社、百一人から二百人までが六社、二百一人から三百人までが六社、合計二百二十四社でございます。四十二年におきましては、十人以下四十一社、十一名から三十名の従業員を擁するもの百二十二社、三十一人から五十名の従業員を擁するもの二十四社、五十一人から百人までが二十六社、百一人から二百人までが六社、二百一人から三百人までが六社、合計二百二十四社でございます。

百一名から二百人までが六社、二百一名から三百人までが六社、合計二百二十九社。前年度におきましては、十人以下四十一社、十一名から三十名までが百十八社、三十一人から五十名までが二十七社、五十一人から百人までが二十六社、百一人から二百人までが六社、二百一人から三百人までが六社、合計二百二十四社でございます。なお、これを資本金別に見ますと、個人の場合が四十二年が八十一社、四十三年が八十三社、四十四年が八十四社でございます。百万円以下の資本金といたしましては、四十二年度で三十八社、四十三年四十四社、四十四年度四十一社、三百万円以下につきましては、四十二年度六十社、四十三年度六十一社、四十四年度六十二社、同じく五百万円までにつきましては四十二年度十一社、四十三年度十一社、四十四年度十三社、一千万円までが四十二年度、四十三年度、四十四年度とも十五社でございます。それから五千万円までが四十二年度から四十四年度まで各九社でございます。現在二百二十四社でございます。

生産輸出の推移につきまして過去三カ年間の実績推移を暦年で計算いたしますと、四十二年度におきましては輸出の総生産高が五千二百九十九万ダース、金額にいたしまして百三十八億円でございます。四十三年度におきましては五千七百七万ダース、金額にいたしまして百六十二億円、四十四年度の計算は、これは検査実績として推定いたしましたものでございますが、五千八百万ダースで、金額にいたしまして百七十五億円でございます。

なお、生産高の八〇％以上を輸出しております商品でございます。高級品化に努力しておりますが、政府がこの制度を創設することによりまして、ますます企業意欲を旺盛にし、新制度の活用と相まって輸出商品の高級化、輸出の向上に寄与することとなることを固く信ずる次第でございます。

なお、発展途上国との関係について簡単に申し上げます。特に台湾、韓国、香港におきまして

は、低級品におきましてはいまや完全に日本のわれわれと競争国であるまでに成長いたしました。七〇年いわれる今年度においては年間千五百万ダースに達するだろう、あるいはそれ以上になるかもしれないというふうに推定いたしております。しかしながら、彼らは現在の分野におきましてはあくまでも低品位でありまして、技術的にはかなり格差がございますので、構造改善の設備を近代化しながら、なお従来からの技術を生かしまして、さらに方向を高品位化に向けてまして、今回制定されるであろう統一マークをつけますと、P R をすることによって十二分に競合できると確信している次第でございます。なお、高級品のP R につきましては、先ほどジェトロの村上理事さんからのお話がございましたけれども、ジェトロのお力をお借りいたしまして、業界一致いたしまして、四十一年から毎年アメリカを主といたしまして、先年特にアメリカ、臺灣等二カ所でそれぞれ展示会を行なうてまいりました。現在私どもの使命といたしましては、統一ブランドをすでに制定してありましてアメリカ並びに国内における登録は完了してございますし、展示会には多くのバイヤーを招待いたしまして直接商談も行ないますけれども、消費者へのP R やあるいは一般参観者も交えまして毎年そのつど出品されます製品に対するカタログ、パンフレット等をつくりましてP R を行なうてきておりますし、なお新聞、雑誌等にも統一ブランドのP R をいたしまして日本の高級品のイメージアップに努力してきている次第でございます。今回の制定は、われわれ自身がやってきたことの大きな裏づけとなりまして、私どもさらに一そうの確信を持って今後ともこの活動を続けてまいりたいと考えているわけでございます。従来、金属洋食器は輸出でございすけれども、ほとんど専門の輸入業者によって輸入されてきております。しかも、先ほど冒頭に申しましたように、いまから十二年前にアメリカから輸入制限を受けまして、毎年業界代表がアメリカ政府その他

へ陳情いたしましたして、一昨年ようやくタフクオータが廃止になりまして現在自由であるわけでございますが、たまたまその自由になったわけが二年間の間に、日本からの輸出が多過ぎるという形でガット問題にひっかけて現在これを制限しようとしております。私どももいたしましては、アメリカの市場の秩序を正しく保つていくために、政府各指導機関と綿密に連絡をとりまして、年々の輸出数量を規制いたしまして、アメリカからそのような問題が起らないように、またアメリカのみならず英国におきましても、あるいは西ドイツ、E E C 等におきましても同様に業者間で話し合いをしなから輸出秩序を守つてきております。今回そういう形の中でアメリカがそういう問題を起こしたということは、たまたま向こうのメーカーが何とか世界市場を独占しようという野望によるものでございまして、現在繊維の問題が一応山場になりましたが、私ども真剣に活動を継続しておりますが、繊維の問題が片づいたあとで、私どもの業種も何らかの決定が得られるというふうに考えておりますが特に問題を起こしました相手方——アメリカにおきまします世界一番だとみずから称しておりますインターナショナル・シルバーあるいはオナイダとも燕はこ一、二年取引が開始されてございまして、そういう点からも緩和していただくようお願いしてございまして、特に問題がございすものは、低級品の競合品目についてでございます。きり得る限りの高級化、いわゆる先進国と比肩できるような商品に對しまして、統一商標を付しまして、それに集中するという形は、輸出の正常な発展に大きな役割りを果たすというふうに考えておる次第でございます。はなはだ簡単でございますけれども、以上概況を御報告いたします。○委員長(村上春藏君) 次は、滋賀参考人にお願いたします。○参考人(滋賀辰雄君) 西陣の滋賀でございます。まず最初に、西陣織物工業組合の紹介からさし

ていただきます。西陣と申し上げますと、皆さま御承知のとおり、いまから五百年前、室町幕府の時代にその名がつけられました。日本で最も古い機織地でございます。京都の機織りの歴史は、それよりもさらに数百年古く、飛鳥時代に大陸文化を移入いたしました際に日本に伝えられたものだといわれておりますが、日本の工業の発祥といたしまして京都の産業となったものでございます。特に平安朝以降、朝廷あるいは幕府の保護を受けまして、今日に至るまで一貫して最高級の絹織物産地といたしまして、その地位を他に譲つたことはございません。西陣の織物組合は明治に設立されまして、幾たびかの法改正のたびに継承されてまいりました。が、今日の西陣織物工業組合は、昭和三十三年中小企業団体の施行に伴いまして設立されたものでございます。現在、組合員は千三百七名で、そのほとんどが絹を主体とする先染高級絹織物、紋織物を生産しておりますが、業者規模はきわめて零細でございまして、一企業当たり十三台という小規模のものでございまして。しかし、そこで私どもが生産いたしております生産高は、別表にありますが、昭和四十四年一カ年に八百六億の金額を数え、京都市の工業生産高のうちの二〇%という大きなシェアを持つてゐるものでございます。別表といたしましては、西陣の私のほうの組合では、帯地が六百五十万本、金額にいたしまして三百六十九億九千万、そのほか着尺、ネクタイ、金襴、室内装飾用織物、マフラー、ショール、広巾地、おもに輸出にやつておるのでございまして、また服地を含みます。その他の織物等々で合計が八百六億ということでございます。ここで西陣織物の輸出の現況でございますが、一年間の輸出高は別表2にありまして、六億強というわずかなものでございます。輸出といたしましては、川島織物をはじめといたしまして十五業者で、その合計が六億五千万ということになつておるわけでございます。

次に、この法律に対する意見を申し上げますが、私たちのような伝統的工芸産業を営む中小零細企業にとりましては、この法律は欠くべからざるものだと考えております。以下それについて実情を御説明申し上げます。さきにも申し上げたとおり、私たちの西陣産地は、内需用の織物産地として育つてまいりました。私は、いま日本絹人織物工業会の内地産地部会長をいたしておりますが、日本の内地産地は、どこも生産過剰の様相を呈しまして、競争は激化の一途をたどつております。今後私たちのような中小機織業者が経営の安定をはかるためには、どうしても海外の新しい需要を開拓しなければならぬと存じておるのでございます。私たち西陣の業者は、十一年前の昭和三十三年よりこのことあるを予測いたしまして、組合に輸出振興委員会を設けまして輸出振興策を検討してまいりました。が、私たちがこの委員会では、現行の輸出向け織物産地と競合する大衆向き織物ではございません。大衆向き織物をつくつておりましたは、日本の織物産地の中で最も価格の高い土地の上に工場を建て、日本一高い織り賃を払わなければならぬ事情にありまして、西陣では、他の機織地と競争できる道理がないのでございます。しかしながら、内需用の織物については、この悪条件を克服いたしまして年々その生産を伸ばしてまいりました。西陣の織物は値段は高いです。しかし、日本の消費者は高くても西陣はよいものだといつて買つていただいておりますのが内地の現状でございます。西陣の諸先輩は、かつてどんな不況に際しても品質を落とさず、高級品としてのイメージをくずさずがんばつてまいりました。そこに自然西陣織りという得がたいブランドが成長してまいつたのでございます。私たちが十一年前から輸出振興を唱えたときの目標は、このような高級品を海外に送り出すという思想でございました。このように高級品を海外に送り出すその一つの施策といたしまして、われわれはわずかな組合予算をはたきま

して、ニューヨークの五番街で西陣展も開催いたしました。香港でもこれを行ないました。あらゆる機会をつかんで総合的な輸出展に参加いたしました。海外に調査団も派遣いたしました。いままも毎年毎年組合で高級織物のサンブルブックを作製し、海外に発送し続けております。しかし、国際経済の壁は、中小企業にとつてあまりにも厚いことをこの際知つたのでございます。西陣織は、ハーグの国際司法裁判所の会議室の壁を飾っており、モスコの美術館にも掲げられております。最近では外務省の御用命を受けてワシントンのケネディホールの舞台も飾らしていただきました。日本の工芸品として、文化財として、西陣はある程度海外にも知られておるといふ甘い期待を持っておりましたが、商品としての高級品ブランドにはなつていなかったのをごさいます。一昨年でしたが、香港で展示会を行ないました直後、台湾政府の特許公報にネクタイ類で西陣織の出願が中国人の名前でなされておるのを知りまして、通産省のお力もかりまして、これに対して抗告をし、商標確定を阻止したこともありましたが、海外で優秀品のブランドが認められ始めると、すぐこのやうな問題も起こりがちです。そのために、何十万円という訴訟費も払わなければなりません。これだけでも相当な負担になるのであります。

この十年間の輸出振興事業の結果、私たちが痛感いたしましたことは、一つには、海外市場、特に高級品市場においては、イタリー、フランスなど織物の先進国が根強い力を持っているということとでございます。

ささらにい一つは、それら諸国の織物が非常に高価に買われているにもかかわらず、決して西陣のそれに比してすぐれたものでないということとでございます。

この二点であります。もちろん流行の先端をキャッチしているという点では、われわれの及ばぬものを持っておりますが、その他の点では品質的、技術的に決して日本

の西陣の製品は劣るものではないとの確信を得たのであります。

今後私たちが高級絹織物の輸出を増加させようとするときに、まず競合するものは、フランス、イタリーの高級品であります。そこでわれわれとして解決しなければならぬことは、内需面で西陣といふブランドが高級品といわれているように、海外でも同じ高級品のブランドイメージを植えつける努力をすること。いま一つは、現在フランス、イタリーがそうであるように、また内需面で西陣がそうであるように、日本が流行のセンタリーの働きができるように努力することとあります。

世界の一等国とランクされた日本にとつて、デザイン面でも、日本の地位がレベルアップされなければならぬことは急務であります。同様に、日本が世界の高級品といふブランドを数多く持つことも急務であります。しかも双方ともが長期的な努力を必要とするテーマであります。

西ドイツ、ゾリゲン地区の刀物は、いまでも世界に優秀品としてその名をあげておりますが、それはいままに至るまでのゾリゲン地区の中小業者のなみなみならぬ努力と、政府の長期的なためな援助によつて得られたものと思ひます。

日本の伝統的な優秀技術が、世界の市場にその名を得しむるより、格段のご配慮をお願い申し上げます。

○委員長(村上春蔵君) 次に、村井参考人にお願ひいたします。

○参考人(村井勇松君) 私、福井県の福井県眼鏡光器輸出協同組合理事長の村井でございます。

大体福井県の概況をひとつ御紹介させていただきますが、福井県眼鏡光器輸出協同組合は、福井県の出用眼鏡ワクの製造業者をもつて構成しておりますのでございます。大体福井県の出用眼鏡と申しますれば、眼鏡ワクは日本の九〇％を生産している土地でございます。大体年間百二十億円の生産でございます。三百四十万ダース一年に生産しております。その中で三十五億円が輸出でございます。この輸出も最近に至りまして非常に好調に

進んでおりますが、世界各国の眼鏡界を見ますと、何ほにもならないということで、われわれ一同、一昨年よりジュネトロの御指導を受けまして、非常に努力しておるものでございます。

ここにおきまして、本日の統一商標法案に対する意見をちよつと申し上げさせていただきます。

○参考人(金森精君) 私は日本輸出眼鏡工業組合理事長の金森でございます。

この日本輸出眼鏡工業組合の団体の大体的概況を申し上げます。

当組合は、眼鏡類を製造する事業者の団体でありまして、日本のレンズ、サングラスの生産については、当団体の構成員がほとんどを占めておるのであります。また眼鏡類は、年間の生産額が約七十億円——本年はもう少しオーバーすると思ひますが——であつて、輸出額は四十億円の輸出で、過半を占めておるのであります。

実施してきた事業として、いままで出荷の調整をやつてきたのでございますが、四十二年度末で一応停止いたしまして、今後の重点事業として、統一ブランドの事業を推進しようと思つております。

この輸出中小企業製品統一商標法案に対する意見として、現在の眼鏡工業品輸出の置かれてい

る情勢に対処するためには、非常にかつこうな施策であると思つておりますので、早急な成立を希望するものであります。

また、わが国のサングラスをはじめとする輸出眼鏡類は、世界各地に向けて輸出されて、その輸出額は年々一五％くらいずつの伸び率がありまして、四十億程度で、逐年増加の一途をたどつて

いるのであります。しかしながら、その内容は企業そのものがあまりにも家内工業に根ざしてあることから、外人バイヤーの買いたたきがあり、かつ中級品以上のものになれば、バイヤーズブランドを指定されるなど、外人に主導権を奪われる輸出のケースが多いのであります。その結果、輸出価格も安く不安定で、自分たち製造業者としても経済的余裕がないことから、独自の海外向けP

ブランドに対しましては、心より早く御援助願ひたいということが、福井県眼鏡界としての希望

でございます。

かような状態で、簡単でございますが、この統一ブランドに対しまして賛成の意を述べまして、終わりとさせていただきます。

○委員長(村上春蔵君) 次に、金森参考人にお願ひいたします。

○参考人(金森精君) 私は日本輸出眼鏡工業組合理事長の金森でございます。

この日本輸出眼鏡工業組合の団体の大体的概況を申し上げます。

当組合は、眼鏡類を製造する事業者の団体でありまして、日本のレンズ、サングラスの生産については、当団体の構成員がほとんどを占めておるのであります。また眼鏡類は、年間の生産額が約七十億円——本年はもう少しオーバーすると思ひますが——であつて、輸出額は四十億円の輸出で、過半を占めておるのであります。

実施してきた事業として、いままで出荷の調整をやつてきたのでございますが、四十二年度末で一応停止いたしまして、今後の重点事業として、統一ブランドの事業を推進しようと思つております。

この輸出中小企業製品統一商標法案に対する意見として、現在の眼鏡工業品輸出の置かれてい

る情勢に対処するためには、非常にかつこうな施策であると思つておりますので、早急な成立を希望するものであります。

また、わが国のサングラスをはじめとする輸出眼鏡類は、世界各地に向けて輸出されて、その輸出額は年々一五％くらいずつの伸び率がありまして、四十億程度で、逐年増加の一途をたどつて

いるのであります。しかしながら、その内容は企業そのものがあまりにも家内工業に根ざしてあることから、外人バイヤーの買いたたきがあり、かつ中級品以上のものになれば、バイヤーズブランドを指定されるなど、外人に主導権を奪われる輸出のケースが多いのであります。その結果、輸出価格も安く不安定で、自分たち製造業者としても経済的余裕がないことから、独自の海外向けP

ブランドに対しましては、心より早く御援助願ひたいということが、福井県眼鏡界としての希望

でございます。

かような状態で、簡単でございますが、この統一ブランドに対しまして賛成の意を述べまして、終わりとさせていただきます。

○委員長(村上春蔵君) 次に、金森参考人にお願ひいたします。

○参考人(金森精君) 私は日本輸出眼鏡工業組合理事長の金森でございます。

この日本輸出眼鏡工業組合の団体の大体的概況を申し上げます。

凡そほとんどやっていたのであります。近い将来に予想される特恵関税供与の実施は、発達途上の追いつきの脅威を一そう増大することになりますので、長年の努力で開拓してきた輸出市場を失うおそれがあるものであります。こうした軽工業品全般の転機ともいべき時にあって、当業界にも情勢の重大さに対する認識が急速に高まっています。しかしながら、それは単に技術面の施策だけでは効果が上がらないのでありまして、高級品がそれに相応した価格で販売できる体制をつくることこそ、高級優良品輸出の基礎が確立されることになるのであります。

こうしたことから、業界ぐるみで一致団結して統一ブランド事業を推進することが非常に大きな意味を持つと思います。統一ブランドを推進するためには、自分たちとしては、海外の新聞、雑誌などへの積極的PRや見本市への出品などの展示事業をやっていきたくて考えているものであります。事業の推進方法などの具体的事項については、組合の事業としてやることもあり、零細企業をも含めた団体の総意が反映されたものにすべきだと思っております。また、そうやるのが当然で、総会で皆の意見をよく聞いて決定していきたいし、また、そうやるのが当然と思っております。零細企業の立場も十分考慮してやっていく所存なのであります。

現実の外人バイヤーの力は非常に強大でありまして、その中でわが国独自のブランドを確立していくことはなかなかむずかしい事業ではあるが、効果をあせらずに、じみちに長期施策として、たとえ五年、十年として、推進していきたいと考えているものであります。

いずれにせよ、現在のわが国軽工業品輸出業界の置かれた立場からして、この法律はまことに時宜を得た性質のものであると思っております。可及的すみやかに施行していただきたいと思っております。業界としてもこれを大いに活用して、輸出取引の改善に役立てていきたいと思っております。

以上であります。

○委員長(村上善蔵君) まことにありがとうございます。

以上で参考人の意見の陳述は終わりました。

続いて参考人に対する質疑に入ります。質疑のある方は順次御発言を願います。

○須藤五郎君 いま福井のめがねの話聞いておりました。ちよつと不思議に思うのですが、皆さんこの統一ブランドが非常にけつこうだという御意見ですが、この統一ブランドの希望工場が百二十一社、それから工場の総数が二百十社で希望するものが百二十一社。残りの九十社はなぜ希望しないのか。その点、ちよつとお伺いしたいと思っております。

○参考人(村井勇松君) 希望しないという意味でもございせんが、希望はしております。ただ参加してはいないというところでございまして、いらないということとは、どういふことですか。

○参考人(村井勇松君) 九十社だけが入っていないというところでございまして、いらないというところにあるのですか。

○須藤五郎君 その入らない理由は、どういふところにあるのですか。

○参考人(村井勇松君) どこに書いてある意味でございせんか。

○須藤五郎君 ここに、これはあなたのほうから出された「福井県」——字が、印刷がはつきりしてませんが——「眼鏡工業実態」という資料の中に、1、2、3とありますが、この3のところ、「高級枠としての資格工場」は、総数が二百十社で、従業員数が二千九百二十名、統一ブランド希望工場が百二十一社と、こうなっているんですね。そうすると、二百十社のうち百二十一社が希望している、残りの九十社は、これはなぜ希望していないのかというところなんです。

○参考人(村井勇松君) 希望していないという意味でなくして、これは百二十一社が統一ブランドを希望してあるもので、あと九十社はそれだけの資格ある工場であるということでもございせん。希望していないということでもございせん。希望しない、これが制定されれば、希望されることは間違いないという情勢にあります。

○須藤五郎君 そういふあやふやなことでは困りますので、二百十社がこれに参加する資格を持つた工場であるということをおっしゃいます。しかし、今日、統一ブランド希望工場として百二十一社という資料が出ています。それから、残りの九十社は希望していないというふうには私は理解するわけですね。

○参考人(村井勇松君) そういふ意味で書きあらわしたのではなくして、この統一ブランド希望工場に参加されているのが百二十一社ということでもございせん。九十社は……

○須藤五郎君 だから、希望していないということになるのではないですか。

○参考人(村井勇松君) そういふ意味でとつていただくと困りますので、まだ認識していないというところでございせん。

○須藤五郎君 それじゃ認識させるためにどういふことをやっていますか。

○参考人(村井勇松君) 統一ブランドに協力を願うということはまだ徹底していないというだけのものでございせん。

○須藤五郎君 百二十一社にそれが徹底して、残りの九十社に徹底していないということとは、あなたの組合の中で、やはりそういう徹底させるという努力に格差があるんじゃないんですか。なぜ徹底しないのですか、九十社には。

○参考人(村井勇松君) これは非組合員がございまして、組合にまだ入っていないしやらない方がございまして、(「アウトサイダー」と呼ぶ者あり)アウトサイダーがございまして……。

○須藤五郎君 非組合員があるということですか。

○参考人(村井勇松君) はい、そうでございせん。○小柳勇君 遠方のところ御足労願いましたから、各参考人の方に質問をさせていただきます。

まず、輸着眼鏡類工業組合の理事長さんにお聞きしたいのですけれども、いまつくろうとする統一ブランドは、高級な品物に基準を置きまして、そうして全般的な品物のレベルアップをされて、外国の高級品と競争しようという意図で出されておるわけですね。けれども、これから眼鏡類の一つの基準をきまして、あとの、それに追いつかない工場がたくさん出る心配をしておるわけですね。かつて統一ブランドができたために、品物の基準を少し下げて、その基準に合わせないと輸出に間に合わないのではないか、あるいは品物が出ないのではないかと思えますが、この点についていかがでございせんか。

○参考人(金森精君) めがねは、ちよつと申し上げますと、レンズでもふちでも、めがね類は生産工程中に、たとえば一級品も二級品も三級品も全部あるわけなんです。それで、結局、生産管理の上で、また、仕上げた上で検査して、それで選品するわけなんです。そのときに、一級品として市場に販売するのは、悪いのは全部取り除いて、いいものだけ出すわけなんです。ところが往々にして買いたたかれたりいろいろしますと、このくらのものを入れておけというところに、いままではなっておったのでございせん。それで、ばらつきがあるというクレームがちょいちょいついておったわけですね。

今後一つの規格をきめまして、それに現在でも持つていく手はみを持つていまして、ございせんから、機械にしろ技術にしろ。ところが、買いたたかれるからそれに合わせて出しているというケースが多いのでございせん。だから、ある程度の規格をこしらえまして、いま、市場に向かぬ規格じゃなくて、世界市場に合わせたとか規格を制定したいと思っておりますが、それをこしらえたら、それ以下の、俗にいう安物でございまして、そのものもほとんどそれに落ちつくのじゃないかというふうな考えを持つておりますが、私のほうは総会を開いて、そのたびにそういうことを申し上げておたら、みな、いずれも後

進国の追い上げもあるのだから、何とか向上していかなければいかぬのじゃないかというのをや
かましく言っておりますが、結局買い手次第で、
またたかれたら幾分かそういう品質を、質じゃ
なくて検査の上、少しふちのほうにちよつとあ
わがあるとか、あるいはちよつとかすりきずが多
いとかいうようなものが入るわけなんです。しか
し、それは統一ブランドとして出さなくてもバイ
ヤーとの相談の上では出るのじゃないかと思いま
す。

○小柳勇君 もう一つ、眼鏡のほうはこれからで
すから質問いたしておきますけれども、きのう私
は政府に対して、高級品をつくるために統一商標
をつくって指導していきますと、あるところに基
準をつくりますとね、基準に追いつかないところの
工場は、これからたとえば機械を近代化したりあ
るいはもつと勉強すれば基準が上がるだろう、そ
れで努力して、この統一ブランドをつくるべく努
力するだろう。そのためには、こちらのほうの工
場あるいは会社から、金が足りないから特別の金
融をしてくれないかという要請が出はしないか、
今度のこれは、統一ブランドの外国のほうのPR
とか展示会には国が補助しますけれども、こちら
のほうの工場のほうは、一般的な中小企業の近代
化資金で、構造改善の融資でやっていくという
腹なんです。だから、せつかく法律ができますか
ら、この際、統一ブランドをつけるために努力す
る工場は特に近代化資金の別ワタに金を貸せな
いかと政府に迫っておきました、こういう問題に
ついてはいかがでございますか。

○参考人(金森精一) それで、一部分は私のほう
でも貸与制度に乗せて、共同、協業化ですか、そ
れもやっておいて、第二、第三が続くようにとい
うケースも指導しておりますし、また、大阪にお
いても特に別ワタで補助してほしいと、結局は金
がなければどうしようもないのだということで、
統一ブランドは実際において必要なんだが、いま
おっしゃられたことで、非常に時間をとって申し
わけなのですが、肝心なのは、結局そういうこと

ころなんでしょう。それを痛切に感じてお
る次第でございます。

○小柳勇君 次に村井さんにお尋ねしますけれど
も、おたつのほうの専務さんでしたか、この間い
ろいろ電話でお話をしましたら、大阪のほうも一
緒に組合のほうに加入されれば統一ブランドを考
えていいけれども、悪い品物では困る。とにかく
い、いまの、現在の輸出の品物にかかわらず、よ
い品物に統一ブランドをつくる方向で検討してく
れないかと、これが将来のめがねを、輸出の品物
をよくする一番大きな基礎の考え方というよう
な発言がございましたけれども、大阪はいま組合
に入っているかどうか、将来、どういうふうにな
りますか。大阪地域を含んで統一ブランドにな
ると思えますけれども、そういうことについて
検討されたことがございますか。

○参考人(村井勇松君) ただいま、高級化という
ブランドで福井県は進んでおります。これにつ
きまして、この高級ワタと申しますのは、ドイツ、
フランスに負けない精度、製品ということで、そ
の規格のもとにやっておるわけでございます。す
で、これが日本国中、福井県は参加していただき
たいということで、参加していただくことになつ
ております。この点については福井県は、眼鏡ワ
タについては九〇%生産しておりますので、一
応、皆さん、日本人のワタのほうにつきましては
御相談して進んでおる次第でございます。

○小柳勇君 まだきまつていない……
○参考人(村井勇松君) 大体きまっております
して、円満にいつております。

○小柳勇君 次は、燕の渡辺理事長さんに。おた
くのほうで現在、統一マークをつくって、ある基
準の審査をやっておられるようだが、これを聞き
ますと、政府のほうから理事長さんが権限を委譲
されて審査しているというお話でございますけれ
ども、その点で現在の情勢と、それに対してアウ
トサイダーやその他審査に落ちるような工場の不
満などはございませんか。

〔委員長退席、理事川上為治君着席〕

○参考人(渡辺貞意知君) 品質の向上というの
は、これは企業の宿命として、特に低開発国の追
い上げ等も考えまして、これはここで、どうあ
ろと、どうしても企業を衰微させないためには、
それを乗り越えなければならぬという一つの宿
命があるわけでございます。それで、組合員全体
はそのことをよく自覚いたしまして、それぞれ政
府の指導に基づきまして構造改善事業を目下
なっている最中でございます。したがって、
そういう懸念は全くございません。

それから、理事長が権限を持ててきめたいとい
うおことはございましてけれども、私どもの
組合は、一応、理事会で起案しましたものを総会
にはかりまして、そうして総会の議決によって、
あらゆる事項につきましてこれを実行してござ
います。理事長権限じゃなくて、総会のお一人お
一人の総意を集めたしまして、これを実施して
おりますので、その点、御理解いただきたいと思
います。

○小柳勇君 輸出品の検査ですね、理事長が通産
省の代行で検査しているという発言がございま
した、南波さんから。

○参考人(渡辺貞意知君) それは何かのお間違い
だと思えます。検査は、これは輸出検査法に基づ
きまして検査機関が検査をする。特にいままでは
組合でやっておりました統一ブランドにつきまし
ては、一応、高級品ということで一つの基準を設
けましたけれども、今回、統一商標ができます段
階におきまして、一応、先進国並みの商品を目標
とした形にしたいということで、従来組合がやっ
ておりましたものの、より大衆化をはかるよう
になると、かように考えております。

○小柳勇君 では、電話だから、正確にわかりま
せんが、こういうことだと思っております。おた
くの組合員はほとんど組合に入っておりますか
ら、アウトサイダーは少ないようでありまして、そ
の場合に、組合に入れないか入れないかの検査で
ないかと思っております。品物の一々のでき上り
検査は、検査機関が正式にやるのでしよう。そうい

うことではないかと思つたのですが、理事長が通
産省の代行で検査しておりますから間違ひござ
いせん、こういう話だったものだから、それに対
する組合の中でのいろいろ不満が起ころはしない
かと思つていたから、いまの聞いていますわけ
です。

○参考人(渡辺貞意知君) 先ほど申しましたよう
に、組合員一人一人の意向を総会で決定いたし
まして、それによって執行しておりますので、そ
ういう不満は全くございません。また不満がある
ようならば、総会の総意でこれはまともなま
せん。

○小柳勇君 はい、わかりました。
それから西陣織の理事長さん、さつきネクタイ
の話がありましたけれども、産地のブランドに
するの、あるいは品物別のブランドにするのか
というところで、政府もいろいろ苦心していると思
いますが、これは将来の問題ですが、たとえば博
多織なんかも、博多織の組合のほうで検討して
おるんですよ。県の商工部長から話がありまして、
今度帰りましたその人たちを集まってもらうこと
にしておりますけれども、日本の絹織物、ネクタイ
の統一ブランドをつくるのか、あるいは西陣の統
一的なブランドにするのかということは大きな問
題だと思えますが、この点でどういうふうに考
えておりますか。

○参考人(滋賀辰雄君) その点でございますが、
現在で輸出にさつそく乗るものは一応ネクタイ
というふうに考えております。その場合に絹織物
としまして博多というものがございまして、量的
には微々たるものでございまして、なるべくな
らば一応西陣の地域的なブランドとしていた
たい、博多と西陣でしたら連絡できますので、そ
ういうことで、その他の産地が今後どんどんや
つてこられる場合には、一応御考慮していただ
かなければならないような事態がくるかも知
りませんが、現在では西陣のブランドにしてい
ただいた。そして特に私たちは、今後は、ネク
タイというものは量的にも知れておりますので、
室内装飾、インテリア織物、この方面の輸出を

がんば

○小柳男君　それからいま一問は、さっきの冒頭の金の話でございますけれども、おたくの公述によりますという、中小企業がたくさん集まっておりますね。統一ブランドをつくりますと、それに追いつくために相当の御苦心があるんじゃないかと思うんですけれども、現在の中小企業の近代化資金などで間に合いますかどうか。この際、統一ブランドをつくるんだから、ひとつ別ワタで金のめんどろを見ていただけないかという御希望があるんじゃないかと思いますが、いかがでしょうか。

○小柳勇君 最後にジエトロの副理事長に。昨年の秋、豪州と南米の産業、貿易の実態を見てまいりました。それで、出先の皆さんのお世話になりました。この際、お礼を申し上げたいと思います。その際に、いろいろジエトロの出先の諸君の苦勞話を聞いて帰りました。さつきも各参考人の公述がありましたように、競争が現在非常にきび

（理事川上為治君退席、委員長着席）
しかも努力しているにもかかわらず、日本の商品の評価というものがなかなか上がってこない。だからPRなどもしなきゃならぬ。特に展示会などをしなきゃならぬが、展示場もない。展示会もなかなか国によつては許可しないところもありますし、特に南米は現在でも許可しない国があるので。量的にもそう出ないし、困つておるといふのだが、今後、この法律ができましただけでは、商品の高級化にならないのですが、ジェットロの出先機関の皆さんの協力プラス施設などの充実そういうものもしなければならぬが、政府諸君にもまた後日質問しますけれども、現在のジェットロの取り組み方の御意見を聞いておきたいと思ひます。

○参考人(村上公孝君) 昨年は豪州、南米の私どもの施設を視察していただきましてありがとうございます。その際いろいろ御意見も承りまして改善につとめておりますが、一般的に申し上げまして、私ども海外に約七十の施設を持っております。七十と申しますと非常に多いようでございますけれども、何ぶん世界は広うございまして、いわゆる未開拓市場というところがまだ多く残っておりますわけでございます。幸いに四十五年度の予算におきまして、モスコ、キンシャサそれからサンパウロ——サンパウロはいま施設がございまして、これをトレードセンターに昇格するような予算がつかまして、こういうようなことで、漸次施設の拡張もはかっておりますが、すでにあります施設も十分でないところがたくさんございます。ただ一時に全部の施設を拡充するというのもいろいろ予算の関係上むずかしゅうございますので、重点的に漸次改善してまいりたいと思っておりますのであります。先ほど南米の展示場の問題が御指摘がございましたけれども、確かにそういう国もございまして、南米は広いところでございますが、いままでのところメキシコに機械センターがございまして、リマに一つトレードセンターが

○小柳勇君 それから大きな企業はジェットロを相手にしてはいないので。たとえば日本の大企業などは、もう一人、二人のジェトロの職員をお願いするより、社長みずから四、五人あるいは十数人引きつれて行って、たつたつたと調査してしまふ。一番頼っているのは中小企業の皆さんのよ

うですね、きょう論議しているようなそういう人たちが一番頼つておる。それにしては予算も足らないし、おたくのほうの予算を調べても大体五十億程度なんです。これでは何ともしようがないということです——これはあとでこの委員会です算問題で論議しますけれども——その余波として、たとえば一人、二人のところでは車もない、トレードセンターになりますと車はつくようでありますけれども、車もない。ほんとうに輸出に努力をしたけれども、自家用車を買うかあるいは大使館の車に便乗するかというようなことをやつておるようでありますけれども、買つたらどうかと言つたら、とてもとても日本の十倍もするといふわけです。四十万円の日本の車が四百万円ということと、とても買えませんというような情勢です。だから私は一、二言っておきますが、特に答弁要りませんけれども、金の苦労話を。たとえば一人のところでもなお車が要りますから、大使館のほうから借りるような形でも、とにかく日本の車を買りたい、南米には日本の車はほとんど入っておりません。日本の車を買りたいが、日本の車を買っていきますと、むずかしいようですね、入れないわけです。だから大使館の車を借

でありまして、公用旅券じゃないというわけですね。だから三年なら三年、一般の旅券で動いてもらうというようなものもございまして、それから大使館、総領事館などがやはりジェットロと同じようなことで、もっと密接に連絡を取り合いながら動きまわると、ほんとうの効果が出ないのじゃないか。非常に勉強しております。いろいろな問題を大使館がレクチュアするよりも、ジェットロの皆さんから聞いたほうが全く国内の産業情勢なり貿易情勢なり政治的な動向までわかる。これはいま録音しております。全部、録音して持って帰っておりますが、非常に勉強になりましたが、苦勞しながら情報を取っておりますね。たとえはリオデジャネイロとサンパウロ間の国鉄新幹線。日本の新幹線の施設の交渉なども、もう総領事館の職員と一緒に情報を詳しくやはりキヤッチしております。そういう努力をしておるけれども、中小企業の皆さんは別に金を出してやってくれという力がなかなかないようですね。だからマーケット・リサーチングなどでも、別に予算が、たとえばサンパウロの場合、二万ドルくらいの予算がついているようですけれども、これはこれに全部予算が入っちゃうというようなことを言っています。で、全般的に予算が少ないのが原因でしようけれども、それから統一マーケットをつくることも大事ですよ。それ以上に、やはり人が優秀になつて、ちゃんと活動できて、りっぱな施設でりっぱな商品を表示するという、そういう具体的な問題を考えまさんと、統一マーケットをつくることだけでは

なかなか競争できないのではないかと思います、もしそういうことで具体的に何か御意見ありませんか、お聞かせいただきたいと思います。

○参考人(村上公孝君) 私ども七十の出先におきましては、必ずしも十分でない予算、またはいろんなむずかしい環境の中で、できるだけ努力をやっております。いろいろお励ましのおこたをいただきまして、心から感謝を申し上げます。

いま、御指摘のありました、車でございますが、特に南米では非常に輸入制限をしているところが多いと聞いています。なかなか高いということも聞いております。一般的に申し上げると、車はこれは在外公館におきまして商社におきまして、大体現地で銀行の融資を受けて、そして一応自分で買つてやるのが原則だと思っております。私も在外の経験ではそういうふうになっておりましたけれども、いま申し上げたように、南米の一部では非常に車が高くて、なかなか買ひにくいということも聞いています。しかし一方では古いものも高く売れるということも聞いていますので、できれば融資等の関係で何とか買えるようにしてやりたいというふうに思っております。私は去年参りましたときも、大体みんな何とかやっております。先ほど御指摘ありましたように、大使館の御好意で大使館の車というように形をとっているところもありました。ございますが、これなんか若干問題がございますので、ジェトロとして自前で車を持てるようにしていきたいと思っております。

それから旅券の問題でございます。これは確かにジェトロとしても大問題でございます。一般旅券で十分仕事のできる、たとえば先進国で大体それでございしますが、そういう国は一般旅券で十分仕事ができます。ところが後進国、共産圏等におきましては、公用旅券でないとなかなか仕事ができにくいというところも現にございまして、ごく一部でございすけれども、公用旅券を外務省にお願いをしていただいておりますが、まだ十分

でございます。でございせんので、なお追加していただくように、いま交渉して、話はある程度進んでおります。全部公用旅券にしたかどうかという御意見もあるんでございますが、これは先ほど申しましたように、必ずしも公用旅券でなくてもいい、あるいはないほうが動きやすいというところもございすので、その点は国によって個々に考えていきたい。外務省も最近非常に協力的でございまして、最初はなかなか公用旅券の発行はむずかしかったんでございますけれども、最近必要のあるところは個々に審査して出すように努力してあげよう、そういうお話をいただいているわけでございます。

そのほか、事務費が足りないところは、どこでもそうでございまして、われわれとしては直ちに仕事の量に響くものでございすから、予算等におきまして、通産省、大蔵省等に十分状況を説明して、今後ふやしていただくように努力したいと思っております。

○竹田現照君 村井さんにちよとお伺いします。先ほど須藤委員からも質問ありましたけれども、燕と違つて福井県はアウトサイダーが圧倒的に多いですね。その場合、こういう統一ブランドを制定した場合、業界内部の、何といひますか、協調といひますか、そういうようなことの問題といひますのは、全然起る心配はないのですか。

○参考人(村井勇松君) ただいまのお話でございますが、福井県の状態を一応初めから申し上げますと、福井県にはここに明記してありますとおり輸出組合、卸商組合、工業組合、団地組合と四つに分かれておりまして、それを総合して福井県眼鏡協会と申します。大きい仕事は福井眼鏡協会でまわして、輸出に關するものは輸出組合、それから工業に關するものは工業組合、そういうふうに分けて担当してある次第でございす。福井県としてその四つの組合の組合員数はここに書いてありますとおり、約半数以上、七割を占めておるわけでございます。非組合員が四百から五

百ということになっておりますが、これは状態が三人から五人の下請工場でございまして、組合員の数においてはそういう事情になりますけれども、県当局も実際実態調査いたしまして、福井県では、そういうぐあいに県当局もはつきりそこを調査していただいております次第でございす。数字の上からたまたまおつしやると四百から五百の非組合員があると申しますけれども、これは組合員の中の下請業者ということでございすので、何ら支障もありませんし、個々に福井県眼鏡協会できめまされたことは、みな一致した意見になるわけでございます。どうぞあしからず。

○竹田現照君 ジェトロから送つていただきました海外PRのあれによりまして、「めがね枠」の項の中で、こういうことを書いてあるのですね、「いから高級品を生産することができるといふことも、直ちに統一ブランドをつけ、その宣伝を米国で実施することはあまりにも性急すぎることであり、そうすることによつて自己満足は得られても、も準備不足のために混乱が生じたりすれば、長い目でみて業界のためにならないであろう」というようなことを書いてありますが、これは最近ジェトロがお書きになったんですか、これはこれどうですか。

○参考人(村上公孝君) それはことば不足でございまして、ちよつと補足したいと思ひます。

私も先ほどの陳述で申し上げましたように、統一商標を実施するために前提条件がある。まず業界の意思が統一されておつて、結束することが必要である。それからその長期構想によりまして、自信をもつて進めていくことが大切であることが、外国の専門家からも指摘されております。それに、まず国内体制ができなくちゃいけない。そういうことを言つておるところでございす。それから流通の面もそうでございす。要するに、準備を十分やらないうで、ブランドだけを先にやりますので、ひとつ誤解のないように願ひします。

○参考人(村井勇松君) ただいまのお話でございますが、内地におきまして高級品は舶来品が多いと、内地のPRを忘れて外国のPRとおつしやることはよく拝察いたします。内地での舶来と申しましては数量にしたら何ぼにもなりません。これは一つの業界の参考として、ある程度自由経済におきましてはいいことと存じております。しかし外国においても必ず外国品がいいということもございせんので、内地のPRが足らぬといわれればそれまででございますが、外国においてはやはり日本の品物を非常に崇拝している事情がございすので、わずかな輸入のワタにたらわれずに輸出に邁進する、生産はそのほうが数量多いので、そういう努力をしております。福井県におきましてはドイツのワタは世界的最高といわれておりますが、数字からいきましては福井県の高級ワタはドイツ、フランス、それからイギリス、一等国へどんどん出ておりますので、向こうは向こうとして日本の品物を崇拝している傾向がありますので、決してその点は心配なく、筋道がある限り外国へ売りたいというところを希望している次第でございす。数量的

さんもこのことについて書いていますね、めがねのワタの問題について。ですから日本のめがね屋のいいデザインのめがねはと聞くと、みな外国のものをすめる、日本のものなんか出さぬと、むしろ海外PRより、国内の、日本の中で、日本がいのだ、日本人自体のめがねで十分じゃということも認識させるということが前段だということ、いまの村上さんのお話にも関連するのですけれども、いまの法律は、海外に高級品をPRするのですけれども、国内にそういうことをPRする措置というものは、業界としてはどういうふうにお考えになっていきますか。ほくらめがね屋へ行つても、いいワタと言えはすぐ外国品を出すんです。あまり国産品は出さない、高いものは。そういう点のズレというものはどういうふうにお考えになっていきますか。

に輸入の製品が何ぼであるかということになってくると、これはほんのわずかでございますので、よくお調べになっていただきまして御参考に願いたいと思います。今回アメリカのラスベガスで展示会をいたしましたのが、これは八百社以上の御し屋が参加した大会でございますが、福井県にもかような品物ができるとびつくりしていただいた次第でございますので、その取引の引き合いも六十何社ございます。その点は大きく見ていただきますと、これは問題がまた変わって来るというところでございますので、われわれ業界は命をかけて研究しておりますので、ひとつ御後援を願います。

○竹田現照君 もう一つ、村井さんに。

やはりジェットロの報告の中に、調査結果として「日本製めがね枠の米國進出は可能であるが、日本製のデザインを米國において多くの人たちが模倣であると考へており、低価格でないと販売できない」とする意見が多いことが判明した」と、そういうふうな書いてあるんですけれども、高級品のPRと、この調査の結果として書かれてあることの打開策といえますか、そういうようなものはどういうようにお考えになっておりますか。

○参考人(村井勇松君) 大体アメリカに行きましても日本製品は安ものしか入っておりませんし、また、安ものが日本であるというところで今日至っております。高級品は認識がなかったということが前提でございますので、今回初めて一回展示会をいたしまして、かように感じてくれた。先ほど申しましたとおりでございますので、安ものが向こうに信用を得ているというのを転換いたしました。高級品の宣伝をいたすというところがわれわれのねらいでございますので、安ものは御承知のとおり韓国、台湾、香港などほとんど力を入れておりますし、もういま時期を失したらだめなんでしょう。そのために統一ブランド「文珠」をこさえて、組合でまた県当局で必死になつてここ五年間続けてやるつもりでございますので、その点、そういうぐあいの立場に

ありますというところでございますので、御了承願います。

○竹田現照君 渡辺さんにお尋ねいたしますが、これはやはりジェットロのこの報告の中で、「業界の中でも米國偏重の是正を求める声や、「つばめマーク」をつけなくともよく売れるという現実の前に、このプログラムに熱意を示さない向きもあり、またインポーターとの関係を考慮して、「つばめマーク」のつかない中級品の展示も含められくるなど、折角スタートしたこのプログラムも岐路にたたされておられるところといえよう」、こういうふうな書いてありますけれども、業界の現状はどうなんでしょうか。

○参考人(渡辺貞意知君) お答えいたします。

元来統一マークを付するグレードを一体どこに置くかという点で、これがむづかしい問題でございます。それで、一応国からも若干援助を受けております関係で、国の意見というものをある程度取り入れないと実行できませんので、それで一番当初考えましたものはその価格——価格がグレードを象徴するわけですので——三ドル以上というようなものから四十一年に発足したわけでございます。しかし一ダース三ドル以上と申しますと、一ダース千円以上でございますので、これはあるいは国内においてもごく微少でございます。二回目には国内にお願いたしましたので、それをさらに五本のセットで七ドル五十セントくらいまで下げさせていただきます。ところが欧米製品の主体をなすものは中級品以上でございますので、これについて統一マークを打つていかどうかという考へがなかなか国から了承を得られませんでしたので、一応七ドル五十セント以上というものを統一マークを打つ商品として、それ以下のものもこのいうつばめマークがまだあるんですよという形で併用陳列をさせていただいたということでございます。今この商標統一の基準の中で、一応国側の考へといましては、先進国の商品に比肩するものというふうに御指導がございますので、初めてわが意を得たりでございますので、少なくとも

も低開発国をはるかにしのぐ、しかも先進欧米諸国に比肩する商品ということになりますと、現在燕をおきましては中級品以上ということになりますので、かなり分野も広がる。したがってこの法が制定された際には、中級品程度から考へてまいりたいと、かように考へております。

○竹田現照君 それは輸出の何%くらい占めるのですか、そのマークをつけるのは……

○参考人(渡辺貞意知君) 五〇%になります。

○竹田現照君 ちょうど半分ですね。

○竹田現照君 それじゃもう一つ、この「高級品に統一ブランドをつけて、一流のインポーターを通じて販売していく」とする構想も、現実には現在取引しているインポーターの強力な反対や、米國大手メーカーの日本品買付けの前にくずれかかってきたように思われる。こういうふうな書いてあります。それはどうなんでしょうか。

○参考人(渡辺貞意知君) 冒頭に業界事情を申し上げました中に、金属洋食器の輸出はいわゆる一〇〇%、何といいますが、ストックオーダーじゃなくて、要するに受注生産という形がとられておるわけでございます。これはストック・オフアーになりますと、すでにストックがあるという前提で買いたたかれるという問題もありますし、バイヤーが日本を訪れて、そうして各社を訪問しまして、そこでサンプルをお見せして、価格もマッチして、そうしてオーダーをいただいで、そうしてそれによつて生産する、いわゆる一〇〇%が受注生産体制で今日までできております。したがって、そういう形の中で統一マーク構想というものをいたしました。それで各専門輸入業者というものは自社ブランドを打ちながら宣伝してまいりました。それで従来統一マークを、四十一年に発足したときは、当時ジェットロのニューヨークの支社長さんは、もうこんなつばめ商品だから、あなたの方の意図というものは、もうたちまちにして全需要家に理解されるであろうというふうにおっしゃいましたけれども、私は

いろいろ長い伝統、歴史の中で今日まできている関係で、自分たちの統一マークを相手方に認定させるためには、もう長い時間がかかるでしょう、おぼめてすけれども私はそう思いますというふうにお答え申しました。それで当時、統一マークを付したものに付しては、日本政府でPRをしてやろうというふうなことがございまして、盛んに展示会をやりました形の中で、ただいま御指摘ありましたように、まだマークをつけたオーダーはないのかというふうな非常に短気な御質問がございました。それで、二年や三年やつたぐらいでこの統一マークがバイヤーから喜んで受けつけてくれる、もう英國のシェフィールド製品にしても、あるいはドイツのゾリンゲンにしても、英國のシェフィールドにおいては何百年も伝統をかけて宣伝してきておる、ゾリンゲンはゾリンゲン・マークが制定されてから四十年でございまして、四十年にして、それ以前の歴史も加えて、ようやくゾリンゲンといえどドイツの刃物だという代名詞になったという歴史から考へまして、三年か四年ぐらいいちよぼと展示会をやつて、それでインポーターが喜んでぜひそのマークを付してくれたいというのには、あまりにも事が急過ぎる、とにかく日本のブランド、統一マークのついた商品はこんなに伸びたんですよという気長なPRをどんどんしなればならぬということを実は申し上げてございまして、先ほど申しましたように、われわれの力を半分としまして、まあ国からも援助をいただきました。近いうちに、近い将来、特に今回、法の制定によつてこれがきまつたこととなりますならば、一段と意欲を燃やして、あるいは統一ブランド商品に対する新しいチャネルの開発ということも考へておりますし、そういう点については、私、四回ぐらいいやつたことが、これが宣伝されて取り上げられるかという、むしろ批判的な声に対して、いまだ少し認識を改めていただきたいということを、ジェットロにもあるいは通産にも申し上げているが

第でございまして、この機会をもとにいたしまして、法が制定されました時は一そう努力をいたしまして、全組合員がこれに集中いたしまして、必ずその統一マークが日本のイメージ・アップになつて、そのマークが入らないものはもう信用できないから買わない、と言ふと言ひ過ぎになりまして、かように考へております。

○浅井亨君 きょうはお忙しい中を、どうもありがとうございます。

そこで、まず、この統一ブランドの法案ができません前提として、今日までいろいろとパイヤーによつて買いたたかれたというように、かつての被害状況、そういうことをちよつと簡単に話していただければけっこうだと思ひます。また、そのことに對しまして、パイヤーの選別でございまして、その選別は今後どのようにおやりになるのか、何か対策があるかないか、こういうことをお伺いしたいと思ひます。

○参考人(渡辺貞意知事) お答え申し上げます。

燕はやはり洋食器の生産の大半を輸出している町でございまして、従来われわれ生産者から間接に日本の国内の商社を通じて輸出をしております。それで、その商社そのものはメーカーとパイヤーの中間に立つ存在でありながら、ややもするとどちらかというパイヤー側について、パイヤー側の意向に従うほうがパイヤーとの密接なつながりがある、つながりが求め得られるというより安易な考え方でパイヤー側についたような時代もございまして。その後、いまから十二年前にアメリカで輸入制限をいたしまして、タリフ・クォータ制度をしまして、期せずして私も業界、いわゆる生産者は直接アメリカ政府へ日本の政府を介して陳情するとかいうような形で業界がこぞつて外国へ市場調査に行くというような段階を十数年経ているわけでございますし、特に四十一年から私の発想で、でき得る限り業界の全人員が外国事情を知ること、がもう一番基本的な輸出発

展につなぐというふうに考へまして、展示会のこと出品者あるいは出品者外からも盛んに外国視察を要請いたしまして、現在組合員の約七〇％くらいが外国旅行を経験し、なおかつ外国のお得意先の取引状況を直接調査し、あるいは現地のシェトロへ行つていろいろ事情を聞きながら研さんしてきております関係で、相手側のパイヤーの内容についてかなり精知しておりますので、そういう点で取捨選択を十分にしてございまして。ただ、御存じかどうかかわかりませんが、一応安定法に基づきまして生産の調整を行なっておりますけれども、それに基づいてこれを取り扱います国内の商社側、これが今度取引法によつて調整しておりますので、日本から世界各国へ出されます金属洋食器の輸出につきましては二重のチェックがなされていくわけでございます。これも事態の進展とともにかなりいろいろと弊害も出ておりますし、こういう点につきましては過産に對して従来要望もしております。重ねて申し上げましたように、外国事情に全業者が直接みずから出かけて開拓をし、市場調査を行なつていまして、パイヤーの選別については非常に心を砕きまして、知識も高いので、現在の状況の中では特に買いたたかれていゝという問題はないと思ひます。ただ、先ほど冒頭に申し上げましたように、いわゆる発展途上国の追ひ上げがございまして、勢い、台湾は安いと、韓国は安いといふような便乗的な形で、低開発国がわれわれをたたく道具になる場合もございまして。しかしながら、一応生産調整をしております関係で、それも何とか避けながら私どもで組合でできまして値段、いわゆるチェック・プライスで健全な輸出をしているのが現状でございます。

○浅井亨君 村井さんのほうは、めがねのほうはどうでございますか、いまま。

○参考人(村井勇松君) 買いたたかれるという御意見でございますが、われわれの業界はそれは買いたたかれた時代もありましたが、最近ではなかなか強くなりまして、だんだんそれは少なくなつております。特に統一ブランドでわれわれが高級化

P品をしてからは、アメリカにおきまして日本でもかなりなりつぱな品物ができるとすれば、安物もかようにレベルが高まつてと、最近では非常に認識が深くなつた感じが、クレーム、買いたたき等がだんだん少なくなつてくるというところでございますので、いままでは安物しかないと関係もありません。高級化した品物を出せばそういうように非常に信用が高まつてくる、日本のめがねは、日本製は、ドイツ、フランスにかなり行つていゝというところで、かなりそれは少なくなつていゝ状態でございます。特にドイツやフランスに對して買いたたきというように、日本でもそのレベルまで引つぱつていく、またわれわれが希望するようなところまでひき上げてもらいたい、かように思つております。

○浅井亨君 中小企業のいわゆる輸出振興のため法案でありますけれども、それについてはシェトロですが、シェトロの機能について皆さん方から何かこういふふうにあつていただきたという要望があると思ひますが、そういう要望を簡単に御説明何えればけっこうだと思ひます。それけれども、シェトロに對しまして何もありませんか。要望があるならば。

○参考人(滋賀展雄君) シェトロでいろいろやつていただいておりますので、私のほうはそれに感謝いたしておりますが、ただ、まあわれわれのように織物で高級品といふことになりまして多種少量でございます。それで、ディーラーが大量なものはじきにやってくれるのですが、われわれのように少量で高級品であるといふところの商品に對しては、なかなかそういうものを手がけてくれないので、それで私はどうしてもそういう高級品を扱ってくれる一つのまあ協同組合のようなのをつくつていただいて、当分の間は政府とか府、市が援助しまして、その協同組合を育成していただいて、二、三年のうちにそれによりましてだんだんと貿易ができるようになれば、利潤も上がるわけですから、二、三年の間は政府が

大きく援助していただいて、そういう専門的なメーカーさんの団体をおつくりいただくようにしたい、かように思つておる次第でございます。実は私たちが三十九年にアメリカのニューヨークで大きな展示会をやつたのでございまして。これはシェトロさんのいろいろ世話になつてやつたんですが、非常に向こうは高級品といふんです、非常にまあすぐれたものであると、こんななりつぱなものでございまして、アメリカに入つてこないかというぐあい言われておつたのでございまして。アメリカの御婦人の方はたいがい夜会服の上にとスツールといふんです、毛のなを着ていますが、あれのかわりに西陣のこういふものを羽織つたらすばらしいじゃないかといふふうなことも聞いたのでございまして、その橋渡しをしてくれる人はだれもない。珍しいし、すばらしいと言われ

て、これをおみやげにしようなことにしたんですが、少しもルットに乗らないという例がございまして、特にこういふ高級品に對しましては、何とかして日本にも横浜にもそういうものに關心を持つそれに意欲的な商社も二、三来たのでございまして、現在のところではそれがまだ組織されませんが、その方も一、二へんやられて棒を折られたといふことでございます。何とかそういう方法を考へていただまして、われわれと一緒にそういうものの専門のパイヤーさんの団体をおつくりいただいて、政府から御援助いただくと非常にまあけっこうだと、かように思ひます。

○浅井亨君 中小企業の振興のためにはどこまでもシェトロといふものが中心になつて、そうして発展的に向上していくのじゃないかと思ひますが、そこで、そのシェトロのほうで予算も少ない、あれも少ないといふわけで、なかなか思うようにはまいらないと思ひますが、現地の人で、現地の採用人員は何人ほどおられましようか。

○参考人(村上公孝君) 現在海外には約二百四十人ほどおります。それに対して日本から派遣している職員は二百名でございます。合計四百四十人ほどおります。

くだす「たんだ」と思うので、ちよつと私参考までに伺いたい点があるのですが、私の聞いておったことが間違ひならば訂正していただいていいんですが、かつて新潟の金属食器がたくさんの在庫品をかかえて、非常に金融面で苦慮をなすつたというのを伺つたのですね。そのときに、通産省が骨を折つて金融をして、そうして、その結果食器業者の方たちが協業化を進められた。そうして、いま伺っているように立ち直つてこられたように私は受け取るわけなんです、それはまあ日本の

品物を保有いたしましたして、出していい時期に全部出しまして、問題は全くございませんでした。したがって、特に国に対してそういう要請をしたこともございませんし、あくまでも地元金融機関の中で処理しております。まあ記憶でございますので明らかではございませんけれども、地元銀行に、全部の銀行に対して要望いたしました金額は、いまから七、八年前の金額で約七億円だったと思います。もちろんそれが全部使われたわけではございませんけれども、一応そういう形でス

いまして、多くのものが集まって大きな生産をするからこそ産業でございまして、そういう意味からもう全企業が形は違ってもそれぞれが存立して、そして今日まできた産業をみんなで守り抜かなければならないという形で組合員全員が一致協力してこれに対処しておりますので、御参考までに申し上げます。

○須藤五郎君　もう一つ伺っておきたいのですが、外国からバイヤーが買にくる、それは各組合の個々の業者に来るのですか。組合へまず来

じて契約をするという形になっております。ただ、たいへん喜ばしいことは、各社が各社の能力を出してもなおかつ相手方の需要にこたえきれないほどのオーダーをそれぞれバイヤーが持つてきておりますので、そういう点で、そういうグループ別にきめました事項をそれぞれが守りながらバイヤーを迎えて、そして自分のキャパシティに応じたオーダーを受け取っているという現状でございます。

○委員長(村上善藏君) 参考人に対する質疑はこ

の程度にとどめます。

参考人各位には御多用中長時間にわたって御出席いただき、まことにありがとうございました。速記をとめて。

(速記中止)

○委員長(村上春藏君) 速記を起こして。

本日はこれにて散会いたします。

午後零時五分散会

昭和四十五年三月三十日印刷

昭和四十五年三月三十一日発行

参議院事務局

印刷者 大蔵省印刷局