

第一百六十四回国会
衆議院

経済産業委員会議録 第四号

平成十八年三月十四日(火曜日)
午前九時三十分開議

出席委員
委員長 石田 祝稔君

理事 新藤 義剛君	理事 平田 耕一君
理事 増原 洋介君	吉川 貴盛君
理事 横屋 敬悟君	達増 拓也君
小此木 八郎君	岡部 英明君
片山さつき君	北川 知克君
近藤三津枝君	佐藤ゆかり君
清水清一朗君	塩谷 立君
平 將明君	長崎幸太郎君
野田 穀君	橋本 岳君
早川 忠孝君	松島みどり君
牧原 秀樹君	森 英介君
武藤 容治君	大畠 章宏君
山本 明彦君	吉良 州司君
後藤 真君	北橋 健治君
野田 佳彦君	佐々木隆博君
三谷 光君	松原 仁君
塩川 鉄也君	高木 陽介君
武田 良太君	片山さつき君
参考人 (株式会社橋本鋳造所代表 橋本 光藏君)	志藤 昭彦君

参考人 (二橋大学大学院商学研究 伊丹 敬之君
科教授) 経済産業委員会専門員 熊谷 得志君

本日の会議に付した案件
中小企業のものづくり基盤技術の高度化に関する法律案(内閣提出第六号)

○石田委員長 これより会議を開きます。

内閣提出、中小企業のものづくり基盤技術の高度化に関する法律案を議題といたします。

これより質疑に入ります。

本日は、参考人として、株式会社橋本鋳造所代表取締役橋本光藏君、社団法人日本自動車部品工業会副会長・株式会社ヨロズ代表取締役社長志藤昭彦君、福井経済同友会幹事・清川メック工業株式会社代表取締役社長清川忠君、一橋大学大学院商学研究科教授伊丹敬之君、以上四名の方々に御出席をいたしました。

この際、参考人各位に一言ごあいさつ申し上げます。本日は、御多用のところ本委員会に御出席をいたしましたが、まことにありがとうございます。参考人各位におかれましては、それぞれのお立場から忌憚のない御意見をお述べいただきたいと存じます。

まず、参考人各位からお一人十分程度で御意見をお述べいただき、その後、委員からの質疑にお答え願いたいと存じます。なお念のため申し上げますが、御発言の際に必ずその都度委員長の許可を得て御発言くださいますようお願いいたします。また、参考人から委員はその都度委員長の許可を得て御発言くださいますようお願いいたします。

参考人 (福井経済同友会幹事)
(清川メック工業株式会社代表取締役社長)

参考人 (株式会社橋本鋳造所代表 橋本 光藏君)

参考人 (株式会社ヨロズ代表取締役社長)

参考人 (福井経済同友会幹事)
(清川メック工業株式会社代表取締役社長)

参考人 (二橋大学大学院商学研究 伊丹 敬之君
科教授)

に対して質疑をすることはできないことになつておりますので、御了承願います。

それでは、まず橋本参考人にお願いいたします。

○橋本参考人 おはようございます。

橋本鋳造所の社長の橋本光藏でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

お手元に配させていただきましたレジュメに沿つてお話をさせていただきます。

当社は私の祖父が創業いたしまして、明治、大正、昭和、平成と四つの時代一貫して鋳物一筋で現在に至っております。私は三代目でございま

す。昭和五十三年より、大田区の羽田空港の対岸に位置する京浜島工業団地という中で鋳物のものづくりに励んでおります。

鋳物というものがどういったものであるかということは、皆様御承知かとも思いますが、溶かした金属を型に流し込んで、固まつたら型を外して製品を取り出すというのが鋳物でございまして、鉄を流し込んで、約千四百度の溶けた鉄がこの型の中に、この型は多分約七トンぐらいの重量が入るものでござりますけれども、そういったような仕事が鋳物でございます。

この鋳物にも鉄系の鋳物と非鉄系の鋳物と二種類ございます。私どもが手がけておりますのは鉄系の鋳物でございまして、比較的、鉄系の方は重工业で、非鉄系の鋳物は軽工業に類するのではないかというふうに考えます。

当社の特徴を一言で申し上げますと、小さいものから大きいものまでを一貫してやれるというの

が特徴でございます。大きなものは一個で約十

トンぐらいのもの、小さいものは本当に数キロのもの

でござりますけれども、そういうふうな仕事

が鋳物でございます。

この鋳物にも鉄系の鋳物と非鉄系の鋳物と二種類ございます。私どもが手がけておりますのは鉄系の鋳物でございまして、比較的、鉄系の方は重工业で、非鉄系の鋳物は軽工業に類するのではないかといふふうに考えます。

当社の特徴を一言で申し上げますと、小さいもの

から大きいものまでを一貫してやれるというの

が特徴でございます。大きなものは一個で約十

トンぐらいのもの、小さいものは本当に数キロのもの

でござりますけれども、そういうふうな仕事

が鋳物でございます。

この鋳物にも鉄系の鋳物と非鉄系の鋳物と二種類ございます。私どもが手がけておりますのは鉄系の鋳物でございまして、比較的、鉄系の方は重工业で、非鉄系の鋳物は軽工業に類するのではないかといふふうに考えます。

の、そういうたものをやるというところが比較的多彩なゆえではないかというふうに考えております。

それから、鉄系の鋳物の材質というものは五十種類以上あるんですけれども、通常の工場は大体五種類から十種類ぐらいなんですが、私どもは二十四種類の材質をこなすというのも、これも特徴の一つでございます。その二十四種類をこなすというのは、特殊な管理技術を築いているということが原因でございまして、これが高付加価値製品の受注獲得に大きなポイントになつてゐるのではないかなというふうに自負しております。

私どもでどんなものをつくっているかと申しますと、自動車の部品とか電気製品の部品のようないわゆる量産物は手がけておりません。そして、比較的単品物に近いような、液晶とか半導体の製造装置の精度の高い機械部品、例えば、現在非常に話題になつております某液晶メーカーの亀山工場等で設備されているような、七世代、八世代の製造装置、これなんかにもいろいろな部分で参加させていただいております。その他、大型ポンプの部品とか、自動車のガラスの金型、これは特殊金属なんですが、そういうものの鋳造品も生産しております。

以上の点で、これなんかにもいろいろな部分で参加させていただいております。

以上が当社の概況説明でございます。

二番のものづくりの景況感でございます。

私どものおります大田区は、ものづくりの中零細工場が集積しておりますと、よく景気のよし

あしでは話題にされるところでございますが、現在の状況はと申しますと、全国的にはとりますが、むしろ大企業は非常に回復してよくなつておりますが、その中、我々ものづくりの下請業は、

大分明れ間は出てまいりましたが、まだまだまばらな状態は否めません。現在、自動車、液晶、半導体関連は青空ですが、それ以外では余りよくな

いところもあり、そういうところの下請は決して明るくないと思われます。

次に、経営上の課題であります。これは多々ございます。

例えば、技術開発などの取り組みに必要な資金

調達の問題、これも一つの問題点です。

それから、

これから起ころくるいわゆる高齢化等の問題。

これらの問題も非常に大きな問題ではあるんです

が、これらの問題解決には企業が何しろ健全で財

政的余裕がないとなかなかできないことなので、

企業はやはり利潤の追求が非常に肝心です。

もう一つの問題点、これはやはり、下請である

我々は、ユーザー、川下との関係も、問題が起こ

る場合が間々あります。ユーザーの要求を満たす

べく一生懸命頑張って開発し、やつとでき上がつ

た途端にコスト面の問題や何かで材料が変わつて

しまつて、えらい負担が起ころうというようなこと

もありますし、川上と川下との連携をもっと考慮

する必要を感じます。

最後に、もう一つ大きな問題ですけれども、中

小企業にとっては金融問題というのが非常に大き

な問題です。長期にわたる平成不況のために大き

な傷を負っている企業はたくさんございます。そ

れでもどうやら頑張つて、現在生き残つて傷をい

やしている最中ですけれども、この平成不況にお

ける商工中金の役割は我々にとって非常に大きな

ものでございます。

特に、私のところは、事業協同組合に参加して

組合金融でおおむね賄つているのですが、約二十

社の組合員で、撤退された方も何社かございます

けれども、事故につながるよう、いわゆる倒産

になるものになるか、我々としてはまことに心中穩

やかではないところでございます。中小企業のた

きていることは認めざるを得ません。

昨今の商工中金の民営化のあり方の決着がいかなるものになるか、我々としてはまことに心中穩やかではないところでございます。中小企業のための金融機関としてぜひお残しいただくことが、

我々中小企業にとってはまことに望ましいことであるというふうに私は強く感じます。

それから、四番目の基盤技術の高度化の件でござりますけれども、このたびの法案についてであ

ります。

指針がはつきり出てみないと取り組みについて

の具体的なことはなかなか決定できませんけれども、経営課題で先ほど申し上げた件はそれぞれ該

当するのではないかと思いますし、概要として

は、我々のづくりにうつてはまことに有効打に

なることは間違いないところというふうに考えます。

大いなる期待を持たせていただきます。

最後になりますけれども、当社の経営理念を一

言申し述べさせていただき、終わりとさせていた

だきます。

資源に乏しい我が国としては、手にするところ

の資源は高付加価値のものづくりにすることを一

番の念頭に置いております。よつて、量よりも質

をものづくりのモットーとしておるのが私どもの

会社の主眼でございます。基盤産業の一端として

高付加価値のものづくりに徹することが、川下産

業の国際的地位を高めることになり、加えて我が

国経済の発展につながることと確信している次

第でございます。

以上で当社のお話を終わりとさせていただきま

す。どうも御清聴ありがとうございました。(拍手)

○石田委員長 どうもありがとうございました。

次に、志藤参考人にお願いいたします。

○志藤参考人 皆様、おはようございます。

○私、社団法人日本自動車部品工業会副会長、ま

た株式会社ヨロズの社長をしておる志藤でござい

ます。

最初に、エクスキューズになるんですが、私

実は、ずっと国内、海外出張を続けておりまして、

土曜日の夜帰ってきたもののですから、きのう、きよ

うの資料をいたいたものですから、何にも用意

しておりません。大変申しわけありません。最初

から申しわけない話なんですが、

私どもヨロズは、自動車の足回り部品、サスペンションのメーカーであります。一九四八年に創立いたしまして、ちょうど五十八年の歴史になります。国内には、山形、栃木、横浜、名古屋、また大分で拠点があり、海外は四カ国で生産をしております。

私たちも、もともとは筆頭株主が日産自動車であります。

私どもは、もともとは筆頭株主が日産自動車で

あります。

私どもは、もともとは筆頭株主が日産自動車で

群と近接していることが大変有利であるという認識が高まっているせいではないかと思います。当社は、日産自動車などカーメーカーにサブベンションを中心とした部品を供給する役割を担っております。が、当社の部品供給には、関連中小企業の協力、また密接な取り合わせが大変重要であります。

具体的には、新たな技術の開発、新製品の開発には、実際に製作する機械の大きさですとか工作精度等、これを熟知した当該メーカーが部品を設計しないと、製造に著しい困難を伴つたり、また大幅なコストアップになる、こういうことがあるわけであります。そこで、高度な機能を持つた製品の開発を行う場合ほど、早い段階から材料メーカー、また加工業者との綿密な取り合わせが重要となるわけであります。

現在、我が国には、極めて高い技術力を有する

周知の事実であろうと思います。特に、自動車の

部品、自動車の特色は、まさに極めて多数の部品

の組み合わせ、これで生産されまして、自動車の

部品というのは、部品メーカーが大体七割から八

割、自動車メーカーはそれを購入しているとい

うことです。

ちなみに、日本自動車部品工業会、現在四百七

十社加盟、そのうちの約五〇%が中小企業であります。

最終製品であります自動車の性能、品質、生産性、このためには、カーメーカーと部品メーカーが密接な取り合わせ、これを行なう必要がありまし

て、部品供給を担う多数の中小企業が高い技術力を有していること、これが国際競争力を持つた自動車を生み出していくための前提になつております。

第一に、高度な技術力を持つた中小企業といえども、その技術力を維持発展させることには大き

い困難があります。具体的には、中小企業である

がゆえに、資金、人材などの経営資源が不十分で

あり、技術革新のスピードが速い中で、先取りし

て技術力のさらなる向上を図るのは負担が重いと

いうふうに考えます。具体例としては、若い人材

がなかなか入つてこない、IT化される中で、デー

タの交換ですか、そういう大企業との情報交換が

うまくいかないということもあります。

人材では、働く環境を整えて魅力ある中小企

業、こういうふうにイメージをえていく必要があ

ると思います。それには、技能をどうぶ風土

を醸成するために、技能表彰等を活発化する必要

があるのではないかというふうに思つております。

す。

第二に、従来の比較的単純な系列関係、これが崩れておりまして、取引関係が錯綜化する中で、より高度な技術を有する中小企業を発見する必要性が高まつておる、また、そういう取引相手とする相手を見つけるのが非常に難しい、こういふ状況であります。

大企業側でも、我が國のものづくりを支える中小企業のさらなる高度化のため必要な支援は行ってまいりますが、錯綜化する取引関係の中ですべての中小企業にきめ細かな支援、指導をしていくにはやはり限界があります。やる気のある中小企業がその高い技術力を維持向上させる努力を傾ける際に、国が適切な支援策を講じることは極めて重要であると考えております。特に、重要な技術について、中小企業同士もしくは大企業を交えて連携し、研究開発を行うことに対して、国が資金面で支援することは極めて有意義と思います。異なる特色を持つ企業が連携することで、欠点が補われ、大企業との連携もしやすくなるのではないかというふうに思つております。

また、供給を受ける川下側としても、従来、取引関係がなくとも、高い技術力を有する中小企業

のようないくつかの企業が存在するのか、探すことには大変な労力、または膨大なコストがかかります。したがつて、そのような中小企業との出会いを演出していくだければ大変有効というふうに考えております。

以上で終わります。ありがとうございました。

(拍手)

○石田委員長 どうもありがとうございました。次に、清川参考人にお願いいたします。

○清川参考人 告さん、こんにちには。福井県から参りました、清川メック工業株式会社社長清川と申します。それから、全国鍛金工業組合連合会の副会長を務めさせていただいております。私は福井県から参りましたので、言葉が福井県

の標準語がたまたま出ると思いますので、またそ

のときは御指摘していただければ翻訳いたします

ので、よろしくお願ひいたします。

メックといいますと大体三種類ぐらいに分かれますかね。第一点は防錆効果、俗に言つさびどめ。

建築資材関係、それから土建関係の防錆、さびどめ

関係のメック、それから、装飾メック。特に、装

飾ですと、自動車なんかでバンパーとかミラーとか

か、それから御婦人方ですと時計のバンドとか時

計、光るもの、飾るもの、それからイヤリング、

そういうものが装飾メック。それからもう一つ

が機能メック。これは私どもがやつております、

メックを施すことによってそのものの機能が發揮

するというメックでございます。そういう中で、

私ども、電子部品と言られております半導体、そ

れからプリント基板、それから俗に言う電子部

品細かい、最近注目されておりますナノメック、

ナノオーダーのメックの仕事をさせていただいて

おるということでございます。

メック、今回、私こういう場所でこういう発言

をさせていただくということで、本当に緊張もし

ておりますし、楽しんできよう參つたんですね

ども、どこまで御理解していただけるかわかりま

せんけれども、精いっぱい努めさせていただきました

いと思います。

そういうことで、私どもの仕事の概要ですけれ

ども、何が一番清川メックとしては社会に貢献し

ているんだという話でござりますけれども、私ど

も、皆さん方携帯電話をお持ちだと思いますけれ

ども、今はもう百グラムを切つておりますね。昔

は三キロぐらいから携帯電話が始まつて、今

はもう百グラムを切つておるというふうな、小

型、軽量、それから多機能の携帯電話関係のブリ

ント基板、半導体、部品関係。部品も、昔ですと

抗体、コンデンサー、コイルといいますと小指

品として出でるということでおざいます。

我々が一番貢献しているのは、今まで三キロも資

源を使つて携帯電話をつくつておつたのを、百グ

ラムまで抑えるぐらいの品物に貢献している。

昔ですと、プリント基板一つにいたしまして

も、全部バークライトの板にハンドで配線をいたしました。あれは全部メックでやつています。し

かも、新聞紙一枚ぐらいの容量を記憶するとしま

すと、半導体ですと何層も、四層も五層も積層し

ながら記憶させる。それも、メックで全部積層し

ている。半導体のプリント基板も、皆さんはあれ

は一枚だと思いますけれども、あれは何層にも、

四層にも五層にも十層にも十二層にも重ねて配線

できるということによって多機能の機能を持つことが

できるというふうな仕事が、私どものやつている

仕事でございます。

それから、いつも言つておれども、メック

がなければ飛行機も飛びませんよ、それから自動

車も走りませんよ、もちろん人工衛星も飛びませ

んよ。花火でも何でも上がることはできるんで

すけれども、飛ぶとなるとやはり方向性、目的に

向かつて飛ばなきやいけませんので、その中には

いろいろな電子部品関連。それからロケットです

と、何かアメリカの方ですか、ロケットのタイル

が外れて何メーターなくなつたと。あれは外の問

題ですけれども、やはりロケットですと、中に人

が乗つておりますので、高熱を出す場合に冷却し

なければならぬ。太いパイプで冷却管をつくり

ますとどうしても重過ぎますので、燃料もたくさ

ん持たなきやいかぬと思うのでありますね。あれ

も、メックで細い細管をつくりながら、小さく細

いものを人工衛星に積みながら我々の部品を使つ

ていただいておるということで、私ども、メック

がなければ世の中動きませんよと自負しながら、

また誇りを持ちながら現在も仕事をしております。

な品物を供給するということでおざいます。

普通、物が何か、冗談かどうかわからんけ

れども、アメリカから百個の注文があつたと。そ

の中で五個ぐらいは不良品があつてもいいですよ

といふうな話で来らしいんですね。一〇〇%、だめにするか

と、日本の製造メーカーは、百個のうちの五個

不良品をつくる方法を教えてください。そんな

ことはできないですね。一〇〇%、だめにするか

全部良品なんです。ということは、日本の技術は

それくらい進んでる。不良品をつくるなんとい

うことは、メックそのものは不良品ができないシ

ステムで組んでるということで、世の中、安心

してメックを信頼しながら使っていただいている

というものが現状でございます。

そういう意味で、携帯の話をいたしましたけれ

ども、とにかく省資源、省資源立国日本でござい

ますので、小さいもので大きな効果を上げて石油

資源なり鉱物資源なり、いろいろなものを大事に

使うのが我々メック業の大きな仕事だと思つてお

ります。

それから、仕事のことは離れまして、我々メック

業、二千社ござります。昔は三千七百社ぐらい

あつたそうですが、今はもう二千社に減り

ました。その中で八七%が三十人未満の零細企業

だということでおざいます。その中で、私ども、

メック業を営んでおるわけでおざいます。

今回、立派な法律をつくつていただけるとい

うことで、我々、業界一同挙げて感謝しているわけ

でござりますけれども、やはり適用していただき

たいのは、どうしても経営、何といいましょうか、

後継ぎ問題ですね。それから、技術にいたしまし

ても、どうしても我々は、科学的見地、いろいろ

なことで開発には金がかかるということで、その

辺、お金を下さいというわけではありませんけれども、人材の育て方、また特許の申請の仕方とか、いろいろなことはやはり保護していただけます。

うことになつておりますので、こういう方においても、我々は本当に、非常に喜んでおるわけでございます。

小にかかわらず、口数多く出していただくということが一番我々の励みになるのではないかと思いますので、よろしくお願ひいたします。

○岡部委員

どうもありがとうございます。

この政策の政策的ターゲットのイメージが、

トップの次の段階、階層に位置する中小企業ということで、私としては、そのイメージと、実際の研究費ではいかないものがあるんですが、どういうターゲットとイメージが合つてきているのかな、そういう意味でちょっと質問させていただきたいなと思つたわけでございます。金額の大小ではないと私も思いますし、この政策の中で資金面で、ほかにもいろいろ資金面の政策が載つてあります、ぜひ活用していただきたいというふうに思つておるわけでございます。

また、この政策の中で一つ大事なのがやはり、先ほどからお話をございました、川上と川下の両者のコミュニケーションを促進してこの政策を進めいくんだ、そしてその連携をもつてのづくり基盤の技術の高度化を進めていくんだというお話をございました。先ほどから聞いていますと、川下と川上の企業が皆様の会社では今非常にうまく何か連携されているように聞こえるんですが、現実的には大変難しいということで、こういう政策があるんだろうというふうに思つています。

ぜひその苦労したところを、先ほどのうまくいっているお話をではなくて、例えば某企業の亀山工場に入ったときのその経験談を踏まえて、ぜひ苦労している話をお聞かせ願えればと思います。それでは、四参考人に短くお願ひできればと思うんです。

○橋本参考人 今度は研究費の問題ですけれども、これも要するに、一社でやるということになると非常に金額が、何千万なんというのは大きな金額でされども、いわゆる連携体制をとつてやることにおいては、これはある程度の金額が与えられてもいいんではないかというふうに思います。この場合に、研究費をかけて研究した成果がしっかりと踏まえられるというのは、やはり川下企

業と我々川上企業が連携をして、それでいわゆる

ところで一つ難しい問題が起るやにも思えます。やはり川上と川下では力関係が著しく違う場合がございますから、例えばそいつた研究開発費の予算がついたとしても、金額の大小はともかくとして、平等な形でもつてそれが振り分けられるかどうかということ、その辺のところも十分検討した上でもつてやつていかなければならない問題ではないかなというふうに思います。

それから、先ほどの亀山工場云々というのは、

これは、私どもの部品が製品になつて、その製品が亀山工場に入つていているということで、いわゆる一部において参加しているということをございます。

して、その機械が、装置が亀山工場に入つたときにさつ等については、これはまた私どもが余り知る由もございません。そんなことでございま

すから、何かそういうことで、出会いの場とござりますので、ぜひそういう場を提供していただきたい。あれば大変ありがたい。我々も、そういうことで活用できる。

今、中小企業、我々ももちろん一つのユニットになつておりますし、自動車メーカーがありまして、それで一次部品メーカーがあつて、その下に

ござりますので、ぜひそういう場を提供していただきたい。あれば大変ありがたい。我々も、そういうことで活用できる。

支援というような形ができるわけだと思いますので、そういう中で、新たにそういう技術を持つているメーカーさんを探さないといけない。現実にはなかなかそれは従来の情報の中でやつています。

ただ、やはり力関係というのがあるので、また

ひっくり返つてしまつたらえらいことになりますので。そういったことが一つの手はあるかと思

います。

そこで一つ難しい問題が起るやにも思えます。やはり川上と川下では力関係が著しく違う場合がございますから、例えばそいつた研究開発費の予算がついたとしても、金額の大小はともかくとして、平等な形でもつてそれが振り分けられるかどうかということ、その辺のところも十分検討した上でもつてやつていかなければならない問題ではないかなというふうに思います。

それから、先ほどの亀山工場云々というのは、これは、私どもの部品が製品になつて、その製品が亀山工場に入つていているということで、いわゆる一部において参加しているということをございます。

して、その機械が、装置が亀山工場に入つたときにさつ等については、これはまた私どもが余り知る由もございません。そんなことでございま

すから、何かそういうことで、出会いの場とござりますので、ぜひそういう場を提供していただきたい。あれば大変ありがたい。我々も、そういうことで活用できる。

今、中小企業、我々ももちろん一つのユニットになつておりますし、自動車メーカーがありまして、それで一次部品メーカーがあつて、その下に

ござりますので、ぜひそういう場を提供していただきたい。あれば大変ありがたい。我々も、そういうことで活用できる。

支援というような形ができるわけだと思いますので、そういう中で、新たにそういう技術を持つているメーカーさんを探さないといけない。現実にはなかなかそれは従来の情報の中でやつています。

ただ、やはり力関係というのがあるので、また

ひっくり返つてしまつたらえらいことになりますので。そういったことが一つの手はあるかと思

います。

そこで一つ難しい問題が起るやにも思えます。やはり川上と川下では力関係が著しく違う場合がございますから、例えばそいつた研究開発費の予算がついたとしても、金額の大小はともかくとして、平等な形でもつてそれが振り分けられるか

どうかということ、その辺のところも十分検討した上でもつてやつていかなければならない問題ではないかなというふうに思います。

それから、先ほどの亀山工場云々というのは、これは、私どもの部品が製品になつて、その製品が亀山工場に入つていているということで、いわゆる一部において参加しているということをございます。

して、その機械が、装置が亀山工場に入つたときにさつ等については、これはまた私どもが余り知る由もございません。そんなことでございま

すから、何かそういうことで、出会いの場とござりますので、ぜひそういう場を提供していただきたい。あれば大変ありがたい。我々も、そういうことで活用できる。

今、中小企業、我々ももちろん一つのユニットになつておりますし、自動車メーカーがありまして、それで一次部品メーカーがあつて、その下に

ござりますので、ぜひそういう場を提供していただきたい。あれば大変ありがたい。我々も、そういうことで活用できる。

これは、私は、ぜひそこに、やはり基盤である中小企業に光を当てて、何か支援できる、こう出かけていつてそういうところを見ていらいろなコントクトができる、そうすると、ああ、こんなコントクトができるのか、こうすると、ああ、こんなことができるのか、こういうことになるわけ

でございますので、ぜひそういう場を提供していただきたい。あれば大変ありがたい。我々も、そういうことで活用できる。

今、中小企業、我々ももちろん一つのユニットになつておりますし、自動車メーカーがありまして、それで一次部品メーカーがあつて、その下に

ござりますので、ぜひそういう場を提供していただきたい。あれば大変ありがたい。我々も、そういうことで活用できる。

今、中小企業、我々ももちろん一つのユニットになつておりますし、自動車メーカーがありまして、それで一次部品メーカーがあつて、その下に

ござりますので、ぜひそういう場を提供していただきたい。あれば大変ありがたい。我々も、そういうことで活用できる。

支援というような形ができるわけだと思いますので、そういう中で、新たにそういう技術を持つているメーカーさんを探さないといけない。現実にはなかなかそれは従来の情報の中でやつています。

ただ、やはり力関係というのがあるので、また

ひっくり返つてしまつたらえらいことになりますので。そういったことが一つの手はあるかと思

います。

そこで一つ難しい問題が起るやにも思えます。やはり川上と川下では力関係が著しく違う場合がございますから、例えばそいつた研究開発費の予算がついたとしても、金額の大小はともかくとして、平等な形でもつてそれが振り分けられるか

どうかということ、その辺のところも十分検討した上でもつてやつていかなければならない問題ではないかなというふうに思います。

それから、先ほどの亀山工場云々というのは、これは、私は、ぜひそこに、やはり基盤である中小企業に光を当てて、何か支援できる、こう出かけていつてそういうところを見ていらいろなコントクトができる、そうすると、ああ、こんなコントクトができるのか、こういうことになるわけ

でございますので、ぜひそういう場を提供していただきたい。あれば大変ありがたい。我々も、そういうことで活用できる。

今、中小企業、我々ももちろん一つのユニットになつておりますし、自動車メーカーがありまして、それで一次部品メーカーがあつて、その下に

ござりますので、ぜひそういう場を提供していただきたい。あれば大変ありがたい。我々も、そういうことで活用できる。

支援というような形ができるわけだと思いますので、そういう中で、新たにそういう技術を持つているメーカーさんを探さないといけない。現実にはなかなかそれは従来の情報の中でやつています。

ただ、やはり力関係というのがあるので、また

ひっくり返つてしまつたらえらいことになりますので。そういったことが一つの手はあるかと思

います。

そこで一つ難しい問題が起るやにも思えます。やはり川上と川下では力関係が著しく違う場合がございますから、例えばそいつた研究開発費の予算がついたとしても、金額の大小はともかくとして、平等な形でもつてそれが振り分けられるか

どうかということ、その辺のところも十分検討した上でもつてやつていかなければならない問題ではないかなというふうに思います。

それから、先ほどの亀山工場云々というのは、これは、私は、ぜひそこに、やはり基盤である中小企業に光を当てて、何か支援できる、こう出かけていつてそういうところを見ていらいろなコントクトができる、そうすると、ああ、こんなコントクトができるのか、こういうことになるわけ

でございますので、ぜひそういう場を提供していただきたい。あれば大変ありがたい。我々も、そういうことで活用できる。

今、中小企業、我々ももちろん一つのユニットになつておりますし、自動車メーカーがありまして、それで一次部品メーカーがあつて、その下に

ござりますので、ぜひそういう場を提供していただきたい。あれば大変ありがたい。我々も、そういうことで活用できる。

支援というような形ができるわけだと思いますので、そういう中で、新たにそういう技術を持つているメーカーさんを探さないといけない。現実にはなかなかそれは従来の情報の中でやつています。

ただ、やはり力関係というのがあるので、また

ひっくり返つてしまつたらえらいことになりますので。そういったことが一つの手はあるかと思

います。

そこで一つ難しい問題が起るやにも思えます。やはり川上と川下では力関係が著しく違う場合がございますから、例えばそいつた研究開発費の予算がついたとしても、金額の大小はともかくとして、平等な形でもつてそれが振り分けられるか

どうかということ、その辺のところも十分検討した上でもつてやつていかなければならない問題ではないかなというふうに思います。

それから、先ほどの亀山工場云々というのは、これは、私は、ぜひそこに、やはり基盤である中小企業に光を当てて、何か支援できる、こう出かけていつてそういうところを見ていらいろなコントクトができる、そうすると、ああ、こんなコントクトができるのか、こういうことになるわけ

でございますので、ぜひそういう場を提供していただきたい。あれば大変ありがたい。我々も、そういうことで活用できる。

今、中小企業、我々ももちろん一つのユニットになつておりますし、自動車メーカーがありまして、それで一次部品メーカーがあつて、その下に

ござりますので、ぜひそういう場を提供していただきたい。あれば大変ありがたい。我々も、そういうことで活用できる。

支援というような形ができるわけだと思いますので、そういう中で、新たにそういう技術を持つているメーカーさんを探さないといけない。現実にはなかなかそれは従来の情報の中でやつています。

ただ、やはり力関係というのがあるので、また

ひっくり返つてしまつたらえらいことになりますので。そういったことが一つの手はあるかと思

います。

そこで一つ難しい問題が起るやにも思えます。やはり川上と川下では力関係が著しく違う場合がございますから、例えばそいつた研究開発費の予算がついたとしても、金額の大小はともかくとして、平等な形でもつてそれが振り分けられるか

どうかということ、その辺のところも十分検討した上でもつてやつていかなければならない問題ではないかなというふうに思います。

それから、先ほどの亀山工場云々というのは、これは、私は、ぜひそこに、やはり基盤である中小企業に光を当てて、何か支援できる、こう出かけていつてそういうところを見ていらいろなコントクトができる、そうすると、ああ、こんなコントクトができるのか、こういうことになるわけ

でございますので、ぜひそういう場を提供していただきたい。あれば大変ありがたい。我々も、そういうことで活用できる。

今、中小企業、我々ももちろん一つのユニットになつておりますし、自動車メーカーがありまして、それで一次部品メーカーがあつて、その下に

ござりますので、ぜひそういう場を提供していただきたい。あれば大変ありがたい。我々も、そういうことで活用できる。

支援というような形ができるわけだと思いますので、そういう中で、新たにそういう技術を持つているメーカーさんを探さないといけない。現実にはなかなかそれは従来の情報の中でやつています。

ただ、やはり力関係というのがあるので、また

ひっくり返つてしまつたらえらいことになりますので。そういったことが一つの手はあるかと思

います。

そこで一つ難しい問題が起るやにも思えます。やはり川上と川下では力関係が著しく違う場合がございますから、例えばそいつた研究開発費の予算がついたとしても、金額の大小はともかくとして、平等な形でもつてそれが振り分けられるか

どうかということ、その辺のところも十分検討した上でもつてやつていかなければならない問題ではないかなというふうに思います。

それから、先ほどの亀山工場云々というのは、これは、私は、ぜひそこに、やはり基盤である中小企業に光を当てて、何か支援できる、こう出かけていつてそういうところを見ていらいろなコントクトができる、そうすると、ああ、こんなコントクトができるのか、こういうことになるわけ

でございますので、ぜひそういう場を提供していただきたい。あれば大変ありがたい。我々も、そういうことで活用できる。

今、中小企業、我々ももちろん一つのユニットになつておりますし、自動車メーカーがありまして、それで一次部品メーカーがあつて、その下に

ござりますので、ぜひそういう場を提供していただきたい。あれば大変ありがたい。我々も、そういうことで活用できる。

支援というような形ができるわけだと思いますので、そういう中で、新たにそういう技術を持つているメーカーさんを探さないといけない。現実にはなかなかそれは従来の情報の中でやつています。

ただ、やはり力関係というのがあるので、また

○樹屋委員

公明黨の樹屋敬悟でございます。

四方の参考人の皆さん、本当にきょうはありますとうございます。貴重な御提言、御意見をいただきました。

いよいよこの国会、衆議院の経済産業委員会におきましても、今議題になつております中小ものづくり高度化法案、そういう名前がついておりましたが、審議を開始するに当たりまして、まずは本日、参考人の御意見を伺つた上で内容の深い審議を進めていきたい、こういうふうに思つております。そういう意味でも、改めて感謝申し上げたいと思います。それぞれの参考人に、限られた時間であります。

最初に、今回の法律の背景といいましょうか、我が製造業の実態、それから今後をどう展望するかという観点で、大きい話を最初に伊丹参考人にお伺いしたいと思います。

私も、実は経済産業政策はずぶの素人で、初めてこの委員会に参加した一人でありまして、ある意味ではお教えを請いたいという思いで伺うんであります。我が国の製造業は空洞化と言われることが随分長く続いてきたわけであります。先生は、いや、実はそれは空洞化ではない、日本の企業の経営活動、営業活動がまさにグローバル化したこというふうに見るべきではないか、こうおっしゃつておられますし、今後展望するについては、まさに今がチャンスであるということが一つと、それから、今後はそのチャンスを生かさえすれば、例えば、開発あるいは初期の生産というものは日本の国内でしつかりやつて、そしてグローバルな観点で通常生産はどんどん海外でもやつていく、こういう時代が展望されるというふうに先生はお考えの上で、今回のこの政策、ぜひ必要だということで、先ほどおっしゃつた、ものづくり中小企業の強化なくして日本の産業競争力の強化なし、こういう結論をお持ちになつているんだろう、こういうふうに理解しておりますが、そのため、もう一度大きい話をお話しいただきたいと思います。

○伊丹参考人

いろいろ本を読んでくださつていらるようで、ありがとうございます。

結論は既に御質問の中で言つていただきました。日本の産業が空洞化しているかに見えたといふのは、実はピザパイが拡大していった現象であります。

あつて、ドーナツが生まれていたということではないんだと。それが実は日本の企業の経営のいいところであるし、しかし、外国から見ると日本の拡大主義というふうに受け取られかねないことがあります。そういう意味で、改めて感謝申し上げたいと思います。

しかし、きょうのお話は日本の製造業の将来といふ大きな展望の話ですので、ごく簡単に結論を申しますと、私は、前途洋洋とまでは申しませんが、従来のこの十五年ぐらいの発展のベースは十分にやれるというふうに思います。

東アジアの諸国が競争力として確かに追いついております。しかし、ここから先、例えば韓国は胸突き八丁になるというふうに思います。韓国に参りましていろいろな企業の方のお話を伺っておりました。日本も別に楽観していいわけではありませんが、この日本列島の上につくられた背後におられる中小企業の方々を中心にして、それでも、この一年、明らかに雰囲気が変わつてしまりました。日本も別に楽観していいわけではありませんが、この日本列島の上につくられた、背後におられる中小企業の方々を中心にしてつくられた大きな産業集積、技術集積の巨大さといふのと、それから、日本列島に一億二千万人の人々が功を奏しまして、平成四、五年ごろの状況で、私どもの組合の新規採用が七、八十名でした、近隣から。ところが、歩どまりがありますので、その七、八十名がすべて残っているかといふと、なかなかそうはいきませんけれども、たゞ、この京浜島を例に挙げて、約二百六十社のうち五十名は残つております。

そこで、具体的な話を参考人から伺いたいと思いますが、ものづくりに係る人材の育成あるいは確保という観点を最初に伺いたいと思うんです。

○橋本参考人

大勢的には、かなり状況は好転していると思います。

ただ、私どもの業界に関しては、平成に入つてから、労働力確保法というのが平成四年に発令になりました。あれの認定をいち早く私どもの城南鋳物團地協同組合、私がただいま理事長をやつておりますけれども、こちらですぐ取得しました。それで、この労働法の認定を受けますと、組合としていわゆる集団求人ができるんです。今まで団体でもつて求人をまとめてやるというのはいけなかつたんですが、この労働法の認定を受けたところはそれができるということで、それで、近隣の学校に、工業高校を中心に行きまして、毎回集まつていただいて、いわゆる公害もそんな心配ないですよ、こういうような産業だからぜひこういうものづくりに参加させてくださいよ。

志藤参考人にお伺いするんですが、ヨロズの工場は生産のラインを、マニュアルのラインを教えて導入されたと。私はこの前インドへ行きまして、インドのマルチ・スズキの工場を見まして、そこには、マニュアルどころか、実際自動化できないからマニュアルがあるなんですが、しかしながらマニュアルがあるなんですが、しか

つくるかという観点で伺いたいんです。志藤参考人にお伺いするんですが、ヨロズの工場は生産のラインを、マニュアルのラインを教えて導入されたと。私はこの前インドへ行きまして、インドのマルチ・スズキの工場を見まして、そこには、マニュアルどころか、実際自動化できないからマニュアルがあるなんですが、しかしながらマニュアルがあるなんですが、しか

つくるかという観点で伺いたいんです。志藤参考人にお伺いするんですが、ヨロズの工場は生産のラインを、マニュアルのラインを教えて導入されたと。私はこの前インドへ行きまして、インドのマルチ・スズキの工場を見まして、そこには、マニュアルどころか、実際自動化できないからマニュアルがあるなんですが、しか

○樹屋委員

ありがとうございます。

中 小労働法も大きな効果を上げているというふうに、たまたま時代がそういう時代だったということもあります。

もう一点、人材の養成確保、技術の人材をどう育てるかという観点で伺いたいんです。志藤参考人にお伺いするんですが、ヨロズの工場は生産のラインを、マニュアルのラインを教えて導入されたと。私はこの前インドへ行きまして、インドのマルチ・スズキの工場を見まして、そこには、マニュアルどころか、実際自動化できないからマニュアルがあるなんですが、しか

つくるかという観点で伺いたいんです。志藤参考人にお伺いするんですが、ヨロズの工場は生産のラインを、マニュアルのラインを教えて導入されたと。私はこの前インドへ行きまして、インドのマルチ・スズキの工場を見まして、そこには、マニュアルどころか、実際自動化できないからマニュアルがあるなんですが、しか

すけれども、二十四時間働いてくれますし。しかし、私ちょっとと愕然としたことがあるんです。が、ロボットで溶接したものを作業者が見つけた、悪いなど。悪いからといってそれを手直して、それで納めたものが不良品だったと。これは愕然としたわけですね。なぜかというと、不良が見つかって直したのに、要是スキルがないんだ、溶接するスキルがない。これは困った。これは三年ぐらい前の話なんです。

これはだめだとということで、あえてマニュアルラインを入れる。これは徹底して、一切自動化しちゃいかぬ、すべてマニュアルで、ロボットも一切使っちゃいかぬ、全部手でやりなさいと。手でやることによって本当の意味の技術がわかるんですね。技術が、まず技能が習得できる。それから自分でやるから品質がわかるのであって、機械がやつてもなかなか品質がわからないんですね。自分がやつて初めてわかる。

ですから、特に〇七年問題もあるんですが、やはりそういう技能伝承をどういうふうにこれからやるべきか。ですから、私は、海外の拠点、八拠点ぐらいあるんですけど、国内も全部で六拠点あります。ですが、すべてのところにそういうマニュアルラインを入れて、必ず、技能をどういうふうに伝承させるか、それを順繰り順繰り回すことによって全員ができるようになる、品質も自分できちんと確認できるようになる、そういうことのために教えてやつたと。ですから、コスト的にどうかというと、マニュアルでやりますからどうしてもコストは高くなりますが、やはり、本当の意味の技能の伝承をねらつて、それから品質をねらつて、私はあえて技能のマニュアルラインを入れたということであります。以上でございます。

○樹屋委員 ありがとうございました。大変示唆に富むお話をいただきました。今の技能あるいは技能の伝承という観点でもう一つ伺いたいのですが、今回の法律のスキームの

中で、まさに技能を伝承するためにデータベース化して、ITをしっかりと利用してやろう、こういうアイデアもあるのです。我が党内であります。議論するときに、職人わざというのはIT化でできるのかと。何とも言えない曲線は人で、さつきの、まさに十年ぐらいの集積ででき上がる技術であります。IT化になじむのか、データベース化というのは本当にできるのかな、こう思っているのあります。

これは、橋本参考人とメツキの清川参考人、お二人に、IT化で技能の伝承というのはできるのか、データベース化というのはできるのかという点で、ちょっと御意見を伺いたい。

○橋本参考人 いわゆる手づくりの鋲物の場合には、IT化を取り入れられる面もあるとは思いますが、究極的にはやはり手で、体で覚えるということが一番でございますので、まずはやはり手、体

で何にしろのみ込まれるということを十年がかりで一生懸命教えて、それであらんと一人前の職人がもう何人も出ております。

以上でございます。

ただ、IT化できる部分もありますので、いわゆる型をつくる場合の方案というのがあります。で、どういう型を、こつちを上にしてこつちを下にした方がいいとか、そういういわゆる鋲造方針というのいろいろあるんですけど、そういう鋲造方針については、基本的なものはデータベースで残して、ぱっと見ればすぐわかるというようなことはいろいろ試みようというふうに考えております。

○清川参考人 IT化の機械をつくるお手伝いはできるんですけども、技術をIT化するということはかなり難しいのではないかと。部分的にはIT化できることはできると思いますけれども、そういう危険もございます。したがいまして、技術別指針をつくるプロセスの非常に大切なのは、最終的な取りまとめに当たられる責任者の方が、それぞれの技術の分野ごとに微妙な仕分け、具体化のレベルというのをきつとお決めになる、その能力とキャパシティーがある方をそういう任につけられることではないかというふうに思います。

○樹屋委員 わかりました。ありがとうございます。

○塩川委員長 日本共産党の塩川鉄也でございます。

きょうは、貴重な御意見をいただきまして、本

○樹屋委員 わかりました。これも参考にさせていただきたいと思います。

時間がありませんので最後のまとめに入りたいと思うんですが、今回の法律のスキームによります。

どうぞ

いたしました。

あと一問だけできそうでありますから、清川参考人にもう一問だけ。

今回、川上と川下のネットワークを構築する、

すり合わせということになりますが、とりわけ、

例えば県との関係とか、あるいは、福井に基盤を

持つておられるということで、すり合わせとい

ます。

そこで、このプロセスの中で経産省の役人も

しっかりと御意見を伺いたい。

ただ、さらに伊丹参考人が考えておられること

で、我々が留意した方がいいと思う点がありま

す。そして、このプロセスの中で、

どうぞ

いたしました。

ただ、技術ごとに高度化指針を策定するんだと

思いますが、この指針の策定というのは非常に大事

だと思います。

先ほど伊丹参考人からは、プロセスが大事だと

いうことを言されました。まさにそうだと思いま

す。そして、この指針に沿って作業を進めることになる

ところです。この指針の策定というの

は非常に大事

だと思います。

そして、技術ごとに高度化指針を策定するんだと

思いますが、この指針の策定というの

は非常に大事

だと思います。

ただ、技術ごとに高度化指針を策定するんだと

思いますが、この指針の策定というの

は非常に

当にあります。

最初に、橋本参考人に何点かお伺いいたしました。

今回のものづくり基盤技術の高度化法に当たつていろいろ参考資料などを拝見した際にも、鋳物業界においての不適切な取引慣行の例として重量取引というものがあるんだということをお聞きしました。

私も明るくないのですから、鋳物関係での重量取引というのはどういうもので、どうされるのが一番いいとお考えなのか、その点で率直な御意見をいただければと思います。

○橋本参考人 これは、非常に私どもも難しい問題で、絶えず悩んでおるんですが、なかなかうまく方法が見つからないんですねけれども。

ただ、十年前、十五年前と比べますと、いわゆる重量単価で商売をするというよりも、この物は一個幾らなんだよというようなことでユーラーとの取り決めをするケースが、四割から五割ぐらいですから、現在受注品の半数ぐらいは、一つ幾らだよという取引なんですねけれども、しかし、重量が、そのコスト、値段をつける場合に、材料費というのがどうしてともなるんですね。そうすると、どうしても、百キロのものと一トンのものと十トンのものと、やはりそのものになるとこの材料費というのが、値段を決める場合の占める割合がかなり強く出てくるんですね。

努めて我々は今、いわゆるキロ、重量買いというのをなくそうじゃないかという動きは、重々ございまして、私どもは、多分五〇%以上は個買います。これは全体的にも、今、我々の鋳造協会でも、盛んにこの問題を、これから大きなポイントに持つていて、みんなでそれを徹底しようじゃないかというようなことも模索している最中でございます。

本当に、いい点をお気づきいただいて、ありがとうございます。余計、我々としては、いわゆる

自分で売るんじゃないという形に早く築き上げた

目方で売るんじゃないという形に早く築き上げた

いましたけれども、現実にはそれほどのことも

あります。

○塩川委員 ありがとうございます。

続いて、志藤参考人にお伺いいたします。

お話の中で、もともと日産の系列というところ

から、ゴーン・ショックで、社会的にも大きなショックを与えましたけれども、それが結果として、独立系といいますか、さらに取引先も広げる

ありましたけれども、従来は日産しか知りませんが、新しい取引先を開拓される中では、なかなか、そういう点でもすり合わせというんでしようか、クリアすべき課題というのは幾つも出てきたんですね。

いろいろ、物差しが違うんだとかという話なんか耳にはするわけですけれども、こういう新たに要求される技術もあるという話もちょっとお話をされました。志藤さんのこの間感じておられた

上でのクリアすべき困難といいますか、こういうものがやはり大変だった、そういうのを感じになつたところで、何点か御紹介いただければ

思つております。

○志藤参考人 今おっしゃるよう、私ども、系

列メーカーだったわけですが、それがゴーンさんのあれで、系列解体、こういうことに

ますか、そういう点で、お感じになつていてるところを率直にお聞かせいただければなと思つております。

○橋本参考人 今御指摘の点については、比較的

余り問題なくいつております。

というのではなく、そこでは技術力です。この技術力が、一つは、私ども、世界じゅうで走つている日産車のサスペンションというのは、何らかの形で私どもの部品が一〇〇%ついています、一〇〇%、世界各国のものも含めて。ということといえば、サスペンションというのは、基本的に、車

でいうと重要保安部品です。どこでもつくれません。やはり指定があるんですね。そういうものを評価してもらうには、普通ならば、いろいろな実験や何かをやって初めて評価して受け入れられるんですけど、私どもの場合は実績が現実になります、もう日産車であれだけやつてあるわけですから。そういうことでいうと割方入りやすかつたというのもあると思うんですね。

ただ、やはり系列の壁とか、いろいろなあれが

ありました。ただ、ややおもしろが取れたということも事実であります。ああ、おまえのところなくなつたなというような話がいろいろなところからありましたから。おもしろが取れて、それで、ほか

の自動車メーカーさんは、やはり国内では何とかさつきの系列みたいな形で間に合つてゐるんです

が、海外に行つてしまふと、では、自分たちのメーカーが全部来ているかというと、來ていない。そ

うすると、やはりどうしてもそういうことができるこ

とに頼らざるを得ない。

そうなると、私どももいろいろな海外展開が

いますので、ですから私どもは、本当のことと言ひますと、トヨタだ、スズキだ、ホンダだ、みんな全般海外からパックしてきた、海外で取引が始まつて、日本にパックしてきてる、こういうこ

ていませんでしたけれども、現実にはそれほどのことも

八十度変わったんですね。三百六十度なら戻る

ことです。

○塩川委員 ばかり売りじゃないんですから、技術をしっかりと見てもらえるというところがふさわしくその価格に反映されるというスキームといふのは、大いにやはり國の方でも考えなくちゃいけないことですし、私たちとしても大いに汗を流していきたいと思っております。

それと、お話を中で某企業の亀山工場のお話を

ありましたけれども、シャープの三重の亀山工場、私、先日視察に行ってまいりました。第一工場と、同時に第二工場が今大きく建ち上がりつつあります。第八世代のお話がありましたから、液晶の第八世代というと第二工場の方ですので、多分あそこに入っている製造装置の一部が橋本さんとのところなんだなと今改めて思い起こしているところであります。

シャープさんのお話を聞いても、もうブラックボックスで、外に見せないんだという話で、厳しく管理がされておられる。そういう点では、つくづく込みにおいても、非常に注文も多いんじゃないかなと思うんです。

ですから、直接の発注者は製造装置のメーカー

だと思うんですが、同時に、系列にある中で取引関係ではそれなりにスマーズに流れていたものが、新しい取引先を開拓される中では、なかなか、そういう点でもすり合わせというんでしようか、クリアすべき課題というのは幾つも出てきたんですね。

いろいろ、物差しが違うんだとかという話なんかも耳にはするわけですけれども、こういう新たに要求される技術もあるという話もちょっとお話をされました。志藤さんのこの間感じておられた

上でのクリアすべき困難といいますか、こういうものがやはり大変だった、そういうのを、お感じになつたところで、何点か御紹介いただければ

思つております。

○志藤参考人 今おっしゃるよう、私ども、系

列メーカーだったわけですが、それがゴーンさんのあれで、系列解体、こういうことに

ますか、そういう点で、お感じになつていてるこ

とで、橋本さんの方で技術的に苦労されたこ

とですとか、メークー側からは特にこういう点での注文が今は非常に強いとか、今日的な傾向とい

ういう点で、橋本さんの方で技術的に苦労されたこ

とですとか、メークー側からは特にこういう点での注文が今は非常に強いとか、今日的な傾向とい

ういう点で、橋本さんの方で技術的に苦労されたこ

とですとか、メークー側からは特にこういう点での注文が今は非常に強いとか、今日的な傾向とい

ういう点で、橋本さんの方で技術的に苦労されたこ

とですとか、メークー側からは特にこういう点での注文が今は非常に強いとか、今日的な傾向とい

ういう点で、橋本さんの方で技術的に苦労されたこ

とですとか、メークー側からは特にこういう点での注文が今は非常に強いとか、今日的な傾向とい

ういう点で、橋本さんの方で技術的に苦労されたこ

とですとか、メークー側からは特にこういう点での注文が今は非常に強いとか、今日的な傾向とい

となんです。ですから、海外展開していたから何とかなったんですね。ただ、そうはいつても、現実に、技術という面でいうと、やはり今まで我々がやっていたのとは大きな違いがかなりあります。

そういうことで、我々の技術はこういうものがあって、いろいろな形で提案させてもらつていてます、こういう提案でいかがですか。そういうことで、いろいろな形で提案させてをやつて、そこで、ではこうやつたらどうか、いろいろな形で提案をやりながら、もちろんコストという問題で、我々はコストですけれども、お客様から見ればも競争力のあるプライスを構築していく。

この通り合わせというのは、これまた私どもだけではできないんです。これはやはり、我々を取り巻く二次、三次部品メーカーさん、私どもがお願いしている中小企業さんいろいろな面で助けをもらっている。現実に、我々がすべてできるわけではありません。そういうものをいろいろお願ひして、こういう技術はどうだ、こういう技術はどうだ、そういう形で彼らと一緒になつて考えて、それでこういふ部品をつくり上げなければ何とかなるだろう。こういうようなことでやつて、そういう面でいうと、非常に苦労のしがいもあるわけござります。

やはり、技術を確立していく。ですから、やはり技術というのは絶対にこれからも不変であることはあります。技術があれば必ずやまだまだ発展の余地があるんじやないかというふうに思つてゐます。

以上でございます。

○塙川委員 もう一点お伺いしたいと思います。

先ほど榎屋さんの方からもありましたけれども、工場の中にマニュアルの溶接のラインを設けるという話がありました。技術の高度化、技術革新がありながらも、やはり手づくりのものの技能の部分といわば現場で一緒になつてこそ、本当の意味で力が、応用力も發揮ができるのかなという

ことを聞いて、なるほどと思つたわけです。

同時に、先ほどのお話の中で、工場の中での派遣の方の割合のお話がございました。栃木の工場で四割から五割、今、製造業の派遣の解禁はまだ一年ですから、請負の方も含めてということなんでしょうかね。（志藤参考人「請負」と呼ぶ）ですから、その四割、五割というものが請負の方も含めての数字なのかなというその確認と、そういうのは職場の中でもどんな仕事をされておられるのかです。

ですから、そういうことをお聞きしたいのと、ものづくりというのはやはり手間暇かけてつくるのをお考えをお聞かせください。

○志藤参考人 先ほど榎屋先生の、マルチに行かれた、インドに行かれたというお話があつて、あらかじめ、中国にも工場があるため、そこまで定期的に、そういう機関を通じてやっています。年間十五名、マックス三年間。もちろん日本語を勉強させるとかいろいろなのがあるんですけど、そういう形で。ですから、例えば大分の工場とか栃木の工場とか山形の工場とか、行く行くはすべてが四十五人ぐらいの中国人の受け入れをする、こういうような形で有効求人倍率に対しては対応していく、こういうふうに思つています。

いずれにしても、御質問の中でやはり採れない程度はそれをやらざるを得ない、こういう状況。これは私どももそうですが、私どもの協力メーカーさんもみんな、やはり中小企業さんはかなりそういうところは多いです。

以上でございます。

○塙川委員 栃木、群馬の有効求人倍率が高い内訳を私見ましたら、請負会社と派遣会社の求人が非常に多いというのが実際だというのを、ぜひお見知りおきいただければなと思つてます。

清川参考人に一点お伺いしたいんですね。

そういうことで、派遣というのは確かに請負というのもあるし、非正規というのはやはりふさわしくないとおっしゃいますが、有効求人倍率が現実の問題として一・五、一・六になつてきていい

ないです。すべて仕事のやり方を標準化する、これが最大のあれです。ですから、私は徹底して、これは海外も全部同じやり方をさせています。徹底して標準化することによって、だれでもができる。もちろん言葉の違いはあります、現実には、すべて標準化することによって、すべて同じやり方です、これは。ですから、そういうことをすれば、私はそれは克服できるというふうに思つております。

それともう一つ、うちは中国にも工場があるのですから、最も正規というのはふさわしくないんじゃないかなと率直に思うんですけれども、その点についてのお考えをお聞かせください。

○志藤参考人 先ほど榎屋先生の、マルチに行かれた、インドに行かれたというお話があつて、あ

れども、あの中で、唯一最先端のラインがあります。これはロボットを使ってやる最先端のライン。普通ですと、恐らく従来のインドのやり方でいくと二十人ぐらいかかるでしょうけれども、それを今現在は一人でやつています。それは私どもが全部つくつて、全部納めてきた、それで私どもが技術指導してやつた、それくらい違うものな

いんですけど、それなりに、恐らく三千何百社もなくなつて業者が少なくなつたというのではございませんので、それなりに、恐らく三千何百社もメツキ屋さんの仕事そのものは、二千社で全部それ以上を賄つていて、年々新しい産業も伸びていますので、仕事そのものはふえています。衰退してきたという意味でなしに、各一社一社の工場そのものの規模も大きくなつてきたということだと思います。

メツキの将来がどうといいますと、私はこれはどおもしろい仕事ではないと。メツキは永遠のテーマもございますし、メツキなくしていろいろな、さつき言いましたように自動車部品、電子部品、家電、いろいろなものにしても、メツキなしでは考えられませんので、将来そのものは、やればやれるほどおもしろいし、やればやるほど楽しみが深いものではないかと思つております。

○塙川委員 ありがとうございます。

最後に、伊丹参考人に二点ほどお伺いしたいんです。

一点は、今回の法案のスキームの中にもあります技術別指針の点なんですが、いただいたメモの中でも、一番最後のところに「技術別指針を各分野に作るプロセス自体が、大きな意味をもつ」というお話をございました。つくる上では、「マーケットに近い発注企業からの情報、市場ニーズ」というのはポイントであるわけで、二一七にこたえて

います。

○清川参考人 一時的には、いろいろな考え方はあるんでしようけれども、後継者がないという問題も一つあると思いますし、バブルの時代に公害防止の資金を借り入れ、それから機械化をしながら製造していくよりも、土地が値上がりしましたので、売り払つかマンションを建てた方がもうかるということで、四人、五人のメツキ屋さん、特に東京都心部、それから大阪、名古屋、都市のメツキ屋さんはそのようなことで廃業されたと、倒産というふうには聞いておりません、廃業されただというふうに聞いております。

今はどうだといいますと、決して仕事量が少なくなつて業者が少なくなつたというのではございませんので、それなりに、恐らく三千何百社もなくなつて業者が少なくなつたというのではございませんので、それなりに、恐らく三千何百社もメツキ屋さんの仕事そのものは、二千社で全部それ以上を賄つていて、年々新しい産業も伸びていますので、仕事そのものはふえています。衰退してきたという意味でなしに、各一社一社の工場そのものの規模も大きくなつてきたということだと思います。

メツキの将来がどうといいますと、私はこれはどおもしろい仕事ではないと。メツキは永遠のテーマもございますし、メツキなくしていろいろな、さつき言いましたように自動車部品、電子部品、家電、いろいろなものにしても、メツキなしでは考えられませんので、将来そのものは、やればやれるほどおもしろいし、やればやるほど楽しみが深いものではないかと思つております。

○塙川委員 ありがとうございます。

最後に、伊丹参考人に二点ほどお伺いしたいんです。

一点は、今回の法案のスキームの中にもあります技術別指針の点なんですが、いただいたメモの中でも、一番最後のところに「技術別指針を各分野に作るプロセス自体が、大きな意味をもつ」というお話をございました。つくる上では、「マーケットに近い発注企業からの情報、市場ニーズ」というのはポイントであるわけで、二一七にこたえて

シーズもある、技術開発もあるということだと思うんです。

この技術別指針をどのようにつくるのが一番効果的なのか、いろいろ議論をされてきている中でイメージされているようなこととかがあれば、その点、具体的にこんなふうにやることがふさわしいとか、ということをちょっとお聞きしたいのと、もう一点、支援の対象がトップ層のすぐ下、トップ下とかと聞きました。七合目という話もありましたが、五合目以下は他の課題もあるからということで対象の外ということなんですが、やはりそ野が広くあってこそ富士山もきれいに見えるわけで、頂上からは雲の下の五合目以下が見えない場合もあるのかもしれません。その辺が、昔は何か景気がよければ雨後のタケノコのように新しい中小零細企業が生まれたのかもしれないけれども、今はなかなかそういう状況になっていない五合目以下のところに対してもふさわしい対策というのが必要なのではないかなと率直に思ふんですが、その点についてのお考へを二点目としてお聞かせください。

○伊丹参考人 いずれも大変大切な御質問かと思ひます。

もう一つつけ加えるとすれば、これはあくまで行政が最終的に一種の責任を持つ指針でございまして、経済産業省がしかるべき責任を持つてきつとつくる。しかも、そのプロセスにそれぞれの技術の専門の方、御担当の中小企業の方たちの意見を最大限に入れる、そういう体制が必要ではないかというふうに思います。

もう一つの御質問は、政策のターゲットについての御質問でございました。

五合目以下まで範囲を広げることが、もし財政上可能であれば、私もそれはそれで構わないといふふうに思います。しかし、六十四億円のお金し

かない。そのときに、みんな対象にした途端に、薄いばらまきが始まつて、だれのためにもならない。したがつて、一種苦渋の決断として、どこかにターゲットを定めなければいかぬ。そのときには、トップに定めたのでは、これは多分無駄遣いになる。目指している人、厚みをつくれる人、そういう人たちにターゲットを定め、そこが上に行くことによつてその下にいる人たちが励みになる、そういう政策に徹していただくのが一番よろしいのではないか、そういうふうに思います。

○塩川委員 終わります。ありがとうございます。

○石田委員長 これにて参考人に対する質疑は終わりました。

この際、参考人各位に一言御礼を申し上げます。参考人の皆様には、貴重な御意見をお述べいたしました。まことにありがとうございました。委員会を代表いたしまして厚く御礼を申し上げます。

次回は、来る十七日金曜日午前九時二十分理事会、午前九時三十分委員会を開会することとし、本日は、これにて散会いたします。

午前十一時三十二分散会

平成十八年三月二十二日印刷

平成十八年三月二十三日発行

衆議院事務局

印刷者 国立印刷局

K